

ŻYCIE GOSPODARCZE

12 LUTEGO 1978

ROK XXXIII

NR 7

CENA 4 ZŁ

CUD SIĘ NIE ZDARZY

JOANNA KWIEK

W pejzażu Zakładów „Gamrat-Erg” w Jasle pojawił się nowy akcent: stopy połamanych rur, ram okiennych i innych, trudniejszych do zidentyfikowania fragmentów wyrobów z tworzyw sztucznych. Symbolizuje to obecną sytuację Zakładów. Nie znalazł jej „Gamrat”, jak żyje już 40 lat. Ale nikt nie traktuje sprawy przejściowo: dyrektor HENRYK WOJTAŁ mówi w wstępie naszej rozmowy: — Nie mamy prawa liczyć, że „kiedyś” będzie lepiej.

TRUDNO to musiał być przełom nie tylko w technologii i organizacji produkcji, ale i w wyobraźni, ba — może nawet postawie pracujących tu ludzi: z producenta odpadów zmienić się w ich wdzięcznego konsumenta. W zeszłym roku „Gamrat” pytał i prosił, w tym zaś stawia twardy warunek — nie będzie rur i wykładzin, jeżeli nie będzie zwrotu odpadów. I to nie tak „w ogóle”, w skali całej gospodarki. Ostrzeżenie kieruje konkretnie, pod adresem każdego swego kontrahenta.

Znawcy przedmiotu nie z „Gamratu”, ale z budownictwa, ustalili, że przynajmniej 9 proc. wykładzin podłogowych, w postaci różnych skrawków i rozdartych większych powłok, łącznie w dolach, których na budowach nie brak. Sprzątając plac budowy, dorzuca się do nich kawałki rur, a nawet całe sztu-

ki zniszczone w czasie transportu lub montażu. Przyspane ziemią, porośnięte trawką, przestawały istnieć w świadomości ludzi.

Gdybyśmy mieli...

Rur i wykładzin zawsze brakowało, ale głównie dlatego, że nie wystarczało mocy produkcyjnych do ich wytwarzania. Aż pewnego dnia ich dostawy zaczęły się jeszcze bardziej zmniejszać — tym razem jednak z powodu braku surowca. Obecnie nie zaspokojone potrzeby budownictwa na produkowane przez „Gamrat” rury i wykładziny ocenia się na 50 proc. W końcowym rozrachunku oznacza to domy oddawane z opóźnieniem z powodu ich niewykończenia, nieuźbrojenia terenu i samych budynków, tym liczniejsze, że jasiejskie zakłady są głównym ich producentem w kraju, a 85 proc. ich produkcji jest przeznaczane dla budownictwa mieszkaniowego.

„Gamrat” z tego samego powodu przeżywa również ogromne perturbacje. W ubiegłym roku przez wiele tygodni stały bezrobotne: wydział rur polietylenowych, węży zbrojonych, rur ciśnieniowych. Dyrektor Wojtała podsumowuje sprawę jednoznacznie:

— Gdybyśmy mieli wystarczającą ilość surowca, i to, oczywiście, nie w skali całego roku, a bieżąco, moglibyśmy znacznie zwiększyć naszą produkcję. Nie wykorzystane moce produkcyjne, i to głównie nowo zainstalowane, oceniamy na co najmniej 20 proc.

Brakuje przede wszystkim polichlorku winylu (PCW), przeznaczanego do produkcji rur i wykładzin podłogowych, które decydują w 85

proc. o wartości wykonanej produkcji. Otrzymane przydziały tego surowca „Gamrat” wykorzystywał w 100 proc., lecz było go o wiele za mało. Rozumiejąc tę sytuację, Zjednoczenie dokonało w III kwartale ubiegłego roku korekty planu dla tego zakładu, lecz do wykonania zmniejszonych zadań zabrakło „Gamratowi” produkcji wartości prawie 70 mln zł.

Dlaczego brakuje polichlorku winylu, skoro wytwarza się go z węgla? Łańcuch zależności obejmuje wiele gałęzi naszej gospodarki. Ogólnie rzecz biorąc, krajowi producenci nie mogą go dać więcej, bo mają ograniczone limity poboru energii elektrycznej. By nie sprowadzać polichlorku z zagranicy, wycofano się z jego eksportu, co budzi mój szacunek, bo dymyślą, że była to trudna decyzja. „Gamrat” oczekuje więc z niecierpliwością nie tyle na poprawę bilansu energetycznego (choć i ten zależy w dużej mierze od chemii, bo np. eksploatacja i budowa odkrywek węgla brunatnego jest znacznie utrudniona z powodu braku tańszych przenośników, produkowanych właśnie przez chemię), co na zakończenie spóźnionej już bardzo budowy zakładów azotowych we Włodawce. A w produkcji przyszłość jest ważna, ale liczy się przede wszystkim dzień dzisiejszy. Nic nie wskazuje na to, by w tym roku był on dużo łatwiejszy niż w roku ubiegłym. „Chemoplast” w Gliwicach (krajowy dystrybutor tego rodzaju surowców), wprawdzie zagwarantował roczne dostawy w zaplanowanej wysokości, lecz niemal 2/3 przypadnie na II półrocze.

Choćby spod ziemi

Przypomniano więc sobie o ukrytych w ziemi „pokładach” PCW. Jak

dalece sięgnięto po te skarby — o tym milczą kroniki „Gamratu”, ale z uśmiechów moich rozmówców domyślam się, że jest coś z prawdy w opowieści o odgrzebywaniu zakopanych niegdyś odpadów.

Nie ma się zresztą z czego śmiać: cel uświęca środki, zwłaszcza gdy sytuacja jest naprawdę krytyczna i nie widać jej rychłej poprawy.

Do sprawy pasują jeszcze inne maksymy, jak „żadna praca nie hańbi”, a przede wszystkim „każdy kowalem swego losu”. „Gamrat” nie ma złudzeń: nikt nie rozwiąże jego problemów surowcowych, chociaż na nich nie kończą się, oczywiście, kłopoty zakładów.

— Cud się raczej nie zdarzy. Musimy liczyć wyłącznie na siebie — mówi I sekretarz komitetu zakładowego, JÓZEF ŁOBAZA.

Pierwszy front, to wykorzystanie odpadów zarówno własnych, jak również kupowanych u innych ich producentów. W „Gamracie” zawsze, oczywiście, tak było, że odpady powstające „planowo”, to jest w sposób przewidziany przez technologię (głównie przy wyrównywaniu i cięciu) wracali od razu do produkcji. Bezużyteczną zawałidrogą, której likwidowanie stanowiło oddzielny, trudny problem, były odpady zanieczyszczone. Obecnie powstał cały ciąg technologiczny ich przygotowania do ponownego użycia. W skład jego wchodzi przede wszystkim młyn, które rozdrabniają surowiec, a ponadto oddzielają zanieczyszczenia metaliczne.

Nie każdy uzyskany w ten sposób granulat nadaje się, oczywiście, do

produkcji rur czy wykładzin. Robi się z niego doniczki, pojemniki, wreszcie ruszty do hodowli zwierząt, a które dobiega się cały kraj.

Drugi front, na który skierowane zostały niemal wszystkie siły zakładu, to oszczędność surowca — w obecnych warunkach technicznych i w nowych, tworzonych właśnie pod kątem zmniejszenia materiałochłonności.

Zrobimy — pokażemy

Ubiegłoroczny program obniżki kosztów materiałowych został wykonany w wysokości 71 mln zł, z czego 34,8 mln zł uzyskano dzięki substytucji materiałów, 11,7 mln zł — dzięki modernizacji technologii, 17,4 mln zł przyniosło zagospodarowanie odpadów, 7,1 mln uzyskano w związku z obniżką norm. Warto dodać, że zastępując surowce importowane z krajów kapitalistycznych wytwarzanymi w kraju (oddzielny to rozdział peregrinacji „Gamratu”), zaoszczędzono 3 700 tys. zł dewizowych. Mimo wszystkich trudności, produkcja ze znakiem jakości osiągnęła wartość 230 mln zł w porównaniu z 8,5 mln zł w roku 1976, w którym braki surowcowe nie ujawniały się jeszcze w sposób tak drastyczny.

W Komitecie zakładowym mam okazję obejrzeć katalogi wykładzin zagranicznych. Do wyboru — do koloru. Udają drewno, marmury, piękne mozaiki z kamionki, terakoty itp. Nie trzeba zresztą jechać do „Gamratu”; wystarczy zajrzeć do sklepów „Pewexu”, gdzie nie ma takiego przeglądu światowych osiągnięć w tej dziedzinie, by się przekonać, jak daleko naszym wykładzinom do importowanych.

Nie ukrywam mych wrażeń w „Gamracie”. Dyrektor Wojtała wyraża, że o wyglądzie wykładzin decyduje nie tylko surowiec, ale również technika — przede wszystkim na etapie wykończenia. Jesteśmy w tym względzie zaporzeni, a wszelki tu postęp zależy głównie od importu nowoczesnych maszyn. Nie udaje

DOKONCZENIE NA STR. 2



...na kogo wypadnie
JACEK BOLDOK str. 8-9

PO II KRAJOWEJ
KONFERENCJI PZPR

W interesie
konsumenta

str. 2



Co ważniejsze:
„adres” odbiorcy
czy ekonomiczny
sens dostawy?
TADEUSZ WOJCIECHOWSKI
str. 3

Kierunki ewolucji
polityki dochodowej
JAN MUIŻEL str. 11



A nam się jeszcze
marzy dobrze
zaopatrzone dom
towarowy
ZANETTA REGEL str. 7

KOSZTY EGZAMINUJĄ
Dlaczego
„nie opłaca się”
produkcja
drobnotowarowa
ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK
str. 10

Przyszłość w kolorze,
ale...
JERZY JUROWSKI str. 8-9



CZAS MIESZKANIA
W porównaniu
z innymi krajami
ZOFIA LEWANDOWSKA
str. 5

ŚWIAADCZENIA I OCZEKIWANIA



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Rozmowa ze STEFANEM ZIARKOWSKIM
dyrektorem naczelnym
Centrali Techniczno-Handlowej Motoryzacji
„Polmozbyt”

REDAKCJA: — Panie Dyrektorze, ma pan opinię programowego optymisty...

DYR. S. ZIARKOWSKI: — Wiem, że wielu ludziom to się nie podoba, ale ponieważ wychodzi mi to, co robię, nie ma powodu do zmiany postawy.

— Co, na przykład, Panu wychodzi?

— „Polmozbyt” ma 20 proc. potencjału usługowego branży motoryzacyjnej, a wykonuje dziś 50 proc. wszystkich usług motoryzacyjnych...

— Nie pierwszy raz używa Pan tego argumentu. Nie wpłynęło to w większym stopniu na zmianę krytycznej opinii o pracy „Polmozbytu”.

— „Polmozbyt” jest typowym „chłopcem do bicia”, którego wini się za wszystkie grzechy w zapleczu usługowym motoryzacji, ponieważ „ma szczęście” być jednostką wiodącą w dziedzinie usług motoryzacyjnych. Inaczej mówiąc, wszystko firmuje. Nie zmienia to faktu, że więcej obsługujemy klientów na stanowiskach naprawczych, którymi dysponujemy, w porównaniu z rzemiosłem czy spółdzielczością pracy. Po prostu, znakomita większość stacji „Polmozbytu” pracuje już na dwie zmiany.

— I to właśnie czyni z Pana takiego optymistę?

— Mam możliwość zatrudniania ludzi. Mam przywilej podjęcia decyzji o rozpoczęciu budowy w ciągu roku 15 stacji obsługi przy trasach komunikacyjnych. Każdy, kto orientuje się, jak trudno dziś o etaty i środki inwestycyjne, przynajmniej, że to nie ma. Nawiasem mówiąc, mnie można było dawno z tej firmy zwol-

nić za inwestycje. Doszedłem jednak do przekonania, że lepiej stracić posadę za to, co się zrobiło, niż za biadołenie, że tego lub tamtego nie ma, więc jestem usprawiedliwiony.

— Co Pan robi, jak pana nie ma w biurze? Znam dwóch ludzi w Warszawie, których nigdy nie ma w biurze — drugim jest szef spółdzielni mieszkaniowej, prezes Kuku-ryka.

— Często odwiedzam przedsiębiorstwa i stacje obsługi. Czy to jest dobre zarządzanie firmą? Na pewno nie mieści się w naukowych kanonach.

— I dzięki temu wie Pan naprawdę, jak wygląda praca stacji obsługi?

— Nie wszyscy mają radio, tak jak przedsiębiorstwo w Łodzi, żeby dowiedzieć się, że już byłem w Rawie Mazowieckiej i wkrótce mogę się zjawić u nich.

— Jakże są skutki takiej wizyty?

— Bardzo różne: od nagrody do odwołania.

— Czy to, co Pan ogląda w stacjach obsługi, dopóki udaje się Panu zachować incognito, zgadza się z tym, co piszą kierownicy w sprawozdaniach?

— Nie zawsze, ale ponieważ często tam bywam, ma to wpływ na wiarygodność danych. Cenię sobie te wyjazdy i z tego powodu, że wyrażam sobie pogląd na sytuację w danym terenie i mogę być partnerem w rozmowach z lokalnymi władzami.

DOKONCZENIE NA STR. 2

W INTERESIE KONSUMENTA

NIE trzeba szeroko uzasadniać, że umocnienie równowagi rynkowej i stopniowe uzyskanie sytuacji dobrego rynku wywołują reakcję łańcuchową o niezmierzonym, pozytywnym wpływie na aktywność społeczną, wydajność pracy, dynamikę rozwoju i efektywność gospodarowania.

Równowaga rynkowa jest pochodną ogólnej równowagi gospodarczej, ma u swych podstaw strukturę inwestycji i produkcji. Niezmiennie ważne jest globalne, ilościowe zbilansowanie dochodów ludności z popytami na towary i usługi na rynku wewnętrznym. Jednakże obecnie — co zostało mocno zaakcentowane na II Krajowej Konferencji PZPR — na czoło wysuwają się jakościowe aspekty umacniania równowagi rynkowej, to znaczy, uzyskanie lepszej zgodności produkcji z potrzebami społecznymi pod względem struktury, asortymentu, poziomu wartości użytkowych, terminów i elastyczności dostaw.

Praktyka wykazuje, że zakłócenia rynkowe występują również przy globalnym zbilansowaniu rynku pod względem wartościowym. Wyraża się

to w występujących równocześnie niedoborach jednych grup asortymentowych i w powstawaniu zapasów innych grup, nie tylko ze względu na ich niezgodność z formalnymi wymaganiami jakościowymi. Dlatego realizacja manewru gospodarczego w odniesieniu do rynku wewnętrznego w coraz większym stopniu przenosi się na sterowanie strukturą asortymentową produkcji. Dostosowanie asortymentu do potrzeb staje się filarem manewru gospodarczego.

Na II Konferencji przeprowadzono na została ocena przyczyn dokuczliwych braków licznych warunków rynkowych. Wiele niedoborów ma charakter obiektywny, a ich usunięcie wymaga czasu, niezbędnego dla przeprowadzenia działań inwestycyjnych, nieraz od produkcji surowców poczynając, nie mówiąc już o rozwiązywaniu złożonych problemów kooperacyjnych.

Prawdą jest również, że skuteczne sterowanie asortymentem produkcji wymaga bardziej nowoczesnych rozwiązań w dziedzinie programowania produkcji, planowania i lepszego wkomponowania podejścia asortymentowo-strukturalnego w system

ekonomiczno-finansowy. Jest on zbyt jednostronnie nastawiony na przekraczanie planów wartościowych lub na maksymalizację wyniku wartościowego, co nie jest równoznaczne z dobrym zaopatrzeniem rynku.

Jednakże daleko nie wszystkie źródła braków rynkowych można odesłać do przyczyn obiektywnych, do niedoskonałości stosowanych mechanizmów ekonomicznych. Bardzo wiele przyczyn tkwi w świadomości, w głowach producentów. Otóż dla mnie najistotniejsze jest postawienie przez II Konferencję spraw rynku w kategoriach politycznego imperatywu, który musi być respektowany mimo licznych barier typu obiektywnego.

Najczęściej przedstawienia w mechanizmach i w gospodarce wten czas dokonują się opornie, gdy uprzednio nie nastąpiło przedstawienie w świadomości. Dlatego również istotne jest oddziaływanie polityczne, mające na celu nastawienie wszystkich ogniw gospodarczych, spo-

żnych i kontrolnych na działanie w interesie konsumenta. Jeżeli wygramy tę sprawę politycznie, rozwiążemy ją również w praktyce gospodarczej. Chodzi o to, abyśmy wszyscy naprawdę uznali, że niezbędne jest wzmocnienie pozycji konsumenta w stosunku do handlu, zaś handlu w stosunku do przemysłu — nie w słowach, lecz w myśleniu i działaniu.

W licznych rozmowach, które zdarzyło mi się prowadzić z przedstawicielami przemysłu i handlu, nasłuchiwałem się różnych argumentów, które z pewną przesadą składały się na obraz producenta bezradnego wobec nacisków konsumenta i handlu. „Nas jeszcze nie stać na takie wymagania jakościowo-asortymentowe wobec przemysłu” — słyszałem wielokrotnie w ubiegłym roku, w którym około 20 mld zł poszło w błąd.

Często spotykanym argumentem z rządu tzw. przyczyn obiektywnych jest twierdzenie, że nie ma u nas gruntownych badań popytu, prognoz odnośnie kształtowania się struktury potrzeb, że nie są opracowane modele strukturalne konsumpcji itd., itp. Jestem jak najdalej od kwestionowania potrzeby rozwoju tych badań. Nie dajmy się jednak zaważać i nie przyjmujmy na wiarę, że producenci nie wiedzą, co jest potrzebne. Badania takie są prowadzone, a w razie potrzeby można je uzupełnić, pogłębić i nawet zorganizować, jeśli się tego rzeczywiście chce. Świadczy o tym działalność wcale nie małej grupy renomowanych na rynku wewnętrznym firm,

kóre mimo różnych trudności liczą się z konsumentem i coraz lepiej zaspokajają potrzeby społeczne. Można tu wymienić np. Zakłady Porcelitu Stołowego w Pruszkowie.

Nie jest bowiem prawdą, że przedsiębiorstwa nie prowadzą polityki strukturalno-asortymentowej produkcji, natomiast jest prawdą, że niemała ich część kształtuje tę politykę głównie na podstawie kryteriów wywodzących się w prostej drodze z technologii wytwarzania, bez stawiania sobie pytania o zdolność produktów do zaspokajania potrzeb. Zbyt często jeszcze myśli się o tym, „jak wykonać” (w tym jak wykonać plan wartościowy), a nie o tym, „co wykonać”, „dla kogo” — czyli „jaką potrzebę zaspokoić”.

Ważnym wydarzeniem z punktu widzenia wzmocnienia pozycji konsumenta w całym procesie reprodukcji, w programowaniu i kontroli produkcji z punktu widzenia lepszego jej podporządkowania potrzebom społecznym, jest powołanie Komitetu do spraw Rynku Wewnętrznego przy Radzie Ministrów. Szeroko pojęta ochrona interesów konsumenta stanowi bowiem jeden z głównych celów działalności Komitetu.

Podjęcie na sprawy rozwiązań systemowych, ale zarazem sprawować będzie bieżącą koordynację

i kontrolę, mającą na celu lepsze dostosowanie struktury asortymentowej i jakości do popytu ludności. Z ocen przedstawionych na pierwszym posiedzeniu Komitetu wynika, że część braków asortymentowych jest skutkiem wycofywania z produkcji artykułów standardowych. Nowość zaś — jak mówiono w dyskusji — nie chodzi, gdy zwyczajności brak. Resorty przemysłowe zostały więc zobowiązane nie tylko do zwiększenia produkcji towarów szczególnie poszukiwanych w roku bieżącym, ale i do odrobienia zaległości z roku poprzedniego.

Chodzi teraz o to, aby zostało to energicznie i konsekwentnie zrealizowane. Mamy bowiem takie segmenty rynku, na których zaspokojenie potrzeb wymaga dłuższego czasu, cierpliwego, uporczywego działania i również cierpliwości konsumentów. Dotyczy to np. mięsa. Są inne, nieraz na pozór drobne, na których uzyskanie równowagi w stosunkowo krótkim czasie leży w naszej mocy. Wielką rolę może tu odegrać kontrola społeczna, zwłaszcza samorządów robotniczych, które w większym stopniu mogą włączyć w siebie rolę uczestników interesu społecznego, interesu konsumenta.

J.G.

CUD SIĘ NIE ZDARZY



Brakuje przede wszystkim polichloru winylu, przeznaczonego do produkcji rur i wykładzin podłogowych. Na zdjęciu: MIECZYSLAW DYKAS sprawdza jakość rur opuszczających linię automatyczną. Fot. CAF

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nam się i tu pominąć problemu surowców. Dyrektor wyciąga zza biurka płachtę wykładzin z importu — nie tylko estetyczną, ale i lekką. Pod analogicznym kawałkiem produkowanym w „Gamracie” ręka się ugięła. Obowiązujące u nas normy grubości wykładzin są dwu i trzykrotnie większe niż na świecie. Stoją one na straży walorów użytkowych, ale — jak twierdzi „Gamrat” — można je utrzymać przy mniejszej grubości. By nie być gołosłownym, prowadzi prace, już dość zaawansowane, w laboratorium swego Zakładu Doświadczalnego.

Wygląda na to, że normy bronią raczej interesów budowlanych, a nie użytkowników. Wykładziny cieńsze, lepiej wykonane, z symetrycznymi wzorami mozaik — ileż to kłopotu z układaniem! Prawdopodobieństwo takiego układu sił zwiększa się, gdy przypominamy karierę leniutkiego — wdrożonego do produkcji jako cud współczesności. A dziś na przykład warszawska spółdzielnia mieszkaniowa zabroniła jego stosowania w nowo budowanych mieszkaniach, planując jednocześnie wymianę już położonego na inne rodzaje wykładzin.

Zakład Doświadczalny jest bez wątpienia kuznią przyszłości „Gamratu”. Powstał przed rokiem i ciągle serwuje propozycje ulepszeń w technologii, konstrukcji maszyn i oprzyrządowania.

Skierowaliśmy do niego naszych najlepszych inżynierów, oddaliśmy mu najlepszego kierownika — mówi dyr. Wojtal.

Kierownik Zakładu inż. EDWARD MAJCHROWICZ uśmiecha się bardzo życzliwie, ale na razie niewiele chce opowiadać o pracy ośrodka: zrobimy — pokażemy.

Nie jest to żadna kokieteria, a konieczność dyktowana sprawami pa-

tentowymi. Dyr. Wojtal każe mi ufać w efekty pracy Zakładu:

— Majchrowicz jest to taki facet, że nie spocznie, dopóki nie odpowie: jest to możliwe lub nie.

Wierzę w „Gamrat”

Nie dlatego, że coś się tu nagłe zmienia na lepsze. Spół trudności przewyższa tu chyba nawet przeciętną krajową. Brakuje nie tylko podstawowych surowców, ale i uzupełniających, np. anhydritu i kredy, stanowiących wypełniacze do wykładzin, a to z powodu trudności w transporcie. Zna je dobrze „Gamrat” bo na zamówionych co miesiąc 1200 wagonów dostaje najwyżej 800, a w szczycie jesiennych przewozów o połowę mniej. Nierytmicność dostaw surowców wymaga — gdy już wrzescie są — nadzwyczajnej mobilizacji ludzi i maszyn. Wtedy się okazuje, że pracowników, którym trudno było wczoraj dać jakieś zajęcie, jest dziś za mało i nie można zapewnić obsady wszystkich stanowisk pracy. Ze wzmoczoną siłą ujawnia się permanentny brak części zamienianych — też niestety przede wszystkim z importu. Ślimaczę się inwestycje modernizacyjne — związane głównie z rozbudową produkcji wykładzin i rur.

Wierzę w „GAMRAT”, bo w „Gamracie” ludzie wierzą w siebie. Tu rozpoczęła się kampania o odzyskiwanie odpadów. (Zjednoczenie „Plastofarb” zbilansowało wszystkie odpady powstające w tej branży i informacje na ten temat rozesłało do podległych mu zakładów, ułatwiając im w ten sposób pertraktacje handlowe i wymienne). Gdy „Gamratowi” nie udawała się produkcja folii spienionej (spół wykładzin podłogowych), wysłał swoich pracowników do zakładów „Sanwil” w Przemyslu — producenta sztucznych skór, który technologię tych folii opanował znakomicie. Ogromnym problemem był brak siatki transportowej w tunelach stabilizacyjnych na linii produkcyjnej wykładzin. Nie można już liczyć na importowane z krajów kapitalistycznych — dotychczas stosowane, więc „Gamrat” znalazł człowieka w Częstochowie, który w niewielkim warsztacie zajął się ich pro-

dukcją. Częstochowska siatka jest tańsza od importowanej (130 tys. zł w porównaniu do 800 tys. zł), i według oceny „Gamratu”, bez porównania trwalsza i lepsza.

Na podstawie analizy funkcjonowania poszczególnych wydziałów oraz ich współzależności ustalono podstawowe węzły i układy, których prace limituje sprawność linii produkcyjnych. Zrealizowanych prac jest już sporo, głównie siłami własnymi, tj. według koncepcji Zakładu Doświadczalnego i służb technicznych, w wykonaniu SOW-1, który robi właściwie wszystko, czego nie chcą się podjąć lub nie dokonają przedsiębiorstwa specjalistyczne.

Nie można pominąć zasług pracowniczego ruchu racjonalizatorskiego. Oszczędność z tytułu zastosowania projektów racjonalizatorskich i wynalazków wyniosła w ubiegłym roku 56 mln zł, czyli dokładnie tyle, ile w Zakładach „H. Cegielski”, którego Klub Techniki i Racjonalizacji uzyskał w ubiegłym roku z tego powodu i miejsce w całym swoim resortcie.

Zakładowy Ośrodek Informatyki prowadzi stałą analizę obrotu materiałowego, zamówień na surowce i narzędzia pracy — w sumie 30 tys. rozmaitych pozycji; z drugiej strony — rozlicza zużycie surowców w poszczególnych wyrobach — ponad 1.000 pozycji asortymentowych, a koszty materiałowe produkcji stanowią tu 60—70 proc.

Właściwa gospodarka w zakładach, szczególnie zaś materiałami, dawno przestała być wyłączną sprawą kierownictwa — mówi sekretarz Józef Łobaza. — Ludzie widzą nasze codzienne wysiłki i starania, by zapewnić rytmikę produkcji. Na zebraniach wytykają sobie każde 100 kg zmarnowanego surowca, popstują maszynę. Tworzy się właściwy stosunek do sprawy: powodzenie zależy od nas wszystkich, od wszystkich szczebli zarządzania i komórek organizacyjnych. Widzimy to dzisiaj wyraźnie — by wykonać nasze nielatywne zadania i plany, musimy doskonalić nie tylko technikę i organizację, ale także formy samorządności robotniczej.

JOANNA KWIEK

ŚWIADCZENIA I OCZEKIWANIA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

— Sugeruje Pan, że nie cacka się pracownikami.

— W 1974 roku w całej organizacji „Polmozybytu” było zatrudnionych 15 tys. osób. W minionym roku „Polmozybytu” liczył 30 tys. pracowników. Czy mogę mówić o trudnościach? Nie. Ja mogę zwalniać złych pracowników i nie boję się o brak kadr, bo już zostały stworzone odpowiednie warunki placowe i socjalne.

— Odpowiednie, to znaczy, jakie?

— Zarobek w grupie 7 w systemie prowizyjnym może się ukształtować na poziomie 6—7 tys. złotych. Nygus tego nie zarobi, ale i nygusa z brądy eliminują, kiedy robota zawalana przez jednego wpływa na zarobki pozostałych. Najlepiej, jak pan wie, egzekwują pracę koledy. Poza tym mechanicy czy elektrycy w „Polmozybycie” jest kimś; na wizytówkę, ubranie robotce, klient liczą się z nim... W prywatnym warsztacie, nawet jeśli zarabia trochę więcej, jest wyłącznie wykonawcą poleceń.

— Znam sporo takich, którzy uważają, że najsilniej wiąże z „Polmozybytem” możliwość „dorobienia”.

— Jestem zdania, że nie należy oponować przeciwko napłwowi i jeśm za brutalnym zwalczaniem łapówkarstwa i złodziejstwa. Jeśli ktoś

pomaga naprawiać sąsiadowi czy znajomemu samochód na podwórku i bierze za to pieniądze, to jest to jego prywatna sprawa.

— Pod warunkiem, że nie robi się tego przy pomocy nielegalnie zdobytych części.

— Zjawiska z tak zwanego marginesu gospodarczego mają też właściwość, że nasilają się w okresie niedoborów. Potrzeby branży w zakresie części zamiennych pokryte zostały w 1977 r. w niepełnym wymiarze. Gdyby klient mógł nabyć niezbędną część w sklepie, nie „oczekiwałby” o dokonującego naprawy, że mu co trzeba „zorganizuje”. Ci sami, którzy obwiniają pracowników „Polmozybytu” o brak uczciwości — prywatnie, kiedy chodzi o własne interesy, zachęcają ich do postępowania niezgodnego z prawem. Pracownicy „Polmozybytu” są z natury takimi samymi ludźmi jak inni — ani lepsi, ani gorsi. Nie ma powodu polecać im z powodu wyroczek, ale też trzeba widzieć, jakie są źródła zachowań patologicznych i te w pierwszym rzędzie eliminować.

— W jakim stopniu amnestia skłoniła potencjalnych „klientów” organizacji do zerwania z postępowaniem sprzecznym z prawem?

— Niestety, w niewielkim.

— „Życie Gospodarcze” proponowało swojego czasu, żeby zwiększyć

nakłady na produkcję części i usług samochodowych, nawet kosztem produkcji finalnej. Zaangażowanie środków pieniężnych ludności byłoby być może nieco mniejsze, ale uniknęłoby się szeregu szkód i zjawisk społecznych, spowodowanych brakiem przygotowania do masowej motoryzacji.

— Można przyjąć, że dostawy samochodów osobowych na rynek ustabilizują się w najbliższych latach na poziomie około 250 tysięcy w ciągu roku. Nie budujemy nowej fabryki, nie można też oczekiwać zasadniczych zmian, jeśli chodzi o rozmiary importu. W tym samym czasie podejmowane są różnorodne działania, aby zwiększyć produkcję części i w sposób widoczny przybierać warsztatów samochodowych. W ubiegłym roku, w samej Warszawie, liczba stanowisk naprawczych w warsztatach rzemieślniczych zwiększyła się o ponad 250. Powinno to zmniejszać dystans między potrzebami a możliwościami zaspokojenia usług motoryzacyjnych.

— System prowizyjny, o którym mówił Pan, że przyniesie radykalną poprawę jakości napraw dokonywanych w stacjach „Polmozybytu”, rewolucji w tej materii nie spowodował. Co zamierza dalej robić, żeby było lepiej niż jest?

— Wprowadzenie systemu prowizyjnego, uzależniającego wysokość zarobków brygad od jakości i ter-

minowości wykonanej pracy, zmusiło bezwzględnie do skoncentrowania uwagi na poziomie wykonywanych napraw. Nikt nie twierdził, że jest to rozwiązanie, które wyeliminuje w ogóle fuzerkę. Nie ma idealnych systemów. Dlatego stale szukamy nowych sposobów takiej organizacji pracy, żeby braków było jak najmniej. W Szczecinie, tytułem próby, wprowadziliśmy system organizacji, który najogólniej można objaśnić, jako pracę brygad w ruchu ciągłym. Pracownicy w brygadzie przejmują samochód aż do pełnego zakończenia naprawy. Tym samym brygada jest zainteresowana ich solidną robotą. Jednocześnie wpływa to na szybkość napraw. Zasady te chcemy upowszechnić w tym roku w stacjach „Polmozybytu” w całej Polsce.

— Myślę, że klienci mieli by daleko mniej pretensji do „Polmozybytu”, gdyby różne drobne naprawy nie kosztowały ich równie dużo zabiegów (stanów w kolejkach, podlizywania się panom kierownikom, chodzenia na palcach kół panów mechaników etc. etc.), co poważnie awarie. Czy rzeczywiście jest to problem niemożliwy do rozwiązania?

— W stacjach „Polmozybytu” na jedno stanowisko naprawcze przypada obecnie 3,5 pracownika. Gdyby inni członkowie porozumienia branżowego osiągnęli ten poziom zmianowości co my, można by było przy tej samej bazie zwiększyć zdolności naprawcze o 20—30 proc. To

pozwoiłoby między innymi na sprawniejsze wykonywanie drobnych napraw.

— Wygląda więc na to, że sytuacja niewiele się zmieni, jak zwykle wtedy, kiedy się mówi „kolega załatwi”. Nie tak dawno w Centrali „Polmozybytu” uważano za rzecz niemożliwą podanie roku, w którym obywałby PRL po wypłaceniu okrągłej sumy pieniędzy może otrzymać samochód. Wiem, że po Pana osobistych interwencjach okazało się, że to nie takie trudne do wyliczenia. Może i w sprawie drobnych napraw należałoby po prostu coś zrobić, zamiast rozgrzeszać się rezerwami, które z pewnością istnieją?

— Nie mogę się do niczego zobowiązać, ale weźmiemy to pod uwagę.

— To brzmi już dużo lepiej. Może chciałby Pan teraz wyjaśnić, czego mogą spodziewać się w tym roku obywateli od „Polmozybytu”?

— Na rynku, we wszystkich formach sprzedaży, w tym także eksploatowanej, znajduje się około czterech milionów samochodów. W sprzedaży dominować będzie Fiat 126p. Dostawą takich samochodów, jak: Trabant, Wartburg, Skoda, kształtować się będą na poziomie roku ubiegłego.

— Ile „małuchów” sprzedanych zostało w ubiegłym roku po cenach ekspresowych?

— 16 tys. na ogólną liczbę ponad 100 tys. sprzedanych Fiatów 126p.

— A jeśli chodzi o Skody?

— Sprzedaż ekspresowa objętych było około 4 tys. wozów tej marki —

tytu, ile udało nam się zakupić w ramach dodatkowego kontraktu.

— Jak długo trzeba będzie czekać na realizację przedpłaty, na przykład, na Syrenę czy Fiata 125p, jeśli ktoś dokona wpłaty w tym roku?

— Na Syrenę — 2 lata, na Fiata 125p — potwierdzamy odbiór na lata 1983 i 1984.

— Czyli, że rodacy nie będą w gorzej sytuacji niż, na przykład, Węgrzy czy sąsiedzi zza Odry?

— Zgadza się. Czekanie na samochód nie jest tylko specyfiką naszego krajoobrazu gospodarczego.

— Czy przewiduje się zmianę cen samochodów?

— To pytanie powinien pan skierować do Państwowej Komisji Cen.

— Nie mam więcej pytań.

— W takim razie ja zadam panu na koniec jedno: czy wychodzi pan przekonany, że mogą być optymistą?

— Nie.

— Niech mi pan zatem pokaże inną organizację usługową, poza motoryzacją, która zdołała się dorobić w ciągu roku 1500 stanowisk naprawczych i podwoiła zatrudnienie.

— To prawda, nie ma takiej branży. Ale — moim zdaniem — sam ten fakt nie przesądza jeszcze o zgodności świadczeń z oczekiwaniami.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:

JERZY DZIECIOŁOWSKI

Jedną z podstaw pomyślnej realizacji NPSG w 1978 r. — co stwierdzono także na II Krajowej Konferencji PZPR — jest racjonalne gospodarowanie surowcami, materiałami i elementami kooperacyjnymi, a m. in. doprowadzenie do tego, aby ich przepływ między przedsiębiorstwami był jak najsprawniejszy i nie powodował przerw w produkcji oraz tworzenia niezbędnych zapasów. Jest to na pewno możliwe, jeśli w całej sferze zaopatrzenia materiałowo-kooperacyjnego utrzymania zostanie precyzja działania i eliminowane będą przyczyny powstających okresowo poważnych zakłóceń.

NIE jest jednak tajemnicą, że w ostatnich miesiącach zwiększyła się nerwowość pracy służb zaopatrzenia przedsiębiorstw przemysłowych i budowlanych, że wzrosła ilość spraw wnoszonych do okręgowych komisji arbitrażowych o nieterminowe lub niezgodne z zamówieniem dostawy. Wiele przedsiębiorstw napotyka ponadto na odmowę zawierania przez statystów dostawców kolejnych umów, przy czym najczęstszym argumentem ze strony odmawiających jest konieczność zwiększenia produkcji na eksport lub bezpośrednio na rynek.

Tylko na własny rachunek

Mimo wyraźnego podkreślenia wagi trwałości i precyzji umów kooperacyjnych i zaopatrzeniowych, których realizacja decyduje w konsekwencji o powodzeniu przeprowadzanego manewru gospodarczego i właśnie o wzroście produkcji rynkowej i eksportowej, mimo konkretnych zaleceń w liście Biura Politycznego Komitetu Centralnego PZPR i Prezydium Rządu skierowanym do samorządów robotniczych w listopadzie 1977 r. — proces ten nie uległ, jak dotychczas, zahamowaniu, a siła oddziaływania zastosowanego w planowaniu dyrektywnego podziału produkcji jest coraz bardziej wyraźna.

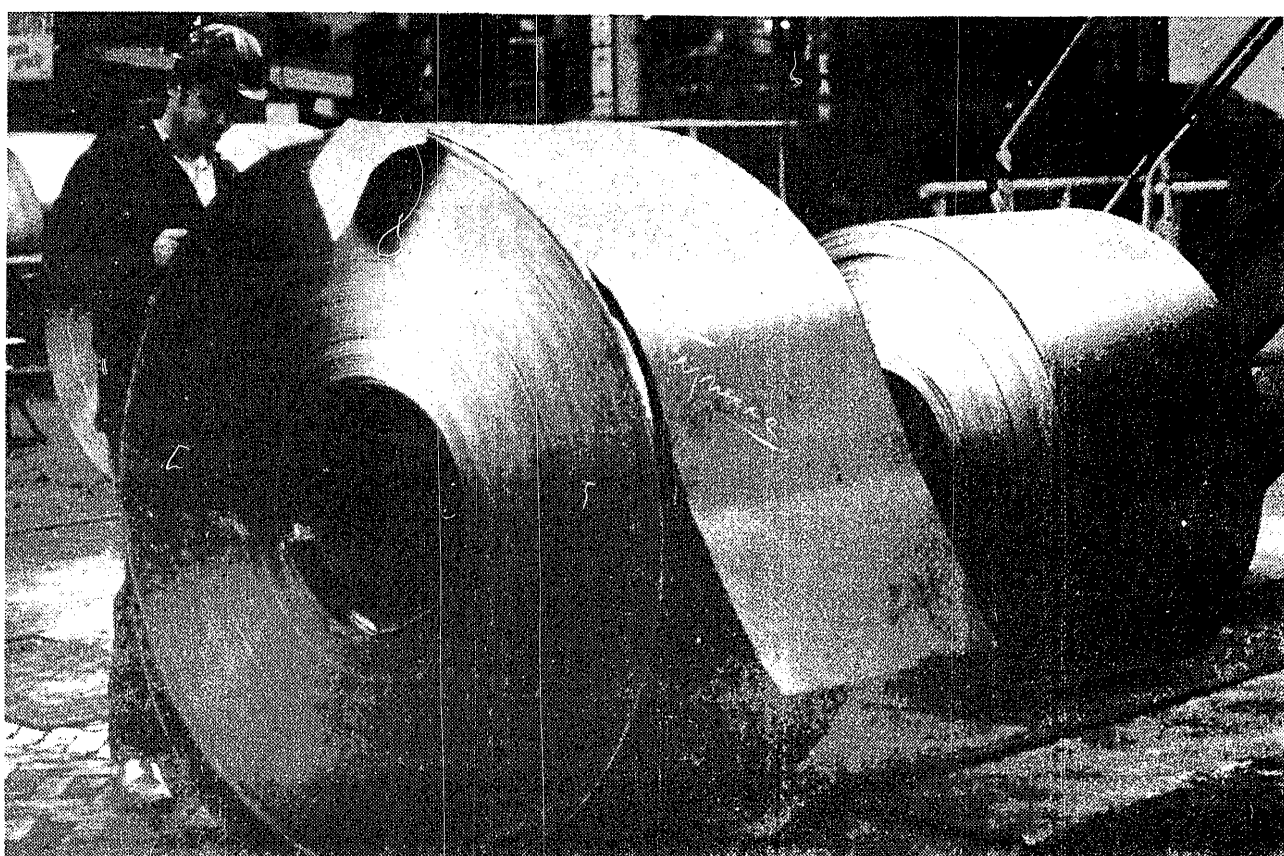
Zdarzają się wręcz humorystyczne — gdyby jednocześnie nie były gospodarczo niebezpieczne — przypadki, w których odmawia się zawarcia kolejnej umowy lub próbuje się wygasić produkcję elementów niezbędnych do bardzo cennej produkcji rynkowej i eksportowej, argumentując to właśnie chęcią rozwijania takiej produkcji — ale bezpośrednio na rachunek danego zakładu, a nie przez inny zakład produkcji finalnej. Przykładowo można tu wymienić takie paradoksy, jak próba ograniczenia produkcji kłamek do drzwi samochodów osobowych lub próba skierowania do bezpośredniej sprzedaży rynkowej niemal całej produkcji aparatów telefonicznych, uniemożliwiająca instalowanie telefonów przez urzędy telekomunikacyjne i grożąca powstaniem zbędnego zapasu w handlu rynkowym.

Wystąpiły nawet trudności ze znalezieniem dostawców form do wlepiek chleba i ciast, które przy dyrektywnym wskaźniku dostaw na rynek i adresowej metodzie zaliczania produkcji także nie są pożądanym asortymentem produkcyjnym, gdyż trzeba je przecież dostarczyć do państwowego przemysłu piekarniczego (a więc ewidentnie na cele zaopatrzenia), a nie bezpośrednio „na rynek”.

Hurtownie materiałowe skarżą się na ograniczenie dostaw z przemysłu, które w wielu przypadkach doprowadza do tak głębokiego wyprzedzenia posiadanych zapasów (w niektórych hurtowniach np. artykułów chemicznych, metalowych, narzędziowych, elektrotechnicznych do poziomu 60—70 proc. poprzednio posiadanych zapasów), że w praktyce oznacza to zahamowanie właściwej działalności handlowej. Wypada przypomnieć, że w hurtownym handlu zaopatrzeniowym zaopatruje się cały przemysł i całe budownictwo w drobne ilości materiałów szczególnie potrzebnych dla celów utrzymania ruchu i celów remontowych. Zakłócenia w tym handlu w dłuższym okresie mogą spowodować w kolejnej fazie istotne perturbacje w produkcji przedsiębiorstw przemysłowych i budowlanych — a więc również w dostawach na rynek lub w budownictwie mieszkaniowym.

Zaniepokojenie tą sytuacją daje się wyraźnie zauważyć w środowisku zajmującym się profesjonalnie problematyką zaopatrzenia i zbytu materiałowego.

Tylko pozornie wyłącznym podłożem zakłóceń zaopatrzenia są obiektywne trudności wynikające z braku równowagi między podażą a popytem na materiały. Nie chcę pomniejszać tych trudności, ale uważam, że równoległe występujące poważne organizacyjno-ekonomiczne przyczyny narastania tych zakłóceń. Rozpoznanie niektórych z tych przyczyn i propozycję ich stopniowej eliminacji chciałbym właśnie poświęcić ten artykuł. Oczywiście, skoncentruję się tylko na zagadnieniach najważniejszych, gdyż zjawiska w tej sferze,



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

CZY ZAOPATRZENIE MATERIAŁOWE MOŻE BYĆ MNIEJ KŁOPOTLIWE?

TADEUSZ WOJCIECHOWSKI

podobnie jak wszystkie zjawiska w skomplikowanej gospodarce narodowej, są zawsze efektem wielu równoległych działających czynników.

„Zamykanie” za wszelką cenę

Zdaje sobie sprawę z niechętnego stosunku szeregu działaczy do poglądu, że za jedną z takich przyczyn uważam nieprawidłowo (w merytorycznym sensie) sporządzone bilanse niektórych materiałów. Zawsze w bilansowaniu materiałów pokutował zły zwyczaj polegający na chęci ich „zamykania” za wszelką cenę, a więc przede wszystkim za cenę sztucznej zmniejszenia tej strony bilansów, która reprezentuje potrzeby gospodarki narodowej. Specjaliści z dziedziny bilansowania wiedzą jednak, że można ten efekt uzyskiwać wieloma metodami, m. in. przez zaniżanie przewidywanej wielkości dostaw odbiorców w poprzednim okresie bilansowym, a więc np. w roku 1977 przy bilansowaniu na rok 1978.

Są mi znane bilanse związane np. z zaopatrzeniem budownictwa mieszkaniowego w takie artykuły, jak sanitaria czy osprzęt elektryczny, w których przewidywane wykonanie dostaw w 1977 r. zostało w bilansach na rok 1978 zaniżone o około 15—20 proc. w stosunku do wykonania, jakie faktycznie zostało osiągnięte. Oczywiście, przewidywana wówczas wielkość dostaw, przy zachowaniu odpowiedniego wskaźnika wzrostu na dany rok, jest niekiedy niższa niż wielkość faktycznie otrzymana w poprzednim roku i na ogół niższa niż obiektywne potrzeby. Tak skonstruowany bilans niepotrzebnie uspokaja i demobilizuje zainteresowanych, którzy w ciągu roku są „zaskoczeni” zjawiskami braku równowagi — szczególnie asortymentowej — w szeregu artykułów zaopatrzeniowych.

Druga grupa przyczyn zaostrejającej się sytuacji zaopatrzeniowej tkwi w tzw. miernikach produkcji niektórych materiałów. Od wielu lat krytykowany miernik produkcji to: nałożenie nadal niestety występuje jako istotny element oceny w takich przemysłach jak hutnictwo lub przemysł wyrobów metalowych i nadal wyzwała zrozumią w tych warunkach tendencję do przekraczania ilościowego planu produkcji (w założeniu zgodnego z potrzebami odbiorców) asortymentów cięższych,

a nie wykonywania planu asortymentów lżejszych.

Żeby nie być gołosłownym przytoczę znowu przykład, że w wyniku dostaw grubszego niż zamówiono walcówki szereg asortymentów drutów było w 1977 r. wykonywanych w nadmiarze w podgrupie powyżej grubości 3 mm, natomiast w podgrupie drutów cienkich niektóre pozycje osiągały realizację kilkunastu, a nawet kilku procent w stosunku do planu. Łącznie plan produkcji drutów jest wykonywany zarówno ilościowo, jak i wartościowo — w związku z tym przy pobieżnym studiowaniu statystyki z realizacji produkcji nie nasuwa się obawa o zaopatrzenie w te asortymenty. Służby zaopatrzenia wiedzą jednak doskonale o licznych trudnościach produkcyjnych spowodowanych w 1977 r. brakiem drutów cienkich.

Ucieczka od produkcji zaopatrzeniowej

Trzecia grupa przyczyn wynika ze wspomnianego już dyrektywnego podziału i systemu zaliczania produkcji sprzedanej na rynek, eksport i tzw. pozarynek, czyli m.in. na cele zaopatrzeniowe. W planie na rok 1978 wyodrębniono jeszcze produkcję przeznaczoną na cele kooperacyjne i inwestycyjne, ale nadal pozostała masa towarowa oznacza „złe widzianie” — z wąskiego punktu widzenia — zaopatrzenie i nadal występuje oczywista preferencja dostaw na rynek i eksport — nawet kosztem zaopatrzenia.

Jestem, oczywiście, za preferencją zaopatrzenia rynku. Musi to być na pewno w najbliższych latach uznane za jeden z głównych motywów naszej polityki gospodarczej. Jestem jednak przeciwny metodom uzyskiwania tej preferencji, które skonstruowano w sposób pozornie najbardziej prosty, ale jednocześnie dający zbyt wiele negatywnych „skutków ubocznych”. Metoda ta polega na adresowym systemie zaliczania produkcji, tzn. że sprzedaż artykułu jednostce, która w Głównym Urzędzie Statystycznym została ewidentnie zaliczona do jednostek produkcyjnych lub do handlu środkami produkcji, traktowana jest jako dostawa zaopatrzeniowa — nawet jeśli docelowo artykuł ten trafiła na rynek konsumpcyjny. Występuje więc nie tyle ucieczka czy niechęć podejmowania produkcji określonych artykułów zaopatrzeniowych,

co niechęć do wysyłania ich pod określonym adresem, gdzie rzeczywiście są potrzebne, jeśli tylko ten adres nie oznacza zaliczenia produkcji do „rynkowej”.

Z drugiej strony trafiają przez to na rynek towary bardzo rzadko poszukiwane przez obywateli, jak np. smarowniczki (zwane przez automobilistów kalamiakami). Smarowniczki są bowiem wysyłane do Polmoby, który został zaliczony do organizacji handlu rynkowego i Agromy, która jeszcze dwa lata temu była organizacją handlu zaopatrzeniowego, a obecnie jest również zaliczona do handlu rynkowego. Smarowniczki wysyłane do tych dwóch organizacji są więc dostawą na „rynek”. Smarowniczki wysyłane do producenta traktorów, które zresztą ta sama Agroma później rozprowadza, nie są zaliczane do produkcji na rynek.

Wydaje się niezbędne poważne rozważenie możliwości zmiany tej metody, co zresztą w „Życiu Gospodarczym” Nr 39 i 40/77 podniósł już J. Głowczyk w artykule pt. „W sprawie metod oceny działalności gospodarczej”.

Powstawaniu zakłóceń w sferze zaopatrzenia sprzyja także osłabienie funkcji koordynacji branżowej — zwanej popularnie gestią — sprawowanej formalnie przez poszczególne zjednoczenia i resorty. Zakres branżowo-podmiotowy gestii określano Zarządzeniem nr 17 Prezesa Rady Ministrów z dnia 24 lutego 1975 r. (M. P. Nr 8/75). Od czasu opublikowania tego dokumentu minęło kilka lat, w czasie których:

● dokonano istotnych zmian organizacyjnych w przemyśle, a m.in. podziału dawnego przemysłu maszynowego i likwidacji organizacyjnej odrębności tzw. przemysłu drobnego. Liczne „przemieszczenia” zakładów i zmiany ich profilu produkcji spowodowały, że w wielu przypadkach nikt obecnie nie chce się przyznać do gestii w zakresie produkcji określonych artykułów, a tym samym odpowiedzialności za pokrycie krajowych potrzeb na ten artykuł, lub też przyznaje się do niej — ale twierdzi, że zakłady produkcyjne po przejściu do innego resortu nie chcą wykonywać jego dyspozycji;

● wystąpiły znane zmiany w systemie rozdziału limitów importowych w niektórych branżach, decentralizując import uzupełniający — a więc również osłabiając moż-

liwość oddziaływania „gestora”. Te cztery grupy przyczyn wyczerpują — w moim przekonaniu — listę najważniejszych czynników pogarszających sytuację w zaopatrzeniu materiałowym, oczywiście — niezależnie od ogólnych kłopotów związanych z niedostateczną ilością produkcji lub importu określonych materiałów. Świadomie również pomijam takie przyczyny, które wiążą się z formalno-prawnymi aspektami systemu umów (np. niedostateczna wysokość i skala egzekwowania kar umownych), które są już w trakcie rozwiązywania.

Jak można przeciwdziałać ówmiom zjawiskom, aby ich negatywny wpływ na płynność procesów zaopatrzenia w 1978 r. był jak najmniejszy?

Weryfikacja bilansów

Przed wszystkim sądzę, że wymaga weryfikacji szeroki zestaw bilansów materiałowych nie opracowywanych przez szczebel centralny (gdyż te na ogół sprawdzone są dostatecznie), ale takich, których znaczenie dla gospodarki narodowej jest duże i które opracowane są (lub powinny być) na szczeblach poszczególnych ministerstw i zjednoczeń. O ile mi wiadomo sporządzona jest lista takich grup asortymentowych, a nawet gdyby jej nie było, to skonstruowanie tak pomyślanego wykazu nie jest kłopotliwe. Rzecz jedynie w tym, aby poważnie i kolegiennie, z udziałem głównych odbiorców danych materiałów, rozważyć te bilanse i zastanowić się nad możliwościami pokrycia stwierdzonych w nich luk.

Sądzę natomiast, że w przyszłości wykaz takich bilansów ustalony odpowiednim aktem prawnym powinien być publikowany w „Monitorze Polskim” z wyraźnym określeniem, kto każda z wymienionych pozycji opracowuje i zatwierdza. Chodzi m.in. o to, aby każdy zainteresowany mógł bez trudu i wielokrotnego odsyłania znaleźć jednostkę lub osobę, do której może się w danej sprawie odwołać.

Równoległe należałoby najpóźniej w I kwartale 1978 r. zakończyć pracę nad weryfikacją listy wyrobów objętych tzw. koordynacją branżową (gestią), przy czym niezbędna jest adresowa zgodność gestii i zadań zatwierdzania bilansów, które w końcu są jednym z jej przejawów i instrumentów.

Poważną pomocą w tym działaniu, a także w bieżącym kontrolowaniu realizacji rozszerzonego zakresu zatwierdzanych bilansów, może być prawidłowe funkcjonowanie powołanego w 1977 r. Międzyresortowego Zespołu ds. Oceny i Koordynacji Zaopatrzenia w surowce, materiały i elementy kooperacyjne prowadzonego przez ministra gospodarki materiałowej. Gdyby wyposażać ten Zespół w bardziej konkretne instrumenty oddziaływania, m.in. w postaci możliwości współgospodarowania określonymi rezerwami wówczas skuteczność jego oddziaływania w łagodzeniu powstających zakłóceń byłaby zdecydowanie wyższa.

Planowanie asortymentowe

Zmiana mierników produkcji nie jest sprawą prostą i nie sądzę, aby mogła być dokonana w ciągu kilku miesięcy. Uważam jednak, że w przemyśle hutniczym i przemyśle wyrobów metalowych, gdzie jest to zagadnienie najbardziej rzutujące na zaopatrzenie odbiorców, można dokonać wysiłku polegającego na zastosowaniu metod bardziej precyzyjnego egzekwowania asortymentowego wykonania rzeczowego planu dostaw dla odbiorców (realizacja umów), wykorzystując m.in. doświadczenia NRD i Bułgarii w tym zakresie. Instrumenty te powinny

być wspomagane wyraźnie oddziaływanymi bodźcami (czy anty-bodźcami), skierowanymi kadry kierowniczej przedsiębiorstw realizujących dostawy, w sposób dla tej kadry odczuwalny.

Na pewno nie jest łatwo rozwiązać w pełni prawidłowo zagadnienie metod klasyfikacji produkcji na rynek, eksport i inne cele — w tym celu zaopatrzeniowe — choć można by odrębnie dyskutować, czy w ogóle taki podział planistyczno-kontrolny jest najlepszym instrumentem preferowania eksportu i zaopatrzenia rynku. Zastosowanie interesujących propozycji, jakie przedstawił np. J. Głowczyk we wspomnianym artykule byłoby w planowaniu rocznym i operatywnej kontroli planu niezwykle trudne.

Sądzę, że wyjść trzeba z założenia, iż w gospodarce planowej nie można przedsiębiorstwu produkującemu określone wyroby w ramach zatwierdzonego planu stwarzać sytuacji, w których część jego produktów (lub pewną ich ilość) uważa się za ważne, a część za nieważne i daje mu się swobodę w ich przesuwaniu na kierunki uznane za preferencyjne — w ramach adresowej metody zaliczania produkcji sprzedanej.

Układ bodźców materialnych i moralnych niewątpliwie sugeruje, że produkcja zaopatrzeniowa jest mniej ważna niż produkcja na rynek i eksport, stwarzając przekonanie, iż zerwanie umowy zaopatrzeniowej lub odmowa jej zawarcia na następny okres jest zjawiskiem dopuszczalnym i tolerowanym. Praktyka utrwała niestety pogląd, że przedsiębiorstwo może się niekiedy usprawiedliwić z takiego postępowania stwierdzeniem działania zgodnego z ogólnym kierunkiem wytyczonym przez władze gospodarcze i polityczne, zmierzającym do aktywizacji produkcji rynkowej i eksportowej. Analiza poszczególnych przypadków świadczy jednak o rozpatrywaniu problemu preferencji produkcji dla rynku najczęściej z pozycji mikroekonomicznej — a więc tylko dla wykonania wskaźnika dostaw na „odpowiednie” adresy, bez względu na ekonomiczno-społeczny sens takiej dostawy.

Jednym logicznym rozwiązaniem możliwym do szybkiego zastosowania w praktyce planistycznej jest — moim zdaniem — zastosowanie szczegółowego planowania rzeczowego takich asortymentów, których dostawy na rynek lub eksport naprawdę powinny być wykonane, z ewentualnym dopuszczeniem przekroczenia planu produkcji tych asortymentów w drodze wykorzystania zaoszczędzonych materiałów — jednak bez naruszania zaplanowanej i objętej umowami wielkość produkcji pozostałych wyrobów przeznaczonych m.in. na cele zaopatrzeniowe.

Realizacja tych wyszczególnionych w planie wyrobów rynkowych i eksportowych mogłaby być, oczywiście, szczególnie kontrolowana i egzekwowana, ale tylko w układzie rzeczowym i bez stwarzania wręcz przeciwnie, iż można lub należy ją wykonywać kosztem innych produktów lub kierunków dostawy.

★

Wymienione w tym artykule problemy powodujące powstawanie trudności zaopatrzeniowych mogą być łatwiej rozwiązywane, jeśli równoległe kontynuowane będą szeroko zakrojone prace nad usprawnieniem funkcjonowania systemu zaopatrzenia i poprawą pracy wszystkich jego ogniw.

Szczególnie chodzi tu o organizację i metody pracy tzw. jednostek obrotu materiałowego, czyli biur zbytu i central handlu materiałami oraz ich hurtowni, które łącznie rozpraszają blisko 50 proc. ogólnej masy artykułów zaopatrzenia materiałowo-technicznego (łącznie z kooperacją).

W ciągu kilku ostatnich lat uzyskano w pracy tych jednostek istotny postęp. Niezależnie od nadal występujących trudności związanych z ich przestarzałą bazą materiałową, a szczególnie z trudną sytuacją magazynową polegającą już nie tylko na braku dostatecznej powierzchni, co na jej jakości (magazyny niektórych jednostek obrotu zlokalizowane są nawet w przedwojennych budynkach przeznaczonych na zupełnie inne cele), udało się uzyskać wyraźną poprawę organizacji sprzedaży, analizy popytu odbiorców, wprowadzenia dodatkowych usług oraz niezmiennie bardzo istotnego skrócenia terminów obowiązujących przy składaniu zamówień przed terminem dostawy.

Jednym z czynników aktywizacji tych działań był odbyty w 1975 — 76 roku ogólnokrajowy konkurs usprawnienia pracy jednostek obrotu środkami produkcji, który nastąpił w 1977 r. został przekształcony w ogólnokrajowe stałe współzawodnictwo. Współzawodnictwo to wyzwała niewątpliwie wiele inicjatyw i dale uzasadnioną nadzieję, że kierunek coraz lepszej, nowoczesniejszej pracy tych jednostek będzie utrzymywany.

Ten optymistyczny akcent trzeba jednak oprzążyć wyraźnym zastrzeżeniem. Najlepiej pracujący kupiec — bo mimo wszystkich ograniczeń kupcem (handlowcem) jest każda jednostka obrotu środkami produkcji — nie może liczyć się z pełnym uznaniem swoich klientów, jeśli nie będzie dysponował dostateczną ilością towaru. Treba więc przede wszystkim rozwiązać problemy, o których wspomniano w tym artykule, aby nie pogłębiły one obiektywnych trudności materiałowych, aby nie stanowiły coraz większej przeszkody w ogólnej poprawie funkcjonowania systemu zaopatrzenia i tym samym w efektywnym wykorzystaniu materiałów.

Wiejska gastronomia

W rubryce „Aktualności” („Z.G.”, nr 51—52/1977) podjęliśmy sprawę stosunkowo niskiego tempa wzrostu sprzedaży w wiejskich zakładach gastronomicznych na terenie niektórych województw. Otrzymałmy wyjaśnienia z Wojewódzkiej Zw. Spółdz. Roln. „Samopomoc Chłopska” w Szczecinie i w Skierniewicach:

— Wśród przyczyn, które miały wpływ na słabe tempo wzrostu sprzedaży w zakładach gastronomicznych województwa skierniewickiego można wymienić następujące:

W roku ubiegłym przekazałmy z naszego planu pod patronat WOSIR w Skierniewicach dwa zakłady gastronomiczne: „U Michała” w Wycechliaku — GS Puszcza Mariańska i „Fregata” w Rochnie — GS Brzeźny.

Ze względu na adaptację i modernizację zakładów, która miała na celu poprawę warunków pracy, estetyki i kultury obsługi oraz obrotów, w okresie od kwietnia do listopada ubiegłego roku zamknięty był zakład gastronomiczny w Brzeźnie. W wyniku przeprowadzonych prac zakład uzyskał nowoczesne rozwiązania części produkcyjnej i zaplecza magazynowego oraz estetyczny wystrój i konsumenci w stylu staropolskim. Również od 25 lipca ub. roku przeprowadzono adaptację zakładu gastronomicznego w Babuku — GS Biała Rawska, gdzie prace remontowe będą trwały do czerwca 1978 r.

Ze względu na słabą jakość wody w ub. r. zamknięty był zakład gastronomiczny w Kocierzewie. Obecnie, po zainstalowaniu odzależniacza, zakład zostanie uruchomiony ponownie.

Pragniemy jednocześnie poinformować, że działalność zakładów gastronomicznych pod względem asortymentu produkowanych dań, rzetelności świadczonej usługi i kultury obsługi oraz właściwej reklamy są przedmiotem kontroli ze strony inspektorów Działu Gastronomicznego, a struktura obrotów i dynamika wzrostu produkcji i sprzedaży poddawana jest bieżącej analizie.

Obecnie na terenie naszego województwa w Skierniewicach, Rawie Mazowieckiej, Nieborowie i Bolimowie, budujemy nowe obiekty, których przekazanie do użytku spowoduje wzrost liczby miejsc konsumenci, zapewni kulturalne warunki spożywania posiłków oraz dobre warunki pracy personelu.

Pracownicy naszej gastronomii zdobywają kwalifikacje zawodowe na kursach centralnych dla kierowników, kucharzy i kelnerów oraz na kursach organizowanych przez WZSR, gdyż tylko właściwe przygotowanie zawodowe może zapewnić dobrą kuchnię i należytą obsługę — stanowiący często główną motywację odwiedzania zakładów gastronomicznych przez konsumentów — a to przyczynia się do zwiększenia sprzedaży i rentowności zakładów.

mgr HENRYK SOSIŃSKI
wiceprezes Zarządu WZSR
Skierniewice

— Do najistotniejszych przyczyn słabego tempa wzrostu sprzedaży w wiejskich zakładach gastronomicznych na terenie woj. szczecińskiego można zaliczyć następujące:

— nieterminowe przekazanie 5 zakładów gastronomicznych z nowego budownictwa do eksploatacji — uruchomienie ich nastąpi w bieżącym roku.

W ubiegłym roku nastąpił znaczny rozwój „konkurencyjnej” sieci zakładów — jadłodajni prywatnych (ponad 60 jadłodajni, nie licząc mniejszych zakładów i punktów gastronomicznych). Obroty w lokalach gastronomicznych z działalnością rozrywkową przejęła Szczecińska Agencja Estradowa, która w miejsce dotychczasowych zespołów muzycznych wprowadziła dyskoteki.

Zagadnienie sprzedaży w gastronomii w roku 1978 i latach następnych traktujemy z największą uwagą. Podjęliśmy szereg działań organizacyjnych zmierzających do wykonania i przekroczenia sprzedaży w gastronomii.

Wymienić tu należy: przekazanie w bieżącym roku do eksploatacji placówek z nowego budownictwa; uruchomienie kolejnych punktów „małej gastronomii”; prowadzenie działalności rozrywkowej przy udziale zespołów muzycznych; eliminowanie nieprawidłowości organizacyjnych, np. przekwalifikowywanie niektórych restauracji na stołówki i szereg innych.

Biorąc to wszystko pod uwagę, zakładamy znaczną poprawę tempa wzrostu sprzedaży we wszystkich zakładach gastronomicznych woj. szczecińskiego już w roku 1978 i latach następnych.

B. ZABOROWSKI
wiceprezes Zarządu WZSR
Szczecin

recenzje - omówienia

HANDEL ZAGRANICZNY
W ROZWOJU GOSPODARCZYM
POLSKI

PIOTR GLIŃSKI

W miarę coraz szerszego włączenia się Polski w system międzynarodowego podziału pracy wzrasta potrzeba pogłębienia wiedzy o zależnościach między wymianą zagraniczną a gospodarką narodową. Istotną staję się odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu wymiana ta uczestniczy we wzroście dochodu narodowego oraz w jakim stopniu wpływa na unowocześnienie struktury gospodarczej kraju. Aczkolwiek fakt osiągnięcia szerokiego korzystnego rozwoju handlu zagranicznego jest oczywisty, to jednak pozostaje problem kwantyfikacji wpływu wymiany zagranicznej na gospodarkę narodową.

Tym właśnie zagadnieniem poświęcona jest książka BRONISŁAWA WOJCIECHOWSKIEGO pt. „HANDEL ZAGRANICZNY A DOCHÓD NARODOWY POLSKI” (Wyd. 1977). Praca ta jest analizą makroekonomiczną obejmującą całe trzydziestolecie Polski Ludowej, ze szczególnym uwzględnieniem lat 1966—1975. Celem autora jest prezentacja różnorodnych związków ilościowych i jakościowych zachodzących między handlem zagranicznym a takimi wielkościami agregatowymi gospodarki narodowej jak: produkcja, inwestycje i spożycie.

Recenzowana książka zawiera trzy części, z których pierwsza omawiająca makroekonomiczne związki między handlem zagranicznym a dochodem narodowym oraz trzecia na temat ekonomicznej roli importu wyrażają być najciekawszymi i zarazem najciekawszymi partiami pracy B. Wojciechowskiego. Część druga dotycząca problematyki eksportowej, mimo skromniejszych zakresów, zawiera jednak także wiele cennych uwag i spostrzeżeń obejmujących w różnych przekrojach strukturę i efektywność eksportu w latach 1955—1975.

Punktem wyjścia do analizy w pierwszej części pracy jest porównanie dynamiki rozwoju oraz wzajemnych relacji między handlem zagranicznym a dochodem narodowym. Te porównania, jak również określenie elastyczności wymiany zagranicznej względem produktu narodowego pozwalają autorowi scharakteryzować rolę, jaką handel zagraniczny odgrywał we wzroście gospodarki Polski oraz wyodrębnić etapy jej rozwoju charakteryzujące się względnie jednolitą tendencją w okresach kilkuletnich.

B. Wojciechowski przyjmuje w swojej pracy następujący podział na okresy rozwoju polskiego handlu zagranicznego: lata 1945—1950 — okres odbudowy tradycyjnie zajmowanego przez Polskę miejsca w międzynarodowym podziale pracy i dostosowywanie do go zmienionych warunków geopolitycznych; lata 1951—1957 — okres zmniejszania zależności od międzynarodowego podziału pracy; lata 1958—1970 — okres wypracowywania nowego miejsca w międzynarodowym podziale pracy przy utrzymaniu tendencji do ograniczania w nim udziału; lata 1971—1975 — okres intensywnego wykorzystania wymiany zagranicznej do przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

Autor podkreśla uproszczony charakter tego podziału, co wynika m. in. z nieuwzględnienia takich czynników jak: okresy przejściowe między poszczególnymi etapami, zróżnicowanie w ramach okresów itd. Niemniej jednak powyższe periodyzacja rozwoju handlu zagranicznego Polski umożliwia B. Wojciechowskiemu wykryć prawidłowości oraz podkreślić różnice między tymi czterema okresami.

nowości wydawnicze

„KSIĄŻKA I WIEDZA”

„FUNKCJE MAKROREGIONU POŁUDNIOWEGO W GOSPODARCE NARODOWEJ”, s. 335, 21 zł.

Prognostyka, Perspektywy. Cykl: Nad Mapą Polski. W pracy nawołano do dotychczasowej pozycji i roli w gospodarce narodowej oraz potencjału społeczno-gospodarczego makroregionu południowego. Nakreślono też własną wizję perspektyw rozwoju i zagospodarowania przestrzennego obszaru makroregionalnego w jego aktualnych granicach (województwa: bielskie, częstochowski, katowickie i opolskie).

ROMUALD CHWIEDUK — „EKONOMIA POLITYCZNA SOCJALIZMU”, s. 452, 21 zł.

Wykład ekonomii politycznej socjalizmu — nauki o prawach, warunkach i formach działalności gospodarki socjalistycznej, w której dokonuje się produkcja, podział, wymiana i konsumpcja dóbr materialnych.

HENRYK MARCINOWSKI — „AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNO-POLITYCZNA MŁODZIEŻY WIEJSKIEJ”, s. 252, 21 zł.

Z punktu widzenia socjologicznego autor analizuje niektóre przejawy aktywności społeczno-politycznej młodzieży wiejskiej. Koncentruje swą uwagę na działalności w organizacjach ideowo-politycznych, uczestnictwie w organach władzy i samorządu społecznego oraz w działalności w sferach społecznych.

HISTORIA KOMUNISTYCZNEJ PARTII ZWIĄZKU RADZIECKIEGO” T. 1.

Wśród analiz przeprowadzonych w pierwszej części pracy na szczególną uwagę zasługują rozważania dotyczące relacji importu i eksportu do dochodu narodowego oraz kwantyfikacja wpływu handlu zagranicznego na dynamikę wzrostu dochodu narodowego. Analizując relację obrotów handlu zagranicznego do dochodu narodowego autor przedstawia szereg danych dotyczących udziału eksportu i importu w dochodzie narodowym brutto wytworzonym i podzielonym.

Głównym problemem, z jakim się spotykamy przy tego rodzaju pracach, jest zagadnienie jednolitej wyceny elementów rachunku. B. Wojciechowski, zdając sobie sprawę z możliwości popełnienia dużych błędów, analizuje zależności gospodarki Polski od handlu zagranicznego na podstawie — w pierwszym przypadku — wyceny obrotów zagranicznych w cenach i kosztach krajowych, a w drugim — przeliczając obie strony rachunku według cen światowych.

Analiza ta stała się podstawą do bardzo ciekawych porównań międzynarodowych, z których autor wyciąga następujące wnioski:

● porównania przeprowadzone według różnych układów cenowych i różnych metod wyceny dają odmienne wyniki, co jest spowodowane różnicami w metodach liczenia dochodu narodowego;

● przy analizach wewnętrznych słuszniej wydaje się posługiwać danymi wyrażonymi w cenach krajowych, natomiast przy porównaniach międzynarodowych raczej danymi w cenach światowych;

● obecny stopień powiązania Polski z gospodarką światową, uwzględniając wielkość kraju i poziom rozwoju gospodarczego, jest jeszcze wciąż niższy niż przeciętny (mimo szybkiego wzrostu w ostatnich latach).

Dla scharakteryzowania wpływu handlu zagranicznego na dynamikę dochodu narodowego autor postawił sobie cel: scharakteryzowanie relacji się analiz kształtowania się relacji cen dewizowych oraz zmian salda obrotów zagranicznych. Efektem tych rozważań jest m. in. stwierdzenie, że w latach 1971—1975 poprawa tej relacji, zmiany struktury rzeczowej eksportu oraz ogólny wzrost wolumenu obrotów spowodowały przyspieszenie tempa wzrostu dochodu narodowego do przybliżenia o 1 proc. rocznie.

Wydaje się oczywiste, że nie jest możliwe uwzględnienie w rachunku całego wpływu wymiany zagranicznej na gospodarkę krajową. Niewymiernie pozostają efekty (w rachunku opartym na cenach) wpływu takich czynników, jak obniżka kosztów produkcji wynikająca z międzynarodowej specjalizacji i kooperacji, postęp techniczny i wzrost społecznej wydajności pracy wynikający z importu nowoczesnej technologii itd.

Ten fragment książki B. Wojciechowskiego kończy analiza kapitałowości obrotów zagranicznych (na podstawie wskaźników Leontiefa) oraz relacji pracy wysoko- i niskokwalifikowanej w całym handlu zagranicznym, jak również zróżnicowanie tej relacji w wymiarze handlowym z krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi. Na podstawie tej analizy autor dochodzi do wniosku, że Polska do roku 1971 była eksporterem netto pracy uprzedmiotowionej, czyli kapitału, egzemplifikując samą — „paradoks Leontiefa”, a następnie w wyniku stopniowej przebudowy struktury rzeczowej handlu zagranicznego następowało

zmniejszenie względnej kapitałowości polskiego eksportu.

Na uwagę zasługują spostrzeżenia B. Wojciechowskiego dotyczące rozdziału pracy zaangażowanej w eksport i import. Okazuje się, że Polska jest eksporterem netto pracy wysokiej kwalifikowanej. Taka sytuacja, zdecydowanie niekorzystna, występuje silniej w obrótach z krajami kapitalistycznymi niż z krajami socjalistycznymi, gdzie powyższa relacja jest w zasadzie wyrównana.

Ostatnią część recenzowanej książki poświęca autor problematyce importu. Autor omawia powiązania całego eksportu z produkcją i z poszczególnymi składnikami popytu końcowego oraz importochłonność tych składników. Rozważania to rozpoczyna od analizy ekonomicznych kierunków bezpośredniego wykorzystania importu. Wyodrębnia dwie podstawowe kategorie importu: zaopatrzeniowy — używany w procesie produkcyjnym oraz import przeznaczony na zaspokojenie popytu końcowego — głównie konsumpcyjny i inwestycyjny.

Badania przeprowadzone przez autora wskazują, że w latach 1957—1975 w strukturze podziału importu na te dwie główne kategorie nie nastąpiły istotniejsze zmiany, tzn. około 60—65 proc. całości zakupów przypadało na import zaopatrzeniowy, a około 35—40 proc. na pozostały. Znaczenie większe przesuwały w strukturze podziału zachodziły w poszczególnych składnikach popytu końcowego, odzwierciedlając w ten sposób ważniejsze decyzje polityki gospodarczej.

Analiza tych zmian strukturalnych oraz porównanie ekonomicznych kierunków wykorzystania importu w wybranych krajach prowadzi autora do następujących wniosków:

● w badanym okresie nastąpił znaczny wzrost udziału importu inwestycyjnego i spadek udziału importu konsumpcyjnego przy niewielkim spadku udziału importu zaopatrzeniowego;

● spadek udziału importu przeznaczanego na cele produkcyjne był w krajach kapitalistycznych szybszy, niż w Polsce;

● w importcie z krajów socjalistycznych wyższy udział mają towary przeznaczone bezpośrednio na zaspokojenie popytu finalnego, natomiast import z krajów kapitalistycznych ma charakter wyraźnie zaopatrzeniowy;

Wyjątkowo ciekawymi fragmentami pracy, z punktu widzenia ich aktualności, są rozważania autora dotyczące importochłonności składników popytu końcowego oraz produkcji, jak również dotyczące roli importu w działalności inwestycyjnej i w zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych. Ocena poziomu importochłonności bezpośredniej poszczególnych składników popytu końcowego podsumowuje B. Wojciechowski stwierdzeniem, że od roku 1973 Polska weszła pod tym względem do czołówek światowej, a w szczególności dotyczy to „inwestycji, których importochłonność należy obecnie w Polsce do najwyższych na świecie, przynajmniej wśród krajów uprzemysłowionych”. Natomiast jeżeli chodzi o importochłonność produkcji, to autor stwierdza, na podstawie przedstawionych danych, jej duży wzrost w latach 1966—1975 z 5,6 proc. do 10,6 proc. (import w procentie produktu globalnego — ceny bieżące) lub z 10,6 proc. do 14,8 proc. (import w procentie wartości produktu końcowego — ceny stałe).

Do głównych przyczyn, które wpłynęły na szybki wzrost impor-

tochłonności produkcji, zalicza autor m. in.: zmiany strukturalne zachodzące w gospodarce oraz zagadnienia technologii produkcji. Tym drugim czynnikiem powodującym wzrost importochłonności jest rosnący nacisk na import zaopatrzeniowy. Wynika on z niedostatecznego tempa jakościowego w procesach produkcyjnych równoległe ze wzrostem wolumenu produkcji, tzn. nie następuje oczekiwany wraz z rozwojem najnowszych technologii produkcji spadek jej materiałochłonności.

Rolę importu w działalności inwestycyjnej można scharakteryzować przytaczając za autorem następujące liczby: w latach 1966—1970 z importu (w cenach bieżących) pochodziło 31 proc. maszyn i urządzeń zainstalowanych w gospodarce społecznej, w następnej pięcioletniej dekadzie ten udział do 45,4 proc. Wynika z tych liczb stwierdzenie, że bez odpowiedniego zwiększenia importu maszyn (w latach 1971—1975 — przyp. P.G.) przyspieszenie tempa inwestowania w Polsce byłoby niemożliwe, nawet jeśli abstrahować od złożonych problemów struktury rzeczowej produkcji, jakości, nowoczesności itd.).

Prawie cały przyrost importochłonności inwestycji w ostatnich latach przypadł na dostawy z krajów kapitalistycznych. Takie przesunięcie w strukturze kierunkowej zakupów maszyn i urządzeń wynikało — zdaniem autora — z trzech powodów. Po pierwsze — jedynie na rynkach rozwiniętych krajów kapitalistycznych możliwe było do zaciągnięcia kredytu, które pozwoliłyby znacznie zwiększyć import urządzeń inwestycyjnych; po drugie — kraje socjalistyczne nie dysponowały niezbędną „masą towarową”, która mogłaby być skierowana na eksport do Polski; po trzecie — w niektórych dziedzinach jedynie wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne dysponowały najnowocześniejszą techniką.

Książkę B. Wojciechowskiego kończą rozważania dotyczące roli importu w zaspokojeniu potrzeb konsumpcyjnych. Mimo że import ten nie odgrywa tak wielkiej roli, jak import zaopatrzeniowy czy inwestycyjny, autor poświęcił mu sporo miejsca, analizując jego strukturę, udział w dostawach na zaopatrzenie rynku krajowego oraz szereg porównań międzynarodowych.

Książka „Handel zagraniczny a dochód narodowy Polski” jest jedną z nielicznych pozycji podejmujących próbę ilościowej oceny efektów realizowanej strategii polityki gospodarczej w zakresie wymiany międzynarodowej. Nie są rozważane w tej pracy zagadnienia teoretyczne, czy też problemy budowy modelu matematycznego ujmującego związki między handlem zagranicznym a dochodem narodowym — jak mogłoby przynajmniej częściowo sugerować tytuł książki. Autor skupił swoją uwagę na zagadnieniach możliwych do prezentacji (w większym lub mniejszym stopniu) na podstawie danych liczbowych. Taki charakter pracy, przy równocześnie dużej ilości wykonanych analiz statystycznych pozwolił osiągnąć zamierzony przez autora cel, tj. jakościową ocenę zjawisk zachodzących między handlem zagranicznym a innymi wielkościami agregatowymi gospodarki narodowej Polski.

We wstępie do książki B. Wojciechowski napisał: „Można przypuszczać, że brak mocnych podstaw teoretycznych jest jedną z przyczyn niedostatecznego rozwoju rachunku ekonomicznego i analizy ekonomicznej w dziedzinie handlu zagranicznego. Z drugiej jednak strony można przypuszczać, że jedną z przyczyn, dla których wiele problemów teoretycznych handlu zagranicznego krajów socjalistycznych nie doczekało się dotychczas opracowania, był brak kompleksowych badań ilościowych, które mogłyby dostarczyć teoretyczny materiał do uogólnień. Być może, praca niniejsza okaże się pomocna pod tym względem”. Wydaje się, że książka ta spełnia cel, który sobie postawił autor.

*) BRONISŁAW WOJCIECHOWSKI: „Handel zagraniczny a dochód narodowy Polski”. PWE, Warszawa 1977, stron 228, cena 35 zł.

PODRĘCZNIK
EKONOMII

PRACA ROMUALDA CHWIEDUKA pt. „Ekonomia polityczna socjalizmu”, wydana staraniem „Książki i Wiedzy” jest podręcznikiem, który może być przydatny nie tylko studentom, ale także uczestnikom różnych form dokształcania, w tym i indywidualnym. Książka ta przynosi bowiem systematyczny wykład ekonomii politycznej, prowadzony w przystępnej formie.

Głównym nurtem pracy jest wydobycie zasadniczych odrębności przedmiotu ekonomii politycznej socjalizmu, wynikające z socjalistycznego sposobu produkcji, w porównaniu z systemami, które funkcjonowały lub funkcjonują na podstawie prywatnej własności środków produkcji. Te zasadnicze różnice występują we wszystkich podstawowych dziedzinach funkcjonowania i metodach zarządzania gospodarką, w tempie wzrostu gospodarczego, w działaniu praw rynku, kreowaniu cen itd.

Różnice te R. Chwieduk eksponuje w poszczególnych rozdziałach podręcznika, w których analizie określa przejście od kapitalizmu do socjalizmu, proces tworzenia i podziału dochodu narodowego, czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego, efektywność inwestycji, równowagę ekonomiczną w procesie wzrostu gospodarczego, doskonalenia systemu centralnego planowania i zarządzania gospodarką narodową, rolę rynku i cen, kształtowanie poziomu życia ludności, funkcje i mechanizmy rządzące przedsiębiorstwem, problemy rozwoju rolnictwa oraz międzynarodową współpracę gospodarczą krajów socjalistycznych.

(Ks)

ZWIĄZEK TEORII
Z PRAKTYKĄ

SEWERYN ZURAWICKI w książce pt. „Teoretyczne podstawy działalności gospodarczej”, której edytor rem jest Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, zwraca uwagę na problemy, jakie dla teorii ekonomicznej występują na gruncie praktyki gospodarczej. Jest to więc próba spojrzenia na problematykę ekonomiczną oczami aktywnego działacza z gospodarstwa rozwijającego się koncretne zadania, lecz ocenił analizy.

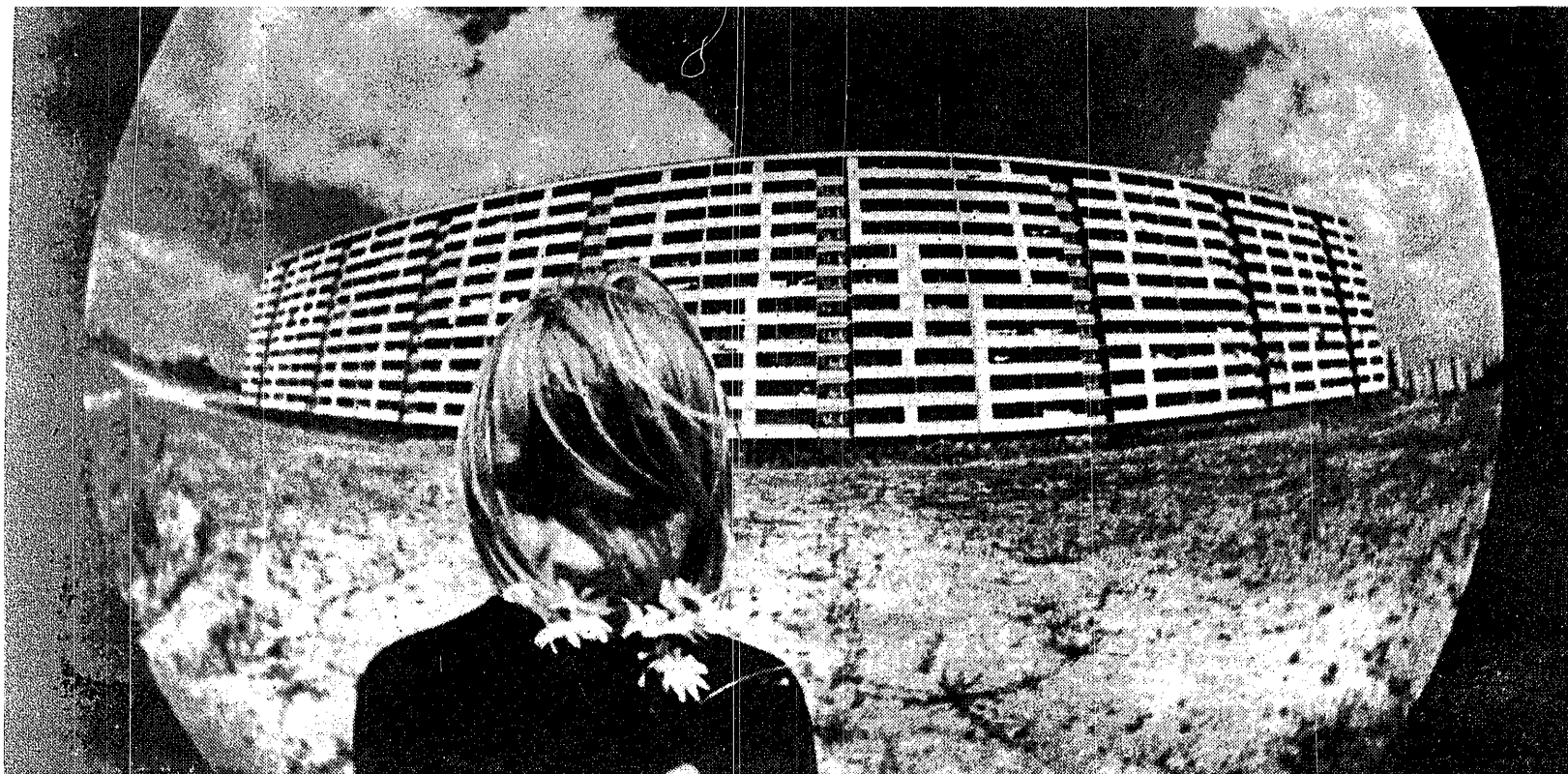
Autor rozpatruje więc istotne problemy gospodarowania z pozycji współczesnej wiedzy oraz doświadczenia gospodarki socjalistycznej i kapitalistycznej. Omówione są w tej pracy m. in. kategorie i prawa ekonomiczne jako odzwierciedlenie życia gospodarczego, społeczny i techniczny podział pracy w poszczególnych formacjach, jakościowe i ilościowe aspekty działalności gospodarczej, problemy równowagi i nierównowagi, planowania i programowania współzależnych działań, teorie systemów.

Myślę, że przedmiot książki S. Zurawickiego jest próbą odpowiedzi na pytanie, jak w nowych warunkach powinna przebiegać reinterpretacja marksowskich dyrektyw badawczych. Niedoceniane bowiem przez wielu ekonomistów potrzeby zagwarantowania rozważań ekonomicznym teoriopoznawczym i socjalistycznym zaplecza, przesuwanie akcentów w rozważaniach na kwestie techniczno-organizacyjne powodują, niejednokrotnie pragmatyczne, teoretyczne, a niekiedy i woluntarystyczne podejście do niektórych problemów ekonomicznych.

Refleksje autora zmierzają do zaktualizowania konieczności położenia większego nacisku na dociekanie ekonomicznych na sprawy o charakterze metodologicznym. Tylko wówczas można osiągnąć mocne podstawy praktycznej działalności gospodarczej. „Związek teorii z praktyką” — pisał S. Zurawicki — nie może być rozumiany tylko wąskoutylitarystycznie, gdyż związek ten oznacza stałe sprzeczanie się (obustronne) teorii z praktyką w tym sensie, że teoria nadaje kierunek praktyce, a praktyka weryfikuje teorię.”

Książka S. Zurawickiego przeznaczona jest dla pracowników naukowych wyższych uczelni ekonomicznych.

(Ks)



Fot. A. JALOSINSKI

CO MÓWI STATYSTYKA

ZOFIA LEWANDOWSKA

Trudności mieszkaniowe przeżywa obecnie wiele krajów. Można uogólnić je stwierdzeniem, że problem mieszkaniowy jest jednym z głównych problemów społecznych po II wojnie światowej. Złożyło się na to wiele przyczyn. Wysoka stopa przyrostu naturalnego po wojnie, natężenie procesów urbanizacji oraz towarzyszący rozwojowi ekonomicznemu krajów wzrost potrzeb i wymagań społecznych.

ZASPOKOJENIE tych rosnących potrzeb utrudniają wysokie koszty budowy i eksploatacji mieszkań, które wzrastają w stosunku do kosztów produkcji innych dóbr. Koszt budowy mieszkania standardowego równy jest — w zależności od kraju — 3—5-letnim przeciętnym zarobkom robotniczym, a koszt utrzymania i remontów przekracza dwukrotnie koszty budowy.¹⁾

Liczyby przytoczone w tym artykule ukazują nasz problem mieszkaniowy przez pryzmat statystycznych danych i porównań z innymi krajami.²⁾

Jak startowaliśmy?

Nasza sytuacja mieszkaniowa po II wojnie światowej była szczególnie ciężka. Polska w okresie międzywojennym należała do krajów o najgorszych warunkach mieszkaniowych w Europie. 50 proc. budynków mieszkalnych w miastach było z cegły lub muru pruskiego; budynki z cegły lub kamienia stanowiły 46 proc. 28,6 proc. budynków w miastach kryte było drzewem lub słomą. Tylko 12,9 proc. budynków mieszkalnych w miastach posiadało kanalizację, 15,9 proc. wodociąg, 37,9 proc. elektryczność, a 7,5 proc. — gaz. Jedynie 10 proc. budynków w miastach wyposażone było w kanalizację, wodociąg i elektryczność lub gaz. W budynkach nie wyposażonych w instalacje zamieszkiwało 33,4 proc. ludności miejskiej. Sytuacja na wsi była jeszcze gorsza.

Mieszkania 1-izbowe stanowiły w 1931 r. 36,5 proc. ogółu mieszkań w miastach i 51,4 proc. na wsi, jednoizbowe odpowiednio 68,8 proc. i 86,7 proc. W 1931 r. przeciętna ilość osób na 1 izbę wynosiła w miastach 3,1 osoby, na wsi — 3,1 osoby, z tym, że w mieszkaniach jednoizbowych w 1 izbie mieszkało w miastach 3,9 osoby, na wsi — 4,8 osoby. 27,6 proc. ludności robotniczej mieszkało w mieszkaniach, w których przypadało na 1 izbę więcej niż 4 osoby. 47,3 proc. ludności robotniczej mieszkało w mieszkaniach jednoizbowych. W dwuizbowych mieszkało 34,4 proc. ludności robotniczej.

Według oceny GUS — 44,7 proc. mieszkań w miastach było przeludnionych, w mieszkaniach przeludnionych mieszkało 56,2 proc. ludności miejskiej, z tym, że w Warszawie mieszkaniach przeludnionych (w których przypadało ponad 2 osoby na izbę) stanowiły 47,9 proc. ogółu mieszkań. 4,3 proc. ludności Warszawy mie-

szkało w mieszkaniach przeludnionych. Jest to najwyższy procent ze wszystkich krajów i miast uwzględnionych w danych GUS (Anglia — 7,8 proc. ludności, Niemcy — 15,3 proc., Włochy — 34,5 proc.).

Znaczna część budynków mieszkalnych uległa w czasie wojny i okupacji całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu, zmniejszając i tak niedostateczne w stosunku do potrzeb zasoby mieszkaniowe. W miastach zostało zniszczonych lub uszkodzonych 295 tys. nieruchomości z mieszkaniem dla około 6 mln osób. Na wsi liczba zniszczonych lub uszkodzonych zagrod wynosiła około 467 tys., co stanowiło 22 proc. całości.³⁾

Rozwój ludności w Polsce w okresie powojennym cechuje wysoka stopa przyrostu naturalnego. Wynosiła ona w latach 1946—1960 średnio 1,8 proc. rocznie, a od 1961 r. średnio 0,99 proc. W latach pięćdziesiątych stopa przyrostu naturalnego w Polsce przewyższała najwyższy poziom osiągnięty w okresie międzywojennym i była wyższa od średniej tego okresu dla krajów Europy wschodniej oraz od średniej światowej.

Okres ten charakteryzował się nasileniem procesów industrializacji i przechodzeniem ludności z trudności w rolnictwie do przemysłu, ze wsi do miast. W wyniku tych ruchów migracyjnych miasta wchłaniały w okresie 1952—1973 netto ponad 2,5 mln osób przybyłych ze wsi. Na wzrost potrzeb mieszkaniowych w miastach miał wpływ również przyrost naturalny w grupie ludności miejskiej.

Polityka industrializacji oznaczała koncentrowanie nakładów inwestycyjnych przede wszystkim na rozwój przemysłu ciężkiego. Spowodowało to ograniczenie tempa rozwoju zarówno dziedziny produkcji wytwarzających dobra konsumpcyjne, jak i budownictwa mieszkaniowego. W okresie lat 1950—1970 działał tu dodatkowy czynnik — niedocenianie skali potrzeb mieszkaniowych i znaczenia zarówno socjalnego, jak i ekonomicznego poprawy warunków mieszkaniowych. Występowała tendencja do rozwiązywania lub łagodzenia trudności w realizacji programu inwestycyjnego, między innymi przez ograniczanie nakładów o charakterze socjalnym, w tym na budownictwo mieszkaniowe.⁴⁾ Stąd też budownictwo mieszkaniowe rozwijało się w tempie wolniejszym niż gospodarka narodowa jako całość.

Postęp w ilości i strukturze

Analizując rozwój budownictwa mieszkaniowego w Polsce i w innych krajach, można stwierdzić, że w okresie lat 1950—1973 Polska nie należy ani do grupy krajów o najwyższym wzroście ilości budowanych izb ani do grupy charakteryzującej się niewielkim wzrostem czy nawet spadkiem ilości izb oddanych do użytku. Wzrost wynoszący w Polsce w tym okresie blisko 108 proc. jest zbliżony do wzrostu w Czechosłowacji i Francji.

Pod względem liczby oddawanych do użytku izb na 1 000 mieszkańców sytuacja w Polsce uклада się mniej pomyślnie. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych Polska należała do krajów o stosunkowo małej ilości izb oddanych do użytku. Np. w 1960 r. w Związku Radzieckim liczba oddanych do użytku lub przypadająca na 1 000 mieszkańców izb była dwa i pół raza wyższa niż w Polsce, w RFN —

przeszło 2 razy, w Szwecji — blisko 2 razy. W 1973 r. nastąpiła pewna poprawa. W przeliczeniu na 1 000 mieszkańców oddaliśmy do użytku większą ilość izb niż np. w NRD, Australii i Wielkiej Brytanii.

Powyższe dane wskazują, że dotychczasowe tempo wzrostu budownictwa mieszkaniowego w Polsce nie mogło zapewnić zmniejszenia się dysparytetu między Polską a krajami o wysokim poziomie rozwoju i standardu życia w dziedzinie potrzeb mieszkaniowych. Był to jednak wyraźny postęp w tej dziedzinie w stosunku do okresu przedwojennego.

Poprawa warunków mieszkaniowych przejawia się również w systematycznym zmniejszaniu się zagęszczenia mieszkań. Liczba osób przypadająca na 1 izbę mieszkalną w 1974 r. zmniejszyła się o około 46 proc. w stosunku do okresu przedwojennego, zmniejszył się również znacznie procent mieszkań najmniejszych — jedno- i dwuizbowych — z 69 proc. do 37 proc. ogółu mieszkań. Dwukrotnie powiększył się natomiast udział mieszkań największych, czterech i więcej izbowych. Dane te nie uwzględniają, co prawda, bezwzględnej wielkości mieszkań, ich metrażu, który w okresie masowego budownictwa powojennego uległ zmniejszeniu. Niemniej jednak zwiększenie liczby izb w mieszkaniu, nawet przy ich mniejszej powierzchni, ma istotne znaczenie dla polepszenia warunków bytowych.

Stwierdzając fakt istotnej poprawy warunków mieszkaniowych ludności w Polsce w porównaniu z okresem przedwojennym i bezpośrednio po wojnie, trzeba jednak powiedzieć, że cechą charakterystyczną sytuacji mieszkaniowej w Polsce jest nadal niezadowalający jej stan zarówno w stosunku do potrzeb ludności, jak w porównaniu z sytuacją w krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i wysokim standardzie życia. Polska należy ciągle jeszcze do krajów o najwyższym zagęszczeniu mieszkań (poza krajami słabo rozwiniętymi). W porównaniu z krajami o najwyższym standardzie, jak Stany Zjednoczone, Kanada, Belgia, gdzie na 1 izbę przypada średnio 0,6 osoby, zagęszczenie mieszkań w Polsce przeszło dwukrotnie wyższe. Między zagęszczeniem mieszkań w Polsce i w innych krajach socjalistycznych różnice są mniejsze, ale i wśród tych krajów Polska, podobnie jak Jugosławia i Rumunia, należy do grupy krajów o wysokim zagęszczeniu.

Gorsza jest w Polsce również struktura mieszkań i mniejsza przeciętna powierzchnia zarówno 1 izby, jak i mieszkania. Mieszkania 1-izbowe stanowiły w 1974 r. jeszcze 8,5 proc. ogółu mieszkań i zamieszkiwało w nich 5 proc. ludności. Mieszkania składające się z jednej i z dwóch izb stanowiły łącznie 37 proc. ogółu mieszkań, zamieszkiwało w nich 29 proc. ludności. Pod względem przeciętnej ilości izb w mieszkaniu, mieszkania w Polsce są na ogół nieco większe niż w innych krajach socjalistycznych, z wyjątkiem Związku Radzieckiego i Bułgarii, mniejsze natomiast są w porównaniu z europejskimi krajami kapitalistycznymi i pozaeuropejskimi wysoko rozwiniętymi. Na przykład, w Holandii, Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Australii, Szwajcarii przeciętne mieszkanie składa się z około 5 izb.

Wysoki, w porównaniu z większością krajów, jest w Polsce udział mieszkań jednoizbowych. Stanowiły one w 1970 r. 10,6 proc. ogółu mieszkań, podczas gdy, na przykład, w Belgii odsetek ten wynosił w 1961 r. 2,3 proc., w RFN w 1968 r. — 2,1 proc., w Holandii w 1956 r. — 0,9 proc., w Australii i Stanach Zjednoczonych (1970 i 1971) — 1,9 proc., w Kanadzie — 1,5 proc. Mieszkania, w których na 1 izbę wypadło 3 i więcej osób, stanowiły w Polsce w 1960 r. 22,6 proc. ogółu mieszkań, podczas gdy w Belgii, Szwecji i Wielkiej Brytanii — 0,1 proc., w RFN, Szwajcarii i Kanadzie — 0,2 proc. Jeśli przyjrzeć za kryterium przeludnienia stosowane w Polsce przez GUS w okresie międzywojennym zamieszkiwanie w 1 izbie więcej niż 2 osób, wówczas procent przeludnionych mieszkań wynosił w Polsce w 1974 r. w miastach 11,9 proc., na wsi — 17,1 proc.

Wielkość przeludnienia mieszkań związana jest nie tylko z ilością osób przypadającą na 1 izbę, ale i z powierzchnią izb. Średnia powierzchnia izb i mieszkań w Polsce jest mniejsza niż w innych krajach rozwiniętych. Powierzchnia użytkowa przypadająca na 1 osobę w Polsce wynosiła w 1974 r. — 13,4 m kw., podczas gdy, na przykład, w RFN wynosiła ona w 1957 r. 18,4 m kw. Mieszkania, w których na 1 osobę wypadło 7 m kw. lub mniej powierzchni użytkowej, stanowiły w 1974 r. 9,4 proc. ogółu mieszkań i 12 proc. mieszkań wiejskich.

O niedostatecznym w stosunku do potrzeb stanie wyposażenia społeczeństwa w mieszkania świadczą również fakt, że na 100 mieszkań wypadła 115,8 gospodarstw domowych (1974 r.). Oznacza to, że 25 proc. gospodarstw domowych, obejmujących blisko 20 proc. ludności, nie posiada własnego mieszkania, przy czym przeszło 5 proc. gospodarstw domowych z 3,3 proc. ludności nie posiada łączy do wyłącznego użytku.

Postęp w wyposażeniu

W 1970 r. prawie 100 proc. mieszkań w miastach posiadało elektryczność, w porównaniu z 38 proc. mieszkań w 1931 r. Również powyżej 90 proc. mieszkań na wsi posiada elektryczność. Powyżej 80 proc. mieszkań w miastach posiada bieżącą wodę, 63 proc. — ustęp, a przeszło połowa mieszkań — gaz sieciowy. Oznacza to stan wyposażenia w wodę wynoszący 506 proc. w stosunku do okresu przedwojennego, w kanalizację — 489 proc., gaz — 705 proc., elektryczność — 263 proc. stanu przedwojennego.

Wyposażenie mieszkań wiejskich w instalacje różnego rodzaju jest nadal znacznie gorsze niż w miastach. Jest jednak ono nie tylko lepsze niż w okresie przedwojennym na wsi, ale wodę posiada obecnie wyższy procent mieszkań wiejskich niż przed wojną mieszkań w miastach. A prawie trzy razy wyższy jest obecnie na wsi procent mieszkań zelektryfikowanych, niż w 1931 r. w miastach.

Mimo istotnej poprawy w tej dziedzinie w stosunku do okresu przedwojennego, aktualny stan wyposażenia mieszkań nie jest zadowalający. Pod względem wyposażenia mieszkań zarówno w miastach, jak i na wsi w instalację elektryczną, sytuacja w Polsce nie odbiega od poziomu wyposażenia w innych rozwiniętych

krajach. Natomiast wyposażenie mieszkań w instalację wodną i kanalizację różni się w sposób istotny od poziomu typowego dla krajów rozwiniętych ekonomicznie. Odsetek mieszkań posiadających doprowadzoną wodę jest we wszystkich kapitalistycznych krajach europejskich, z wyjątkiem Hiszpanii, wyższy niż w Polsce, z krajów socjalistycznych wyższy jest w NRD i Czechosłowacji. Jeszcze większe różnice występują w zakresie wyposażenia mieszkań w ustęp spłukiwany wodą. We wszystkich krajach kapitalistycznych rozwiniętych, dla których są publikowane dane ONZ, z wyjątkiem Japonii, procent mieszkań posiadających ten rodzaj kanalizacji jest wyższy niż w Polsce.

Wyposażenie mieszkań na wsi w instalacje, poza instalacjami elektrycznymi, których poziom nie odbiega w większym stopniu od poziomu miast, jest znacznie gorsze niż mieszkań w mieście. Odsetek mieszkań z doprowadzoną z wodociągu wodą wynosił w 1970 roku 75 proc. w miastach i 12,1 proc. na wsi. Mieszkania skanalizowane na wsi stanowiły 5,1 proc. ogółu mieszkań, podczas gdy w miastach skanalizowanych było 55 proc. mieszkań.

Pewna poprawa w jakości mieszkań nastąpiła w latach siedemdziesiątych. Polega ona na wzroście powierzchni użytkowej budowanych mieszkań o 0,5 m kw. na osobę i wyższym standardzie wyposażenia. Plany na lata następne przewidują, obok przyspieszenia tempa rozwoju budownictwa mieszkaniowego, również dalszą poprawę w zakresie jego jakości.

Z analizy danych statystycznych, obrazujących sytuację mieszkaniową w Polsce, można wyciągnąć trzy wnioski:

Pierwszy, że w tej dziedzinie życia dokonał się ogromny postęp w stosunku do okresu przedwojennego, oznaczający istotne i znaczące podniesienie się standardu życia.

Drugi, że stopień zaspokojenia potrzeb ludności w tej dziedzinie jest nadal niezadowalający w porównaniu z subiektywnie odczuwanymi i obiektywnymi potrzebami ludności, jak i z poziomem osiągniętym na obecnym etapie przez kraje o wysokiej stopie życiowej. Dyspens w tej dziedzinie między Polską a krajami wysoko rozwiniętymi jest przy tym większy niż pod względem zaopatrzenia ludności w inne dobra materialne oraz zaspokojenia jej potrzeb niematerialnych.

Wreszcie trzeci, że wysunięcie na czołowe miejsce rozwiązania kwestii mieszkaniowej w strategii rozwoju społeczno-gospodarczego trafia w najbardziej nabrzmiały społecznie problem.

¹⁾ A. Andrzejewski: Polityka mieszkaniowa i jej aspekty społeczne. W: Polityka Społeczna. Warszawa 1973, s. 231.

²⁾ Przedwojenne statystyki podają dane dotyczące sytuacji mieszkaniowej według spisu z 1931 r.

³⁾ A. Rajkiewicz: Warunki życia ludności. 30 lat gospodarki Polski Ludowej. Warszawa 1974, s. 250.

⁴⁾ Por. VIII Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. 6-7 luty 1971 r. „Nowe Drogi” 1971, numer specjalny.

⁵⁾ Obliczenia zostały dokonane na podstawie danych ze źródeł: Mały Rocznik Statystyczny 1969; Rocznik Statystyczny 1973; Spis ludności i mieszkań metodą reprezentacyjną, stan w dniu 30 marca 1974 r., cz. II, GUS, „Statystyka Polski” nr 62, Warszawa 1975; Statistical Yearbook 1975, United Nations, New York 1974.

WYKLUCZENIE ZE SPÓŁDZIELNI BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

Danuta L. uzyskała w 1971 r. przydział mieszkania spółdzielczego w Warszawskiej Spółdzielni Mieszkaniowej (WSM) oraz automatycznie została przyjęta na członka tej Spółdzielni.

Od tego czasu Danuta L. zamieszkiwała w otrzymanym mieszkaniu wraz z córką, synem i synową.

Jednak decyzją Rady WSM z dnia 1 września 1975 r. Danuta L. została wykluczona ze Spółdzielni, a Walne Zgromadzenie Delegatów WSM uchwaliło z dnia 12 lipca 1976 r. decyzję Rady utrzymać w mocy.

Za podstawę wykluczenia Danuty L. z wynikającymi stąd konsekwencjami przyjęto par. 26 ust. 2 statutu WSM, a mianowicie poważne wykroczenie przeciwko zasadom współżycia społecznego przez sposób, w jaki otrzymała ona przydział i stała się członkiem Spółdzielni. Mianowicie ożeniła się, że przydział ten został uzyskany dzięki łapówce, udzielonej przez przyjaciela Danuty L. — niejakiej Jadwigę G., która podając się za pracownicę Wydziału Spraw Lokalowych DRN wystarała się dla niej o odpowiednie skierowanie do WSM ze strony Stołecznej Rady Narodowej.

Wykluczenie Danuty L. nastąpiło po prawomocnym zakończeniu wyroku karnym sprawy Jadwigi G., która została skazana za przestępstwo działalności polegającą na nielegalnym załatwianiu przydziałów mieszkań i uzyskiwaniu z tego tytułu korzyści majątkowych.

Danuta L., nie godząc się z usunięciem jej ze spółdzielni, wystąpiła do Sądu Wojewódzkiego z wnioskiem o uchylenie uchwały Walnego Zgromadzenia Delegatów WSM z dnia 12 lipca 1976 r., przy czym zarzuciła naruszenie uchwały Walnego Zgromadzenia wspomnianego par. 26 ust. 2 statutu WSM, m.in. z uwagi na 5-letni upływ czasu, jak też na okoliczność, że to nie ona załatwiała sprawę za pośrednictwem Jadwigi G.

Sąd Wojewódzki, zważywszy całokształt ujawnionych w postępowaniu sądowym okoliczności sprawy, powództwo Danuty L. oddalił.

Na skutek jej rewizji sprawa dotarła do Sądu Najwyższego, który wyrokiem z dnia 9 lutego 1977 r. nr I CR 377 utrzymał w mocy stanowisko Sądu Wojewódzkiego, wypowiadając następujący pogląd prawny w omawianej sprawie:

1. Postanowienie statutu spółdzielni budownictwa mieszkaniowego, pozwalające na wykluczenie członka „z powodu poważnego wykroczenia przeciwko ogólnym zasadom współżycia społecznego” uzasadnia uchwałę o wykluczeniu członka także wtedy, gdy wykroczenie przeciwko zasadom współżycia społecznego odnosi się do sposobu uzyskania członkostwa i przydziału mieszkania.

2. Nie może powoływać się na zasady współżycia społecznego członek spółdzielni, który sam racząc je naruszył przed powstaniem stosunku członkostwa, jeżeli dotyczyło to nabywania praw członkowskich i uzyskania lokalu.

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

„(...) Rewizja nie zasługuje na uwzględnienie. W ustalonym niewądnym stanie faktycznym nie nasuwa zastrzeżeń prawidłowości zaskazanego wyroku.

Przepis par. 26 statutu pozwanej Spółdzielni pozwala na wykluczenie członka m. in. z powodu „poważnego wykroczenia przeciwko ogólnym zasadom współżycia społecznego” (ust. 2 pkt 2). W uzasadnieniu zaskazanego wyroku prawidłowo wskazano, iż w przepisie tym chodzi przede wszystkim o wykroczenie, jakiego dopuszcza się członek spółdzielni. Jednakże przyjęć należy, iż wykluczenie może być również uzasadnione z powodu wykroczenia popełnionego przed powstaniem stosunku członkostwa, jeżeli wykroczenie to dotyczy sposobu nabywania praw członkowskich i uzyskania przydziału. Taki za przypadek zachodzi w niniejszej sprawie. Przydział spornego lokalu związany z tym przyjęcie powódki n. członka nastąpiło na podstawie skierowania uzyskanego w drodze płatnego przestępczego pośrednictwa, jakiego dopuściła się Jadwiga G. Bez skutecznego sąsiedztwa w konkluzji, Sąd Wojewódzki zasadnie bowiem wskazał, iż powódka nie tylko odniosła korzyść z jego działania, lecz również od początku była świadomą, w jaki sposób mieszkanie jest uzyskiwane i udzieliła na to swego milczącego przyzwolenia.

Wejścia w taki sposób w posiadanie mieszkania spółdzielczego, z racją naruszeniem praw innych członków Spółdzielni oczekujących przez długie okresy na przydział mieszkania, nie mogą, jak to również zasadnie wskazywało w uzasadnieniu wyroku, usprawiedliwiać trudnych warunków mieszkaniowych powódki przed grudniem 1971 r.

Sąd Wojewódzki miał też na uwadze fakt upływu pięciu lat od przydziału powódce mieszkania do jej wykluczenia. Nie nasuwa wszakże zastrzeżeń wskazanie Sądu, że fakt ten nie może mieć istotnego znaczenia, jeśli zważyć, iż Spółdzielnia wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

czekała na prawomocne zakończenie sprawy karnej przeciwko J. G. Wywody rewizji w kwestii oświadczenia Jana K., iż nie żyje obecnie z żoną, nie podważają ustalenia, iż mąż powódki posiada inne mieszkanie spółdzielcze.

W ustalonym stanie faktycznym Sąd Wojewódzki miał usprawiedliwione podstawy do oddalenia powództwa. Prawidłowo wskazał, iż powódka nie może skutecznie powoływać się na zasady współżycia społecznego, skoro sama, żąając je naruszyła przez sam sposób uzyskania przydziału lokalu i członkostwa. (...)

nowe przepisy i zarządzenia

ZBYWANIE ŚRODKÓW TRWAŁYCH OSOBOM PROWADZĄCYM PUNKTY SPRZEDAŻY NA WARUNKACH ZLECENIA

W myśl uchwały nr 183 Rady Ministrów z dnia 12 grudnia 1977 r. w sprawie zbywania przez przedsiębiorstwa państwowe środków trwałych osobom prowadzącym punkty sprzedaży detalicznej na podstawie umowy na warunkach zlecenia (Monitor Polski Nr 34, poz. 171), przedsiębiorstwa państwowe mogą zbywać osobom fizycznym, z którymi zawarły umowy o prowadzenie punktów sprzedaży detalicznej na warunkach zlecenia, ruchome środki trwałe niezbędne do prowadzenia tych punktów.

Sprzedaż tych środków następuje według ich aktualnej wartości w obowiązujących cenach detalicznych, pomniejszonych stosunkowo do stopnia ich zużycia.

Należność za sprzedane środki trwałe może być rozłożona na raty, według zasad ustalonych przez Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług.

Te same zasady będą stosowane w razie późniejszego odkupienia tych środków przez przedsiębiorstwo przy rozwiązaniu umowy.

REALIZACJA INWESTYCJI MODERNIZACYJNYCH

W celu zapewnienia warunków szerokiego wdrażania procesów modernizacyjnych oraz zwiększania inwestycji modernizacyjnych, Rada Ministrów powzięła uchwałę (nr 181) dnia 9 grudnia 1977 r. w sprawie zasad realizacji inwestycji modernizacyjnych (Monitor Polski Nr 36, poz. 181).

Uchwała nakłada szereg zadań i obowiązków na wymienionych w niej ministrów, kierowników urzędów centralnych a także na centralne związki spółdzielcze oraz wojewodów i prezydentów miast stopnia wojewódzkiego.

W tym samym nr 36 Monitora Polskiego ukazało się również zarządzenie wykonawcze nr 66 Prezesa Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 1977 r. w sprawie kryteriów i podziału inwestycji modernizacyjnych w przemyśle (poz. 183).

W myśl tego zarządzenia przez inwestycje modernizacyjne w przemyśle należy rozumieć przedsięwzięcia (zadania) inwestycyjne podejmowane w istniejących zakładach przedsiębiorstw jedno- i wielozakładowych, których podstawowa działalność zalicza się do działu „przemysł”, jeśli wiodącym celem inwestowania jest podniesienie technicznego i ekonomicznego poziomu wytwarzania dóbr i usług oraz poprawa efektywności gospodarowania przez unowocześnienie wyposażenia technologiczno-produkcyjnego i pomocniczego w ramach posiadanych powierzchni produkcyjnych oraz w granicach dotychczasowych lokalizacji zakładu.

Inwestycje modernizacyjne dzielą się na:

- 1) odtworzeniowo-modernizacyjne,
- 2) generalne modernizacje — zaliczane w systemie planowania i finansowania do grupy inwestycji rozwojowych.

W stosunku do inwestycji modernizacyjnych obowiązują sporządzone rachunki ekonomicznej efektywności.

Utraciło moc dotychczasowe zarządzenie nr 64 Prezesa Rady Ministrów z dnia 10 sierpnia 1973 r. w sprawie zwiększenia zakresu inwestycji modernizacyjnych w ogólnych ramach inwestycji produkcyjnych (Monitor Polski Nr 35, poz. 212).

RESORTOWA KONTROLA DZIAŁALNOŚCI PAŃSTWOWYCH JEDNOSTEK ORGANIZACYJNYCH

W nr 36 Monitora Polskiego (ostatniego za rok 1977) ukazało się pod poz. 185 obwieszczenie Ministra Finansów ogłaszające pełny, jednolity tekst uchwały nr 191 Rady Ministrów z dnia 10 września 1971 r. w sprawie resortowej kontroli działalności gospodarczej państwowych jednostek organizacyjnych. Nowy tekst uwzględnia wszystkie dokonane dotąd w uchwale zmiany od 1971 r.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

GOSPODARKA ŻYWNOSCIOWA A ROZWÓJ REGIONU

ŚLAWOMIR G. KOZŁOWSKI

O potencjalnych czynnikach rozwoju regionu należało zarówno szeroko rozumiane warunki przyrodnicze (zasoby surowców, warunki ekologiczne, klimat), zasoby siły roboczej, jak i pracy uprzedmiotowej (istniejące zainwestowane, zasoby półproduktów). Najbardziej mobilnym czynnikiem są warunki przyrodnicze. Są one ściśle związane z terytorium regionu i wraz z pozostałymi elementami i czynnikami zewnętrznymi — współokreślają kierunki jego rozwoju.

W znacznym stopniu mobilny jest czynnik ludzki, przy czym jego nieprzenośność nie ma charakteru absolutnego, wynika jednak ze znacznych kosztów społeczno-ekonomicznych migracji między regionami.

Trzecią grupę warunków rozwoju stanowią zasoby pracy uprzedmiotowanej. Należy tu — przede wszystkim — infrastruktura ekonomiczna, tj. całokształt zainwestowania danego obszaru. Do warunków tych mogą jednak należeć też zasoby półproduktów, tj. tych wytworów ludzkiej pracy, które będą dalej przetwarzane w procesie produkcji.

Poszukiwanie specjalizacji

Zgodnie z zasobową koncepcją rozwoju powinniśmy dla poszczególnych regionów naszego kraju poszukiwać najwłaściwszej specjalizacji, wynikającej z ich własnego potencjału rozwojowego i służącej zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa. Poszukiwania takie prowadzą nas do wniosku, że dla szeregu regionów specjalizacją tą powinna być gospodarka żywnościowa.

Znaczenie produkcji żywności trudno jest przecenić, jeśli do dziś współczynnik elastyczności dochodowej popytu wynosi globalnie na żywność około 0,7, przy czym dla szeregu artykułów — w tym mięsa — jest znacznie wyższy, udział wydatków na żywność w budżetach domowych kształtuje się na poziomie 40–45 proc., zaś w handlu zagranicznym eksport produktów rolnych dostarcza blisko 20 proc. wpływów dewizowych z krajów niesojusznictw.

Analiza warunków rozwoju regionów naszego kraju pozwala stwierdzić, iż w niektórych z nich są one szczególnie korzystne dla wzrostu produkcji żywności. Do regionów tych zaliczyć można obszar Makroregionu Północno-Wschodniego i Środkowo-Wschodniego. W regionach tych występują szczególne warunki ekologiczne dla rozwoju produkcji rolniczej, znaczne zasoby półproduktów pochodzenia rolniczego, oraz — dość znaczne jeszcze na części tego obszaru — rezerwy nie wykorzystanej rolniczej siły roboczej.

Można, oczywiście, zadać pytanie: czy półprodukty pochodzenia rolniczego mogą być traktowane jako odrębny czynnik rozwoju regionu? Zasoby ich są bowiem ściśle związane z warunkami ekologicznymi sprzyjającymi produkcji rolniczej, są ich pochodną. Takie ich traktowanie wynika jednak stąd, że względnie dobremu wykorzystaniu warunków siedliskowych nie musi towarzyszyć wykorzystanie efektów produkcji rolniczej. Może występować rozdzielenie tych dwu ogniw produkcji i — praktycznie — zjawisko takie możemy zaobserwować w gospodarce polskiej. Wyraża się ono w tym, że wyprodukowane w niektórych regionach kraju surowce rolnicze nie mogą być — ze względu na brak mocy przerobowych przemysłu przetwórczego — przerobione na miejscu i muszą być wywożone poza region.

Dotyczy to między innymi Makroregionu Środkowo-Wschodniego, w którym brak mocy przerobowych przemysłu rolnospożywczego w stosunku do aktualnie realizowanego skupu ocenić można na około 30 proc. Jest on w rzeczywistości — w stosunku do możliwości skupu oraz do znacznych możliwości wzrostu produkcji rolniczej — jeszcze większy. W Makroregionie Środkowo-Wschodnim notujemy też znaczne możliwości wzrostu produkcji rolniczej. Już tylko racjonalna rejonizacja produkcji zbożowej pozwoliłaby na wzrost produkcji zbóż w regionie o około 10 proc.

Analiza regionalnego zróżnicowania zatrudnienia rolniczego pozwala

też na zaliczenie zasobów siły roboczej do istotnych czynników rozwoju wschodnich regionów kraju. W Makroregionie Środkowo-Wschodnim udział zatrudnienia w rolnictwie jest blisko dwukrotnie wyższy niż średnia w kraju i wynosi ponad 50 proc. ogółu zatrudnionych w gospodarce narodowej. Makroregion ten — podobnie zresztą jak i Makroregion Północno-Wschodni — posiada zatem wszelkie predyspozycje do rozwinięcia się w oparciu o kompleks gospodarki żywnościowej.

Regionalne zróżnicowanie

Regionalny kompleks gospodarki żywnościowej powinien, moim zdaniem, obejmować trzy następujące elementy: rolnictwo, przemysł rolnospożywczy oraz produkcyjne usługi dla rolnictwa. Czwarty element zaliczamy najczęściej do tego kompleksu w makroskali — przemysł produkcji środków produkcji dla rolnictwa — nie tylko jest w sensie technologicznym i ekonomiczno-organizacyjnym bliższy odpowiedniemu gałęziom przemysłu, lecz również pewne jego elementy niszcząco wpływają na siedlisko rolnicze. Przykład Puławskich „Azołów” jest tu wielce wymowny. Przemysł ten nie posiada też — w świetle prowadzonych badań — istotniejszej roli aktywizacyjnej w stosunku do otaczających terenów rolniczych.

Zadać można też pytanie: czy taka koncepcja rozwoju regionu jest czymś nowym w stosunku do koncepcji uprzemysłowienia, zważywszy, że regionalne kompleksy żywnościowe obejmować powinny także przemysł przetwórczy? W stosunku jednak do realizowanej wcześniej, szczególnie zaś intensywnie w latach planu sześcioletniego, koncepcji aktywizacji przez przemysł występują zasadnicze różnice. Koncepcja rozwoju przez przemysł zakładała bowiem konieczność nasytania przemysłem wszystkich regionów niezależnie od posiadanych warunków, przy tym preferowała określone gałęzie przemysłu.

Aktywizacyjne funkcje miały więc reprezentować przede wszystkim: przemysł ciężki, wydobywczy, metalowy i im pokrewne. Efektem tego typu posunięć było rozwinięcie się w naszym kraju głównie poziomu specjalizacji regionów, nieracjonalnej zarówno z punktu widzenia znacznych kosztów transportu, jak i z punktu widzenia korzyści lokalizacyjnych, a także korzyści w sferze organizacji i zarządzania.

Koncepcja rozwoju przez gospodarkę żywnościową ma z gruntu odmienny charakter. Zakłada ona pionową, funkcjonalną, a nie działową

specjalizację regionu. Region ma być nakierowany na produkcję określonych dóbr finalnych, w tym przypadku artykułów żywnościowych. Taka specjalizacja zapewnia znaczne korzyści gospodarce, poczynając od radykalnego zmniejszenia kosztów transportu, poprzez zmniejszenie strat w wytworzonym dochodzie narodowym, określone korzyści w sferze technologicznej, a także społecznej.

Szczególne walory pionowej specjalizacji regionu w odniesieniu do gospodarki żywnościowej pochodzą stąd, że — jak wynika z badań empirycznych — 80 proc. przepływów materiałowych dokonuje się tu wewnątrz tego kompleksu. Wybitnie surowcowy charakter przemysłu rolnospożywczego, dwukierunkowy charakter związków łączących przemysł przetwórczy i rolnictwo, silne aktywizacyjne oddziaływanie przemysłu przetwórczego na otaczające tereny rolnicze — przemawiają za tego typu specjalizacją regionów o szczególnych walorach dla produkcji żywności.

Większa efektywność nakładów

Wskazać wreszcie należy, że tworzenie regionalnych kompleksów żywnościowych jest też drogą przebudowy ekonomicznej i społecznej stosunków na polskiej wsi. Nasytanie regionu uprzedmiotowym przemysłem rolnospożywczym, a także organizacjami handlowymi, zapewnia bowiem ściśle więź między gospodarką chłopską a rozwijającą się planową gospodarką społeczną. Powstające formy kooperacji zapewniły włączenie w system planowania. Rozwój przemysłu powoduje powstawanie nowej klasy rolniczej, kształtowanie się nowych wzorców życia, co ma zasadnicze znaczenie dla przekształceń w świadomości ludności wiejskiej.

Rozwój regionalnych kompleksów żywnościowych nie oznacza oczywiście rezygnacji z rolniczego wykorzystania tych terenów, na których produkcja żywności nie jest funkcją główną. Potrzeby w zakresie produkcji żywności wymagają bowiem, aby cała nadszająca się do produkcji rolniczej ziemia była wykorzystana. Koncepcja tworzenia regionalnych kompleksów żywnościowych oznacza jedynie, że dla pewnych obszarów kraju produkcja żywności powinna być funkcją główną i na tych terenach — przede wszystkim — powinna koncentrować się kompleksowa działalność zmierzająca do jak najpełniejszego wykorzystania ich szczególnych warunków rozwojowych.

Żyć tylko porównanie podstawowego dla produkcji rolniczej czynnika produkcji, jakim jest ziemia, wskazuje na daleko idące zróżnicowanie przestrzenne. W rezultacie procesy intensyfikacji produkcji rolniczej nie wszędzie są jednakowo efektywne. I tak np. efektywność nawożenia mineralnego mierzona przyrostem produkcji zbóż na 1 kg NPK jest dla Lubelszczyzny ponad półtora raza wyższa niż średnio w kraju. Pewne regiony są też szczególnie predestynowane do rozwoju określonych kierunków produkcji rolniczej.

Korzyści makroekonomiczne

To zróżnicowanie warunków poszczególnych regionów powoduje, że nie może być mowy o ich autarkii w zakresie artykułów żywnościowych. Regiony posiadające dobre warunki muszą produkować ponad swoje własne potrzeby, dlatego, że w innych produkcja nie może pokryć zapotrzebowania. Międzyregionalne przerzuty surowców muszą wobec tego istnieć i nie byłoby większego problemu, gdyby wszystkie one były racjonalne. Znaczną, najbardziej obciążającą gospodarkę część tych przerzutów wynika bowiem nie z potrzeb konsumpcyjnych poszczególnych regionów, lecz z nieracjonalnego rozmieszczenia sił wytwórczych, z przestrzennego rozbitcia ściśle powiązanych ze sobą procesów produkcji rolniczej i przetwórstwa rolnospożywczego.

Można zmniejszyć również ilość przerzutów związanych z zaopatrzeniem ludności w konsumpcyjne artykuły rolne. Pewna część produkcji rolniczej ma bowiem orientację lokalizacyjną rynkową i tę produkcję, o ile tylko występują odpowiednie warunki przyrodnicze, powinniśmy lokalizować wokół znaczniejszych skupisk ludności. Dotyczy to przede wszystkim stref wokół aglomeracji oraz większych miast. Wokół takich miast powinny być rozwijane te głównie kierunki produkcji rolniczej, które wytwarzają bezpośrednio na rynek miejski i których odsunięcie od miasta zwiększa wybitnie — ze względu na konieczność dalekiego transportu — koszty produkcji.

Chodzi tu głównie o intensywną produkcję ogrodniczą, przede wszystkim różnego rodzaju nowalijek (pomidory, ogórki, sałata itp.), a także kwiatów pod szkłem, w mniejszym stopniu produkcję sadowniczą, i to głównie owoców miękkich do bezpośredniego spożycia. Powinno się tu też rozwijać intensywny chów bydła mlecznego, dla zaopatrzenia miasta w świeże mleko płynne. Inne

kierunki produkcji rolniczej, których produkty trafiają do konsumentów dopiero po przetworzeniu przez przemysł spożywczy, nie wymagają takich lokalizacji. Ich produkcja jest natomiast dość ściśle związana z warunkami przyrodniczymi. Tak więc w odniesieniu do strefy podmiejskiej możemy mówić o dużej aktualności koncepcji kręgu Thünera.

Przedstawione tu korzyści makroekonomiczne przemawiają wyraźnie za specjalizacją pewnych regionów w produkcji żywności. Pojawia się jednak pytanie — czy specjalizacja taka zapewnia realizację wszelkich celów regionu. Pamiętać bowiem musimy, że region to nie tylko część gospodarki narodowej, której rozwój zapewnić powinien lepszą realizację celów ogólnogospodarczych. Ma on także zapewniać jak najlepsze warunki życia i zaspokojenia potrzeb ludności społecznej w regionach o szczególnych do tego predyspozycjach niewątpliwie prowadzi do realizacji celu ekonomicznego. W jakim stopniu zapewnia on jednak społeczny cel regionu? Musimy bowiem pamiętać, że społeczeństwo regionalne, a także władze regionalne będą akceptować przede wszystkim takie drogi rozwoju ekonomicznego, które zapewniają realizację tego celu. Stąd dla polityki regionalnej pierwszoplanowe znaczenie ma zapewnienie zgodności między ekonomicznym a społecznym celem regionu.

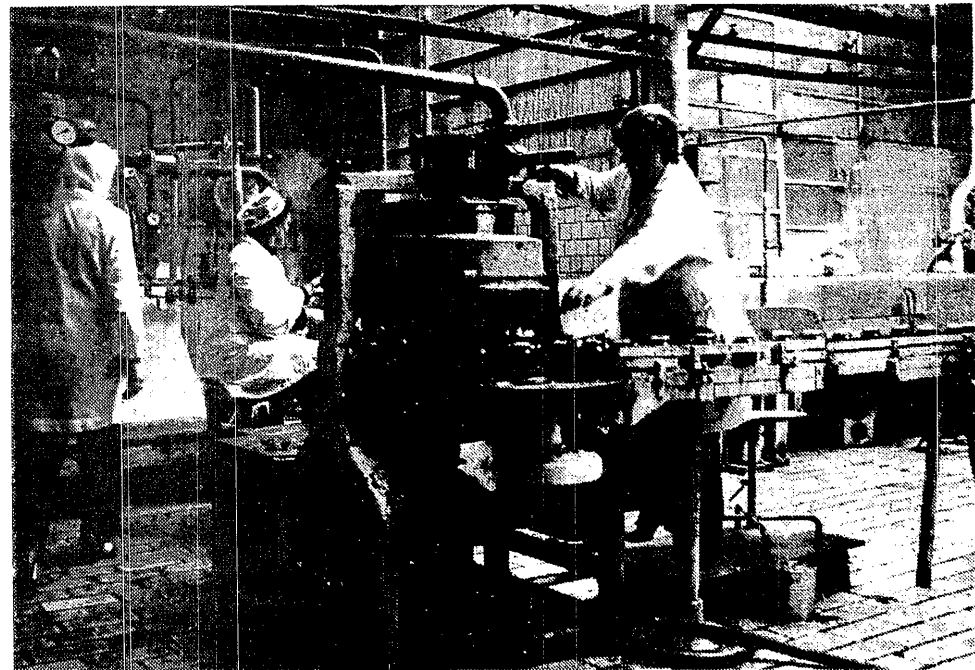
Parametry i bodźce rozwoju

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że gospodarka żywnościowa nie zapewnia w pełni takiej zgodności celu ekonomicznego i społecznego. W stosunku do gospodarki żywnościowej polityka cen i płac ma szczególne znaczenie. Ceny produktów rolnych są bowiem dla rolników indywidualnych faktycznym parametrem decydującym zarówno o tym, co i jak produkować, jak również o tym, co i jak produkować. Dysparytet dochodów: rolnictwo — sfera pozarolnicza — staje się w takiej sytuacji istotnym hamulec w wyborze strategii opartej na gospodarce żywnościowej, powoduje nieakceptowanie przez społeczeństwo regionów — makroekonomicznie i ogólnospołecznie — słusznego drogi rozwojowej. W latach 1961–1970 dochody ludności poza rolniczej rosły blisko dwa razy szybciej niż ludności rolniczej. Był to jeden z przyczyn niskiej dynamiki wzrostu produkcji rolniczej, a także przyspieszenia procesu odchodzenia z rolnictwa.

Natomiast w latach 1971–75, gdy wzrosła opłacalność produkcji rolnej, dynamika wzrostu dochodów ludności rolniczej zbliżyła się do dynamiki dochodów ludności pozarolniczej. Było to jedną z istotnych przyczyn znacznie większego niż w poprzednim pięcioleciu wzrostu produkcji rolniczej. Podobne znaczenie mają płace w gospodarce żywnościowej. Lesnictwo i rolnictwo były działami produkcyjnymi o wysokiej ostatnim dynamicznie wzrosły płacy. Również płaca w przemyśle rolnospożywczym rosła szybciej niż przeciętnie w całym przemyśle. Rozpiętości międzyzwiązków są jednak nadal bardzo znaczne. Znaczące są przy tym rozpiętości międzyzwiązkowe i międzygminne w opłacie za pracę na jednolitych stanowiskach (pracownicy transportu, spawacze, ślusarze a także ekonomści).

★

Przytoczone argumenty przemawiają za tym, aby pewne obszary naszego kraju ukierunkowywać na produkcję żywności. Wymaga to koncentracji na tych obszarach większych nakładów związanych z gospodarką żywnościową. Chodzi o to, aby w perspektywie stworzyć regionalne kompleksy gospodarki żywnościowej, cechujące się specjalizacją pionową, o znacznej koncentracji powiązań między ogniwami kompleksu. Poza wskazanymi już korzyściami, specjalizacja taka zapewni też powinna zmniejszenie przewozów międzyregionalnych, tj. zmniejszyć obciążenie gospodarki nadmiernymi kosztami transportu.



Zakłady Przemysłu Owocowo-Warzywnego w Milejowie — trafna lokalizacja przetwórstwa w pobliżu zaplecza surowcowego. Fot. S. ZUBCZEWSKI

REKORDY MLECZNOŚCI

Co roku ogłaszane są wyniki oceny wartości użytkowej krów w Polsce. W 1976 r. badaniami objęto 777 tysięcy krów — we wszystkich obozach sektora uprzemysłowienia i około 4 proc. krów w gospodarstwach indywidualnych. Badania te mają wielkie znaczenie dla doskonalenia pogłowia bydła i pracy hodowlanej. Rejestrują one wydajność mleka, tłuszczu, białka, odsetek krów, które poroniły i inne ważne dla hodowli zjawiska.

W 1976 r. przeciętna roczna wydajność krów objętych badaniami przekroczyła 3,5 tys. kg mleka, przy 3,94 proc. tłuszczu. Są to wyniki lepsze niż w poprzednim roku. Rejestrowane są również najlepsze osiągnięcia hodowlane we wszystkich ra-

sach — wyniki całych obór i wydajność poszczególnych krów. Wśród gospodarstw państwowych — najlepszą — i utrzymującą się od wielu lat w czołowie — jest obora Wierzechucina, należąca do Państwowego Ośrodka Hodowli Zarodowej w Prusławie (woj. gdańskie). Osiągnięto tu od 82 krów rasy nizinnnej czarno-białej rekordową wydajność tłuszczu (przeciętnie 280 kg) przy mleczności średnio 6382 kg od krowy. W gospodarstwach spółdzielczych najlepszą jest obora RSP Popielewo w woj. bydgoskim (97 krów rasy nizinnnej czarno-białej). Osiągnięto tu średnio od 1 krowy 4830 kg mleka i 204 kg tłuszczu. Bezkonkurencyjne jest osiągnięcie indywidualnego hodowcy posiadającego 17 krów — Wł. Kandulskiego z Borszostawia w woj. poznańskim. W jego oborze udojono śred-

nio 8244 kg mleka i 370 kg tłuszczu od krowy. Są to także krowy rasy nizinnnej czarno-białej.

Interesujące są również rekordowe osiągnięcia poszczególnych krów. W gospodarstwach państwowych najlepszą krową czarno-białą była Cisawa z Wierzechucina (10080 kg mleka, 446 kg tłuszczu), a w rasie czarno-białej Cytra (10973 kg mleka, 435 kg tłuszczu). Najlepszą krową w gospodarstwach indywidualnych w 1976 r. była Aga z gospodarstwa Wł. Kandulskiego (11182 kg mleka i 543 kg tłuszczu). Na liście najlepszych krów w gospodarstwach indywidualnych było aż 7 z obory Wł. Kandulskiego. Aga była również najlepszą krową w kraju w 1976 r. oraz trzecią w historii notowania wyników w Polsce. Lepsze wyniki miały jedynie Werka w 1974 r. (15500 kg

mleka, 677 kg tłuszczu), i Frida z POHZ Gajewo, woj. elbląskie w 1969 r. (552 kg tłuszczu). (m)

KOMBAJNEM PO ZBOCZACH

Coraz więcej nabywców — mimo wysokiej ceny — znajdują kombajny produkcji zachodniemieckiej przystosowane do pracy na skłonach na terenach podgórskich. W kombajnach tych aparat omlotowy pozostaje stale w pozycji poziomej, natomiast urządzenie koszące i podwozie ustawiają się odpowiednio do nachylenia zbocza. Maszyna wytrzymuje pochylność do 40 proc. w układzie poprzecznym, natomiast w kierunku prostopadłym do linii opadania zbocza do 20 proc. przy pracy pod górę i 10 proc. przy zjeździe w dół. (m)

SYNTECYZNY TYTON

W kilku krajach europejskich (Francja, W. Brytania, Szwajcaria) dokonywane są próby z syntetycznym „tytoniem”, produkowanym na bazie celulozy i dodatków aromatycznych, który w przyszłości może stać się surowcem do wyrobu papierosów. Francuska organizacja do spraw eksploatacji przemysłowej tytoniu jest jednak za tytoniem naturalnym, ale o znacznie mniejszej zawartości nikotyny. Instytut Tytoniowy w Bergerac ocenia, że zawartość nikotyny w tytoniu można regulować przez odpowiednią uprawę i nawożenie oraz selekcję odmian tej rośliny. (m)



RÓŻNE KŁOPOTY POD JEDNYM DACHEM

ZANETTA REGEL

KIEDYS był mały sklepik. Mydło i powidło kupowało się w nim za gotówkę lub na kredyt, a poglądy polityczne i plotki o sąsiadach, których sklepikarz znał na wyrost — wymieniano za darmo.

Potem musiały nadejść era wielkich domów towarowych, w których znalazła ujście rzeka przemysłowej produkcji. Zakupy odbywały się tam tłumnie i anonimowo, ale za to nabyć można pod jednym dachem prawie wszystko dla zaspokojenia coraz bardziej wyrafinowanych potrzeb.

Domy towarowe istnieją już z górą 100 lat, a ich ojczyzną jest Francja. Tam też, mając swą siedzibę w Paryżu, Międzynarodowe Stowarzyszenie Domów Towarowych sformułowało definicję, zgodnie z którą za dom towarowy uważa się „punkt sprzedaży detalicznej oferujący klientom w tym samym lokalu lub w lokalach ze sobą sąsiadujących różnego rodzaju towary zgrupowanych w działach, z których każdy pod względem wyboru towarów spełnia rolę sklepu wyspecjalizowanego”. Działów takich powinno być przynajmniej 10, w tym obowiązkowo z odzieżą damską i dziecięcą.

Mamy też polską definicję zatwierdzoną w marcu 1972 roku przez ministra handlu wewnętrznego, która m.in. wyznacza minimalną powierzchnię domu towarowego — 2000 m kw. (na świecie 2500 m kw.), ale urzędowa formuła to jedno, a praktyka to drugie. Więc co nam się w praktyce z hasłem „domy towarowe” kojarzy?

Najpierw był Cedet...

Powojenna historia polskich domów towarowych rozpoczęła CDT. Dziś po asymetrycznych garniturach sprzedawanych w Cedecie pozostała tylko legenda wśród czterdziestolatków. Obecnie mamy w kraju 36 domów towarowych rozmieszczonych w 20 województwach, przeważnie w ich stolicach. Czy to dużo czy mało? Jeśli porównać z innymi krajami, okaże się całkiem niewiele. Pewną skalę porównawczą daje udział domów towarowych w obrotach całego handlu detalicznego.

W NRD w roku 1970 udział ten wynosił 8 proc., w Finlandii obecnie 9,9 proc., w Wielkiej Brytanii w 1970 roku 5,1 proc., w Szwecji, przy bardzo rozwiniętej sieci domów towarowych ich udział w globalnych obrotach detalu utrzymywał się na poziomie 25 proc. w 1975 roku. Dane pochodzą wprawdzie z różnych lat, ale pozwalają najogólniej zorientować się, jak małym potencjałem domów towarowych dysponujemy: ich udział w ogólnych obrotach wynosi u nas obecnie 3 proc.

A do domów towarowych należy niewątpliwie przyszość handlu. Tu się handluje na wielką skalę potrzeb i możliwości produkcyjnych rozkrojonej maszyny przemysłowej, tu się prowadzi obok sprzedaży dodatkowe usługi, tutaj klient ma bezpośredni dostęp do towaru, a towar, może się pleść przed nim nie na jednej płaszczyźnie, ale na kilku kondygnacjach pod jednym dachem. Tu gra muzyka i kręca się ruchome schody...

Czy aby zawsze się kręca? W rodzimych kombinatach handlowych często nieruchomieją. Nie wytrzymują naporu klienteli. Tłumnie, ciasno.

Najpotężniejszym przedsiębiorstwem zrzeszającym domy towarowe w Polsce jest oczywiście „Centrum”. Tym znakiem firmują się 24 tzw. wielkopowierzchniowe placówki handlowe w kraju. W Warszawie domami tego przedsiębiorstwa są: „Junior”, „Sawa”, „Wars” na Ścianie Wschodniej oraz „Praga” i „Wola”, a wreszcie otwarty niedawno „Smyk”. Największym powierzchnio- jest wśród nich „Sawa” licząca ponad 7000 m kw. Poza stolicą największe w kraju domy spod znaku „Centrum” posiada Wrocław („Renoma” — ponad 6000 m kw.) i Łódź („Uniwersal” — ponad 5000 m kw.). I znów, żeby się porównać: wybudowany ostatnio w Budapeszcie dom „Scala Budapest” ma 20 000 m kw., a najpotężniejszy w Europie dom towarowy „Harrods” w Londynie liczy 54 000 m kw. powierzchni sprzedażowej.



Najmłodsze pokolenie klientów też ma swoje wymagania.

Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

Zapewne w świecie są jeszcze inne kolosy, ale ufając, że kolejne tysiące metrów ponad przyjęte w definicji minimum nie gwarantują szczęścia, zajmijmy się naszymi powierzchniami przeznaczonymi na masowy handel detaliczny. Co i jak się tu sprzedaje?

Pracownicy powiedzą: niewygodnie, ciasno, zupełny brak zaplecza, na którym można rozłożyć i posegregować przywieziony z magazynów towar przed umieszczeniem go na wieszakach i półkach. Szkłane domy, za które dawno już rozdano nagrody i premie, zupełnie się do handlu nie nadają. Czy opracowując dokumentację nie wiedzieliśmy o tym, że na świecie nikt nie odważyłby się zaproponować do masowego handlu

Zaczynamy od „jak”

Pracownicy powiedzą: niewygodnie, ciasno, zupełny brak zaplecza, na którym można rozłożyć i posegregować przywieziony z magazynów towar przed umieszczeniem go na wieszakach i półkach. Szkłane domy, za które dawno już rozdano nagrody i premie, zupełnie się do handlu nie nadają. Czy opracowując dokumentację nie wiedzieliśmy o tym, że na świecie nikt nie odważyłby się zaproponować do masowego handlu

tak przeszklonego budynku bez klimatyzacji? W upały lipcowe temperatura dochodzi we wnętrzach do 40 stopni. A jak atrakcyjnie wygląda na zewnątrz budynek z kłębiącym się za panoramicznymi szybami na wyższych kondygnacjach towarami, który na zapleczech stoisk jest rozpakowywany!...

Tak, jak domy na Ścianie Wschodniej, prezentuje się również kilka innych domów towarowych w kraju. Dopiero przy budowie społeczeńskiego „Centralu” w Łodzi, i kilku następnych wykorzystano w tej mierze światowe doświadczenia, godząc się m.in. z faktem, że przy sztucznym świetle handluje się o wiele wygodniej.

Poważnym mankamentem z punktu widzenia pracowników jest brak magazynów. „Centrum” w 10 proc. korzysta z magazynów obcych pomieszczeń. Dokumentacja na nowe magazyny istnieje już od kilku lat i nie ma pieniędzy pochłania jej ciągła aktualizacja. Na dobrą sprawę trzeba by nową dokumentację, bo magazyny przewidziane w dotychczasowej, zanim została wzniesiona, będą znowu za ciasne. Na szczęście, Centrala Państwowego Handlu Wewnętrznego, której podlega „Centrum”, ma w tej sprawie całkowitą jasność poglądów.

Do „jak” z punktu widzenia klienta jest na pewno jeszcze więcej zastrzeżeń. Jeśli chodzi o tak zwaną kulturę obsługi, ankietą rozpisana wśród kupujących przynosi dość optymistyczne stwierdzenie. Sprzedawcy w domach „Centrum”, zwłaszcza w stolicy uśmiechają się podobno znacznie częściej niż na prowincji. Ale tę opinię trzeba złożyć w pewnej mierze na karb wyrozumiałości klientów, bo często ekspedientka śmiać się przestaje, kiedy klient próbuje skorzystać z charakterystycznej przecież dla domów towarowych na całym świecie zasady swobodnego dostępu do towaru.

Byłbym świadkiem takiej sceny: młodzi ludzie, niczym szczególnym nie wyróżniający się z tłumu, przekroczili bez zastanowienia granicę wyznaczoną stołkiem sprzedawcy i podeszli do półki zapalonej sweterkami. Reakcja sprzedawczyni strząsała stoiska była bezpardonowa: „Co za porządek, co wy sobie wyobrażacie, ja tu podaję towar, to bierzcie, jak się”. Nie wiem co sobie wyobrażali niefortunni klienci, fakt, że przez moment okazali pełne niezrozumienie pretensji, które tak wyrażały do nich skierowane. Po chwili czystą węgierszczyzną wybakali: przepraszam i zażenowani skryli się w tłumie.

Tak, jestem pełna uznania dla dodatkowych wysiłków tego rodzaju, ale jako klient i w imieniu innych klientów — wszystkich niedomagań usprawiedliwić kłopotami nie mogę. Takie jest życie i dlatego mam jeszcze za złe gastronomii sąsiadującej z domami „Centrum” na Wschodniej Ścianie. Według najlepszych zamiarów i obowiązującej definicji, miały to być lokale, w których zrodzony wycieczką po piętrach klient mógłby się pokrzepić smacznym, tanim i szybkim posiłkiem podanym w estetycznych warunkach. Nic z tego. Klient „Centrum” raczej stroni od barów, w których, oprócz długiego czekania na zimne frytki, nie dobrego go nie czeka. Jest w tych lokalikach coś z atmosfery, w której klient pyta: Przepraszam, czy tu biją?

Co?

A mimo wszystko, od czasów CDT na pewno minęła cała epoka. Tę zmianę widać we wszystkich artykułach, którym handluje domy towarowe. Najwyraźniej — postępowanie o sobie w ubiorze, bo temu zresztą — jak wszystkie domy na świecie — „Centrum” poświęca najwięcej

Hasła głoszą: w domu towarowym klient sam na sam z towarami. Sprzedawca jest tylko doradcą, który nie przeszkadza w oglądaniu towarów, jedynie śpieszy z informacją o artykule, który stał się przedmiotem zainteresowania kupującego. Taka mniej więcej forma sprzedaży nazywa się preselekcją i jest jedynie słuszną dla domów towarowych. Czy w sieci „Centrum” honorowana?

— Kradną — skarży się dyrekcja — niestety, nie tylko klienci, ale i sprzedawcy, zwłaszcza w miarę przechodzenia na tzw. odpowiedzialność służbową, kiedy nie czują się już finansowo skrupowani.

A nie można przyłapanego, własnego złodziejszka wyrzucić z pracy? Przecież place w domach „Centrum” są atrakcyjniejsze niż w innych przedsiębiorstwach handlowych?

— To nie takie proste. Przeciw wyrzuceniu z pracy, nawet za kradzież, w każdym przypadku pojawia się mnóstwo argumentów.

Przecież na całym świecie w domach towarowych i innych samobsługowych placówkach ludzie ulegają słabości i kradną. Jest na to specjalny fundusz. Dlaczego się zeń nie korzysta?

Jednoznacznej odpowiedzi nie uzyskałam.

Tymczasem kolejki do stoisk rosną. Idźmy dalej: tzw. usługi towarzyszące. Katalog takich usług kształtuje się oczywiście w różnych przedsiębiorstwach inaczej. Bogałe, potężne domy towarowe na świecie prześcigają się w wymyśnianiu rozmaitych usług ku wygodzie klienta za proporcjonalną, rzecz oczywista, opłatą. Porady i poprawki krawieckie, czyszczenie butów, błyskawiczne wywabianie plam — to w szanującym się domu towarowym — chleb z masłem. Przechowywanie futer, nart i innego sprzętu zimowego przez całe lato, kursy haftu, pakowanie zestawów wycieczkowych i urlopowych, wypożyczalnia sprzętu wodnego, tłumaczenie listów, podań i innych tekstów z jednego obcego języka na inny obcy, sprzedaż zwierząt afrykańskich z dostawą do domu — oto dowody prześcigania się w usługach różnych światowych firm handlowych.

Usługami wykonywanymi w domach „Centrum” też zapisałam całą kartkę. Jest ich naprawdę niemało. Od przechowania dzieci i płaszczy przez dorabianie kluczy, repasację pończotek, naprawy jubilerskie i zegarmistrzowskie, wykończanie zasłon i firanek, poprawki krawieckie w zakupionej odzieży, wykroje, obciąganie guzików, napielanie długopisów i zapalniczek, naprawę sprzętu sportowego, wypożyczanie pędzli do malowania, dostawę towarów do domu, fryzjerstwo, kosmetykę — do nagrywania pocztówek włącznie.

Zadziwiła mnie tak długa lista usług, bo skąd o nich wszystkich miałam wiedzieć, kiedy nie towarzyszy im żadna, rzucająca się w oczy reklama? Owszem, o poprawkach krawieckich może niejednemu klientowi wiadomo, ale konia z rzędem temu, komu uda się skrócić spodnie, bądź rękawy czy spódnicę na poczekaniu. W punkcie krawieckim usytuowanym np. w „Warsie” przygodnemu klientowi odpowiedzą, że sprawa w ogóle jest trudna i że pewnie się nie opłaca, a jeśli nawet, to poczekać trzeba będzie z tydzień, bo jak zawsze i wszędzie — nawał pracy. Z dostarczeniem do domu zakupionej pralki także problem i zastępca dyrektora naczelnego „Centrum” — LEONARD KRYSIK, który całą długą listę usług towarzyszących przedkładał mi właśnie — rozkłada ręce.

Prawda jest taka, że nie mamy na dostawę do domu zakupionych u nas towarów własnego transportu. Postępujemy się taborem Przedsiębiorstwa Transportu Handlu Wewnętrznego i zdani jesteśmy na ich łaskę. Nigdy dokładnie nie wiadomo, którego dnia i o jakiej porze podstawią samochód.

A na własny transport was nie stać?

— Stać, ale przepisy ograniczają. Także z powodu przepisów byłoby poważne kłopoty z błyskawicznym dorabianiem kluczy. Nie możemy przecież wymagać od klienta, który mu zdarzy się nieszczęście zgubienia klucza, aby przychodził z własnym surowcem. A tymczasem przedsiębiorstwo „Centrum” na swój wydatek w pawilonach rzemieślniczych modeli klient kupić nie może. Musielibyśmy więc obejść przepisy i zatrudnić ślusza na ryczałcie, żeby zakupić kluczy dokonywał jako prywatna osoba. I takich kłopotów z rozwojem usług towarzyszących sprzedaży mamy tysiące — żali się dyrektor.

Tak, jestem pełna uznania dla dodatkowych wysiłków tego rodzaju, ale jako klient i w imieniu innych klientów — wszystkich niedomagań usprawiedliwić kłopotami nie mogę. Takie jest życie i dlatego mam jeszcze za złe gastronomii sąsiadującej z domami „Centrum” na Wschodniej Ścianie. Według najlepszych zamiarów i obowiązującej definicji, miały to być lokale, w których zrodzony wycieczką po piętrach klient mógłby się pokrzepić smacznym, tanim i szybkim posiłkiem podanym w estetycznych warunkach. Nic z tego. Klient „Centrum” raczej stroni od barów, w których, oprócz długiego czekania na zimne frytki, nie dobrego go nie czeka. Jest w tych lokalikach coś z atmosfery, w której klient pyta: Przepraszam, czy tu biją?

Co?

A mimo wszystko, od czasów CDT na pewno minęła cała epoka. Tę zmianę widać we wszystkich artykułach, którym handluje domy towarowe. Najwyraźniej — postępowanie o sobie w ubiorze, bo temu zresztą — jak wszystkie domy na świecie — „Centrum” poświęca najwięcej

uwagi. Udział ubiorów w ogólnej sprzedaży wynosił w „Centrum” 80 proc. Zaczęło się od komplectów typu safari szytych na wyłączność tej firmy — przez nikomu — w Polsce przedtem nie znaną spódnice w Wieluniu. Za safari poszły inne atrakcje. Dostarczała ich m. in. wymiana towarowa z zagranicą, którą do lat znacznych rozmiarów umiały w swoim czasie rozwinąć tylko domy „Centrum”. To pod tym szyldem ukazywały się także pierwsze ubrania dżinsowe z prawdziwego ściernego taksu. Wprawdzie czekało się po nie w wielogodzinnych kolejkach, ale czegoż by nie poświęcił młodzieżowy klient dla prawdziwych dżinsów. Dzisiaj dobrać odpowiedni rodzaj i fason dżinsów też niełatwo, choć handluje już nimi kilka stoisk i inne sklepy uspołecznionego handlu.

A czym aktualnie imponują domy „Centrum” rynekowi? Z jakiego towaru uczynili szlagier? Niewątpliwie, coraz trudniej jest kreować szlagiery przy zwielokrotnionej masie towarów, ale... Przecież chodzi o specyfikę domów towarowych na tle pozostałych sklepów. Przecież klient przyjeżdża tutaj nie tylko spod Warszawy, ale i z innych oddległych miast i miasteczek spodziewając się, że coś atrakcyjnego dla siebie znajdzie.

Tymczasem poza „Hofflandem” niewiele nowego. Z taką samą ogromną sympatią, z jaką widam na małym ekranie redaktora Kalkulyskiego, odnajduję też w domach „Centrum” produkcję według projektu Barbary Hoff. Lecz ile tego dobrego, zwłaszcza w drugim przypadku, można strawić bez godnej kontropozycji? Podobno mamy bardzo zdolnych projektantów — widziałam ich na własne oczy — podobno odnoszą sukcesy, ale wciąż anonimowo. Domy „Centrum” już rok temu obiecały nowe imienne kolekcje, nowe nazwiska i nie dotrzymały obietnicy. Szkoda. Klient lubi gwiazdy — handeł lepiej wtedy idzie. Myślę, że właśnie przewodniej gwiazdy zabrakło kolekcji „Średnio po trzydziestce” do pełnego sukcesu. A przyszło mi to do głowy w czasie wizyty w jednym z zakładów produkcyjnych, gdzie jeszcze przed kilku laty obawiali się, jak ognia, najazdu przedstawicieli domów „Centrum” („będą siedzieć, marudzić, wybrzydzać, pilnować każdej zasłuzki, pilnować ilości”). Dziś się już tego w przemysle nie obawiają. Czyżby przedstawiciele „Centrum” stracili zamilowanie do podróży? To by mnie zaniepokoiło.

Słyszę też o kłopotach, których domy „Centrum” spodziewają się łąda chwila po niedawnej reorganizacji w handlu; objęła ona bowiem także sposób dokonywania zakupów w przemysle. Oto domy „Centrum” lekają się, że partycypując w centralnym podziale (między 49 województw) artykułów deficytowych, nie uszczękną odpowiedniej ilości atrakcji, którymi przyciągnęłyby klientów.

Istotnie, jeżeli w nowej organizacji zakupów zostałyby zaorane ścieżki tak pracowniczo wydeptane niedys przez przedstawicieli „Centrum” do renomowanych producentów — to byłabym z całego serca przeciwna. Czy rysuje się rzeczywiście takie niebezpieczeństwo? Z tym pytaniem udalam się wprost do krzepnącej jeszcze nowej organizacji, jaką jest Centrala Państwowego Handlu Wewnętrznego sprawująca kontrolę nad domami „Centrum” i poszczególnymi wojewódzkimi przedsiębiorstwami handlu detalicznego.

Nie podobnego, płośnie obawę. Bardzo cenimy sobie doświadczenia „Centrum” we współpracy z przemysłem — mówi zastępca dyrektora generalnego, STANISŁAW BRAGIEL. — Chcemy nawet, aby tych metod wpływania na produkcję poprzez zamówienia nauczyły się od „Centrum” inne przedsiębiorstwa. Jesteśmy też za lansowaniem przez „Centrum” rozmaitych nowości. Chcemy, na przykład, aby domy towarowe zaczęły obecnie swoją współpracę z producentami dziewiarstwa i pończosznicztwa, bo na tym polu jest jeszcze wiele do zrobienia. Powinny się też, na przykład, zainteresować nowym kompleksem potrzeb działkowców, majsterkowiczów i zmotoryzowanych. Natomiast jeśli chodzi o automaty pralnicze, to rzeczywiście trudno je rozdzielić wyłącznie między domy „Centrum”, które obecnie są przecież tylko w niektórych województwach.

Jeśli zapewnieniom Centrali dać wiarę, a nie ma na razie powodów do braku zaufania, to o zubożeniu asortymentu domów „Centrum” z powodu innej organizacji zakupów nie ma się co martwić. Niepokoję o nadmiar sukcesów w branży odzieżowej, które mogą przypaść domom towarowym wycieczką do domów mody, też nie powinien jeszcze spędzać snu z powiek, bo mimo, że „Centrum” na niwie ubioru zrobiło wiele — jeszcze więcej jest do zrobienia. Nie wyrażają się z obietnic wojewódzkie oddziały „Centrum”, które miały się stać regionalnymi ośrodkami mody. W Łodzi, w „Uniwersalu” w pierwszych miesiącach istnienia ogólnokrajowego zrzeszenia domów towarowych miała powstać imponująca kolekcja dziecięca, która jakoś nie doszła do skutku. Słowem, roboty jeszcze sporo.

Bywalecy powiadają, że wprawdzie domy towarowe w szerokim świecie mają wszelkie szanse rozwoju, wraca jednak moda na małe sklepiki, w których ze sprzedawcą można pogadać o pogodzie i wiadomości zostawić dla znajomego. Nam się jeszcze marzy — jak potwierdzają badania ankietowe — dobrze zorganizowany i nieźle zaopatrzony, nie przepelniony ponad wszelką miarę dom towarowy ze sprawnie działającymi ruchomymi schodami.



JEDNOCZENIE

„UNITRA” stoi obecnie u progu wielkich zmian spowodowanych zarówno reorganizacją i podziałem na grupę DOM, produkującą sprzęt powszechnego użytku, i grupę produkcyjną podzespołów „Elektron”, jak też wielkim programem inwestycyjno-produkcyjnym OTVC, czyli licencyjnego telewizora kolorowego. Sądzę, że jest to właściwy moment na dokonanie przeglądu rynkowej produkcji i jednoczenia i zastanowienia się, czy spełnia ona prawidłowo zadanie zaspokojenia potrzeb społeczeństwa.

Przyszłość w kolorze, ale...

Wydać się, że opis sytuacji rynkowej należy rozpocząć od dziedziny, w której udało się osiągnąć nie tylko poziom bliskiego nasycenia rynku, lecz nawet stan pewnego nadmiaru, narzucający konieczność obniżenia rozmiarów produkcji, jeśli nie potrafimy bądź to zmobilizować popytu, bądź znaleźć rynków zbytu na granicę. Chodzi tu oczywiście o produkcję telewizorów czarnobiałych.

Z satysfakcją oglądam pełne półki i nowe modele, które wreszcie mają estetyczne skrzynki i podzespoły sterujące, włącznie z sensorowymi przełącznikami. Czasami nie mogę się jednak oprzeć wrażeniu, że z tym urodzajem nie potrafili sobie poradzić ani producent, ani handel.

Aby zwiększyć popyt, producent mógłby przecież wprowadzić nieco ożywienia w kolorystyce skrzynki, tak aby pasowały do różnego typu krajowych mebli i mebli, mógłby pomyśleć o drobnych udoskonaleniach, jak choćby zdalne sterowanie, wbudować radio, odbiornik UKF itp., odpowiednio to wszystko zareklamować, stosując jednocześnie elastyczną politykę cen wobec starszych modeli pozbawionych tych urządzeń. Handel ze swojej strony mógłby zadbać o odpowiednią technikę sprzedaży, właściwy wygląd tzw. „salonów”, które ostatnio coraz bardziej przypominają skład starych telewizorów. Klient nie kupujący „koloru” jest w nich często traktowany jak gość w restauracji, który nie zamawia wódki. Okazuje się więc, że nie umiemy też działać właściwie w warunkach nadmiaru. W tej dziedzinie u nas sytuacji klient wcale nie czuje się suwerenem, o którego względy ktokolwiek zabiega.

Widoczne są tu również elementy niewłaściwego planowania w sprawie rozwoju konstrukcji, co wykazują na przykładzie telewizorów przenośnych, czyli jednej z nich — „VELI”.

Po raz pierwszy telewizor ten pojawił się na targach i wystawach pięć, albo nawet sześć lat temu i od tej pory regularnie wystawiano go w Poznaniu i Warszawie, obiecując, że już za rok, a najdalej za dwa, znajdzie się w sprzedaży. Tymczasem wszystkie sąsiednie kraje zdążyły wyprodukować, często nawet zdobyć rynki zagraniczne kilkoma modelami przenośnymi. Telewizory takie wyprodukowały „Tesla”, „Videoton” i „RFT”, nie mówiąc o Związku Radzieckim z wieloma odmianami „Junosti”. Nasza „Vela” ukazała się na rynku najpóźniej, co jednak nie wpłynęło na jej korzyść ani pod względem formy, ani treści. W dodatku nie potrafiliśmy rozwiązać niezmiernie, jak widać trwałego problemu jednoczesnego zaopatrzenia sklepów w trzy kolory obudowy: w niebieskich wiosennych do nabywania jest „Vela” biała, w letnich żółta, a w jesiennych lansuje się kolor

pomidorowy. W tym prawie najnowocześniejszym wyrobie naszego przemysłu elektronicznego nie zastosowano ani przełączników sensorowych — które nadawałyby się tu znakomicie ze względu na małe rozmiary telewizora — ani też odbiornika czarnego ekranu, powszechnie stosowanego dla celów dekoracyjnych w tego typu sprzęcie. Zachowano natomiast zdecydowanie niemodną, pochodzącą chyba sprzed 10 lat linie wzorniczą i agresywną, lecz niezbyt ładne odcienie kolorystyczne.

Najbardziej jednak dziwi to, że o telewizorach przenośnych przypominano sobie dopiero u schyłku lat siedemdziesiątych, chociaż z danych o sprzedaży w innych krajach wynikało wyraźnie, że w miarę wzrostu poziomu życia i ilości programów — rosła zapotrzebowanie na drugi, przenośny telewizor. Aby pokazać, że coś się robi, WZT urządziło dwa la-

nozy popytu — jakby wynikało z ostatniego wywiadu udzielonego przez przedstawiciela dyrekcji „UNITRY” — „Polityce - Ekspert-Import” — opierają się głównie na obserwacji sprzedaży kilkusetletniej partii OTVC „Sony”. Trudno takie prógnozy określić inaczej, jak wróżenie z fusów.

Szpile, kasety i płyty

W drugiej połowie lat siedemdziesiątych większość produkowanych wyrobów elektronicznych nie należy już do dóbr podstawowych, lecz spełnia raczej funkcję zagospodarowywania wolnego czasu. Pierwszeństwo w ich produkcji mają zakłady „Kasprzaka” — największy wytwórca magnetofonów w krajach socjalistycznych, a jeden z największych w Europie. Czy jednak ilość idzie w parze z jakością? Nie myślę tu o jakości wyko-

porcjonalnej do cen wzmacniaczy, gramofonów i tunerów.

W produkcji drugiego „towaru rozrywkowego” sytuacja jest dość złożona. Po długich latach zastoju i wytwarzania niesławnej pamięci G 600 i „Bambino”, a następnie walczącego Fonomastera i antycznego zmieniacza na licencji — „Fonica” w kilka lat całkowicie zmieniła asortyment. Nie zważałaby się przed stwierdzeniem, że nowy gramofon G 1100 „Danieł” stanowi przełom pod względem konstrukcji i wzornictwa na tle całej krajowej produkcji. W tym momencie jednak udzielił mi informacji o dużej awaryjności skomplikowanych układów automatycznych. Apeluję więc do „Foniki”, by w dostawach tak reprezentacyjnego dla naszej elektroniki wyrobu stosowała zastronę kontrolę jakości.

Na drugim biegunie produkcji gramofonów znajduje się cała rodzina

to za każdym razem wyroby odmienne.

Nie będą więc aktualne w latach osiemdziesiątych obecnie produkowane unowocześnione „Pionier” z UKF i guzikowymi przełącznikami w skrzynce typu „Jamnik”. Już w tej chwili największym zainteresowaniem kupujących zaczynają się cieszyć większe przenośne odbiorniki wielozakresowe z uniwersalnym zasileniem typu „Wanda” i „Jowita”, a z importowanych „Spidola” i „Meridian”. Jeżeli odbiornik taki wyposażymy w magnetofon kasetyowy i dobry głośnik o kilkunastowej mocy, będzie to właśnie najbardziej nowoczesny poszukiwany urządzenie w Polsce, czyli — MK 2500. Nic w tym dziwnego, ponieważ takie właśnie radiomagnetofony w kilkunastu odmianach produkują w największych ilościach wszystkie firmy elektroniczne świata. Jest to ewidentny kierunek rozwoju popularnego sprzętu

szcze. tzw. prawdziwa stereofonia, mimo nawoływania prasowych, w tym i autora, nie stała się asortymentem standardowym i należy do dóbr luksusowych. Sądzę, że w nadchodzących latach możliwy jest wielki postęp w tej dziedzinie, pod warunkiem podjęcia odpowiednich działań marketingowych i z zakresu polityki kulturalnej. Pozwoliłoby to na przesunięcie sporej grupy produktów kulturotwórczych z kategorii luksus do kategorii standardu, ze wszystkimi konsekwencjami w dziedzinie kosztów produkcji i cen.

Jeżeli mowa natomiast o obecnej sytuacji rynkowej, uważam, że mimo iż „Kleopatra” nadal jest nieobecna w sklepach, a „Cezar” czy „Radmor” sprzedawane są jedynie w kilku placówkach w Polsce, mogłoby być całkiem nieźle, gdyby tylko przedstawiciele handlu i przemysłu poważnie zabrali się za sprawę. Produkcję bowiem w kraju całą gamę urządzeń o przyzwoitej — czasami nawet znakomitej — jakości i gdyby tylko wyodrębnić je do właściwej sieci sprzedaży i utrzymać ciągłość zaopatrzenia, to mielibyśmy wiele powodów do dumy. Jedynym problemem, jaki pozostałby do rozwiązania, byłby wówczas kwestia wzornictwa, utrzymania tempa rotacyjnych dostaw i wreszcie kwestia wymiany zagranicznej.

Wielokrotnie wspominałem już w tym artykule o problemach wzornictwa, pora więc sprzeciwić się generalnym zarzutom pod jego adresem. Otóż twierdząc, że poziom techniczny naszego sprzętu najwyższej klasy jest już zupełnie przyzwoity. Mamy nieźle wzmacniacze Pa 107, 1801, 2801 i 2x80 W, produkcję „Foniki”. Mamy nareszcie całą serię kolumny Tonsilu od 10 do 40 W, mamy dobry gramofon, trzy pary dobrych słuchawek SN 50, SN 60 i SN 82, i nie najgorsze magnetofony. Mamy także dobry Tuner 6001 „Kleopatra”, „Radmor” i „Cezar”, którym właściwie trudno coś zarzucić, jeżeli trafimy na dobrze wykonany egzemplarz. Trzeba jednak powiedzieć, że pod względem wzornictwa całość naszej produkcji może budzić jedynie zdziwienie. Nie znam bowiem drugiego producenta sprzętu na świecie, którego oferta byłaby równie nieskoordynowana wymiarowo, kolorystycznie i koncepcyjnie.

Jak wiadomo, w światowej wzornictwie ścierają się obecnie dwa podstawowe kierunki wzorniczo-artystyczne: matowe aluminium i czarna matowa blacha, bądź masa plastyczna. Jeżeli jednak firma zdecydowała się na jakąś koncepcję, to cały zestaw: tuner, wzmacniacz, magnetofon i gramofon, a czasami nawet telewizor projektowane są w jednym stylu przez jedną grupę „designerów”, ma podobne modularne wymiary, zunifikowane przełączniki itd.

Do nas także dotarły te modne nowinki, jednakże w nieświadomości ich parodiowali powstały takie nieporozumienia, jak „Amator” czy „Alba”. Część produkcji wzmacniaczy i odbiorników robi się na aluminium gramofony i magnetofony raz na czarny mat, raz na aluminium i każdy z tych produktów wygląda w zestawieniu jakby pochodził z różnych krajów. Zapomina się, że sprzęt elektroniczny to nie pralka. W której ważna jest głównie funkcja bezpośrednia. W domowych urządzeniach elektronicznych wielkie znaczenie mają także możliwości dostrojenia ich do całości wnętrza: kolorystyka, estetyka, nowoczesność i wiele innych związanych z funkcjonalnością, ergonomia etc. Błędy we wzornictwie podnoszą także niepotrzebnie koszty produkcji. Tak na przykład w ostatnim okresie niemały każdy z krajowych producentów zafundował sobie inny model przełączników sensorowych i to wcale nie w wielkoseryjnej produkcji, przy czym

NIE TYLKO „POLCOLOR”

JERZY JUROWSKI

ta temu pod wezwaniem Muzeum Techniki odpowiednią wystawę. Przedstawiono na niej, wbrew wszystkim europejskim tendencjom (żądani z większych firm, jak Philips, Grundig, czy Telefunken nie produkują telewizorów „portable” o ekranie mniejszym niż 12 cali, a sprężone wytwarzają się w odmiannach 14, 17 i 20-calowych) — jedynie modele o kilkucalowym ekranie, chyba w ramach konkurencji z Japonią i dla załpmonowania świata wysokim poziomem miniaturyzacji.

Wydać się, że sytuacja na rynku telewizorów wymaga spokojnej analizy. Nie powinniśmy chyba rezygnować już w tej chwili z produkcji telewizorów czarnobiałych, bo nawet w najbogatszych krajach, gdzie koszt odbiornika kolorowego jest relatywnie wielokrotnie niższy, w dalszym ciągu istnieje spory popyt na odbiorniki czarnobiałe.

Proponowałbym tu zastanowienie się nad pojęciem standardu. Odbiorniki przenośne, traktowane jako drugi telewizor w rodzinie, należałoby na pozór zaliczyć do dóbr luksusowych. Jednakże sprawa komplikuje się, gdy taki odbiornik jest jedynym telewizorem i został zakupiony np. dlatego, że najbardziej odpowiada upodobaniom nabywcy. Zważywszy te tendencje popytowe, należałoby podjąć zdecydowany wysiłek konstrukcyjny nad wytwarzaniem odbiorników przenośnych, traktowanych jako sprzęt masowy i standardowy, o analogicznych, jak lansują firmy zachodnioeuropejskie, wymiarach ekranu. Przewidując producent powinien także myśleć o przenośnym odbiorniku kolorowym, który — jak widać z danych o zbycie — cieszy się sporą popularnością w krajach rozwiniętych. W odniesieniu natomiast do dużego odbiornika TVC — którym nie będę się tutaj zajmować, gdyż jest to temat na oddzielny artykuł — chciałbym tylko zauważyć, że wprowadzenie go na rynek wymaga elastycznej polityki cenowej i produkcyjnej. Przy stałej rosnącej podaży innych dóbr trwałych popyt przy danej cenie może okazać się płytki, zwłaszcza jeśli prog-

no, lecz o jakości i nowoczesności typu czy konstrukcji.

Już na początku lat siedemdziesiątych widać było wyraźnie, że tryumfalny pochód magnetofonów kasetyowych nie zatrzyma się na sprzecie popularnym i obejmie także sprzęt klasy HiFi. „Kasprzak” jednakże z uporem trzyma się produkcji magnetofonów szpulowych.

W dziedzinie produkcji magnetofonów szpulowych monofonicznych o jednej szybkości, niewielkiej dynamice, wąskim paśmie przenoszenia, małej mocy i fatalnym wzornictwie zdecydowanie przodujemy nie tylko w Europie. Produkujemy nawet takie nieznane gdzieś indziej wyroby, jak dwuscieżkowe magnetofony szpulowe mono Zk 120 i 127, które, gdyby istniały w dalszym ciągu klasyfikacja do grup nowoczesności ABC — zajmowałyby w niej miejsce na początku grupy D.

Zaniedbania w rozwoju produkcji magnetofonów kasetyowych zostały częściowo nadrobione dzięki uruchomieniu największego z bestsellerów naszej elektroniki, a mianowicie radiomagnetofonu MK 2500 i magnetofonu KM 235 na licencji Grundiga. Tym bardziej więc należałoby zdecydowanie zrezygnować z modeli szpulowych. Chociaż z uznaniem oceniam konstrukcję szpulowe Kasprzaka z serii 2000, a zwłaszcza 2405, czyli „dame Pili” i kolejne, rosnące numery, które mają dopiero ukazać się w przyszłych latach na rynku, sądzę, że konkurowanie z „Revoxem” czy „Nagra” nie ma większego sensu.

Skoro mowa o „Kasprzaku”, warto przy okazji zwrócić uwagę na pojawienie się na rynku kasetyowego deku SD 601 „Marcin”. Urządzenie to, od dawna oczekiwane przez fonoamatorów i prezentowane na wielu wystawach, weszło na rynek z ceną stanowiącą na tle wszystkich pozostałych wyrobów naszej elektroniki — zupełne curiosum. Wydać się, że obliczono ją na klientelę żyjącą z zysków raczej, a nie z plac. Na szczęście są nadzieje, że po MK 532 S pojawi się w przyszłym roku kasetyowy deck stereo Dolby w cenie pro-

porcjonalnej do cen wzmacniaczy, gramofonów i tunerów. Zdać sobie sprawę, że cena sprzętu HiFi zmusza wiele osób do rezygnacji z zakupu i przesuwu popytu na tanie gramofony mono i pseudo stereo o niskiej jakości dźwięku. Niemniej sądzę, że należałoby zastanowić się nad tym, jakby tu wycofać się z tej produkcji, udostępniając jednocześnie szerszej grupie HiFi zarówno przez niższą cenę uproszczonych wersji, np. G 900, jak i zastosowanie ratelnego systemu sprzedaży. Zwiększyłby prognoz ekonomiczno-technicznych wynika bowiem, że gramofony nie spełniają normy HiFi nie mają przyszłości rynkowej. Potrzeby takich konsumentów, którym chodzi tylko o to, aby coś im brzęczało koło ucha, bez kłopotu mogą zaspokoić popularne, wygodne w obsłudze magnetofony kasetyowe.

Porozmawiamy o standardzie

Ostatnią główną grupą asortymentową, o której należy wspomnieć, są radioodbiorniki i wzmacniacze. Także i tutaj trudno o jednoznaczną ocenę. Dużo tego na sklepowych półkach, ale nie jest to towar najbardziej poszukiwany.

Zaczynajmy od tzw. sprzętu popularnego. W zakresie tego pojęcia wchodzi tanie radioodbiorniki monofoniczne stacjonarne i przenośne, stanowiące kontynuację niezapomnianego „Pioniera” i „Kolibr” z Eltry. W ostatnim okresie przybył jeszcze przedwzrostowy radioodbiornik „Pionier Stereo”, wprawdzie tani, ale za to o bardzo niskich parametrach.

Podobnie, jak przy odbiornikach telewizyjnych, także i tutaj pojawiają się więc wątpliwości co do pojęcia standardu. UNITRA prowadziła zawsze politykę preferującą standardowe wyroby; nigdy nie brakowało w sklepach tanich, popularnych radioodbiorników, czy analogicznych wyrobów z innych grup asortymentowych. Jednakże istota pojęcia standardu jest jego zmienność w czasie. To, co uznawaliśmy za wyrob standardowy w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych, siedemdziesiątych,

standardowego, łączący przenośność i uniwersalność zastosowania z estetyką i stosunkowo nieźłą jakością dźwięku.

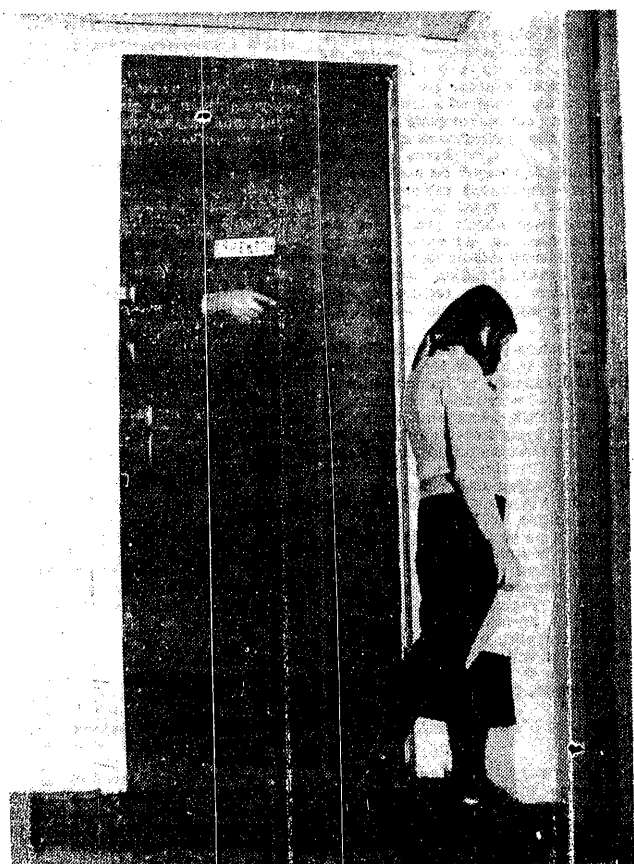
Wydać się, że nie dostrzeżono w porę tych tendencji i stąd ciągle pojawiają się na naszym rynku różne nowe „Dominiki”, „Kontessy” i „Ślązaki”, a „Wande”, „Maje” i „MK 2500” sprzedaje się spod lady lub na przedpłacy.

Inna, dość dziwna tendencja produkcyjna, to pojawienie się takich urządzeń, jak „Duet”, „Amator”, czy wspomniany już „Pionier Stereo”. Radioodbiorniki te pod względem jakości dźwięku (poza „Amatorem”) nie spełniają podstawowych wymagań i chociaż idea, która przysięgała uruchomieniu ich produkcji, a mianowicie dostarczenie urządzeń stereofonicznych nabywcom o ograniczonych możliwościach dochodowej była jak najbardziej słuszna, realizacja jednak wyraźnie zawiodła.

W założeniach produkcyjnych dotyczących uruchomienia nowego, masowego produktu o niższej cenie w stosunku do dotychczasowego dobra luksusowego, nie można bowiem przekroczyć pewnej granicy jakości. Dotyczy to wszelkiego typu nowych uruchomień w przemyśle, nie tylko elektronicznym. Wyrób masowy nie tylko powinien być obecnie, w przypadku elektronicznego sprzętu stereo, spełniać normy DIN HiFi ale o ile możliwe, przekraczać je i posiadać możliwości wiele dodatkowych urządzeń i udoskonaleni. Jego wzornictwo nie może być zbyt awangardowe, powinno natomiast przypominać drogie urządzenia już ugruntowane na rynku. Są to wiadomości, które można uzyskać nie tylko z książek o marketingu, lecz na każdym kursie z tej dziedziny, nie warto więc szerzej rozwijać tego tematu.

Luksus może stać się standardem

Jak widać z dotychczasowych uwag i sytuacji rynkowej, ciągle je-



Na kogo wypadnie, na tego — Bęc...

Fot. S. ZUBCZEWSKI

PIERWSZA rzecz, która zwraca uwagę, gdy się wchodzi do Biura, to umieszczony na drzwiach apel: „Pracowniku, jeśli masz zły humor, jeśli nie potrafisz rozwiązać pewnych problemów w swojej pracy — zgłoś się do nas...”

Firma, która tak jawnie rozpieszcza swoich ludzi, jest Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Wewnętrznego, Rejon Sklepów w Radomsku. A mimo to znalazły się ekspedientki utrzymujące, że nie dość kłóliwie pochylono się nad nimi.

Sklep 201 w Radomsku był brzozy odzieżowej, podzielony na trzy stoiska — damskie, męskie i dziecięce. Jeżeli pominąć rozmiary, które w skali radomskiej czyniły go ekskluzywnym magazynem, był to sklep zwyczajny pod każdym względem.

Zaopatrzenie odzwierciedlało znane trudności. Ekspedientki nie były bardziej opryskliwe i opanowane niż gdzie indziej. Wyskakując na zakupy nie przekraczały zwyczajowych granic przyzwoitości. Tak samo jak innym kobietom chorowały im dzieci, brały więc zwolnienia lekarskie, na co kierownictwo placówki, jak każde kierownictwo, patrzyło krzywym okiem.

Kierownik z kolei jęgosłowiańskie koszułki (po ośmiuśmiu tysiącach sztuk) i atrakcyjne skóry damskie, zamiast „wyrzucić” na stoisko, sprzedawał na zapleczu znajomkom i lokalnym prominentom. Budziło to żywe niezadowolenie personelu, bo personel też miał znajomości, a przynajmniej mógłby się ich dorobić.

Słowem — normalny sklep. Pewną jego osobliwość stanowiło tylko to, że pracował w niezbyt jeszcze rozpowszechnionym systemie odpowiedzialności ograniczonej do winy uodowodnionej. W języku potocznym oznacza owa definicja, że jeśli się kogoś nie złapie za rękę do za ewentualne niedobory solidarnie odpowiada cała załoga.

W maju 1977 roku zrobiono remanent i okazało się, że brakuje towarów za 94 tys. zł. W czerwcu policzono raz jeszcze i nie chciało wyjść inaczej — roczna działalność zamykała się takim właśnie „deficytem”. Z nieznanym mi, lecz raczej nieistotnym dla sprawy przyczyn, odczekano jeszcze do końca sierpnia i całą jedenastoosobową załogę wyłano z pracy. W największej zresztą zgodzie z przepisami.

Litera prawa

Odpowiedzialność zbiorowa jako metoda wymiaru sprawiedliwości w Polsce źle się kojarzy, nawet gdy regulują to przepisy i gdy idzie tylko o handel. Tymczasem kardynalna kwestia — kto nakradł? — nie mogła się doczekać wyjaśnienia.

Specjalna komisja, z udziałem dyrekcji z Województwa, czyli Piotrkowa Trybunalskiego, nie dopatrzyła się cech umyślnego przestępstwa. Więcej — niektórych „sedziów” nurtowała wątpliwość, której nikł nie śmiał wypowiedzieć głośno: czy niedobór powstał naprawdę, czy też może pomieszało się coś w papierach i kwitach? Całkiem przecież niedawno w tym samym przedsiębiorstwie pozorne manko na 54 tys. wynikło dlatego, że zapomniano zaksięgować wydaną pracownikom odzież roboczą. Na wszelki wypadek kierownik Rejonu Sklepów w Radomsku, ANDRZEJ JAWORSKI zatrudnił na pół etatu emerytkę, aby rozliczyła faktury, co być może pozwoliło dojść, jak było w rzeczywistości. Rozliczano te faktury jeszcze w styczniu, bo przez taki sklep — 20 mln obrotu rocznie — przechodziły tony papieru...

Faktem jest, że w handlu dyrekcja nie może tolerować nawet podejrzania o kradzież. Dyrekcja jest w porządku. Niemniej byli pracownicy sklepu 201 nie czuli się usatysfakcjonowani stanowiskiem dyrekcji.

JACEK BOŁDOK

Jedna pani pojechała na Hel prowadzić prywatny interes i o tę jedną mniej jest zawracania głowy. Kasjerka przyjęła do pracy z powrotem, bo przy obowiązującym w sklepie systemie sprzedaży paragonowej, choćby chciała, nie mogła ukraść. Kasjerka jest poza wszelkimi podejrzeniami. Trzy ekspedientki miały szczęście być w ciąży, czwarta zbliża się do emerytury. Te zatrudniono ponownie, bo mamy humanitarne ustawodawstwo pracy.

Na łódzie zostało pięć osób i te głównie osoby czuły się pokrzywdzone. Zwróciły się do Terenowej Komisji Odwoławczej do spraw Pracy w Radomsku.

Najpierw przed Komisją stanął kierownik sklepu i jego zastępczyni. Kierownik zademonstrował papiery świadczące o długim i nienagannym stażu, medale, nagrody i szczególne daru wymowy. Zrobił wrażenie. Jego i zastępczyni polecono przyjąć do pracy. Delikatną sugestie, aby jednak patrzeć im na ręce, wyrażono w formie zalecenia, że zatrudnieni mają być w sklepie z materialną odpowiedzialnością jako sprzedawcy, na dodatek — razem w jednym sklepie.

Potem przed tę samą Komisję, tyle że przed oblicze innych ludzi, wezwane zostały trzy ekspedientki.

Urzuła ma 18 lat, była to jej pierwsza praca po szkole handlowej. Jest trochę nieśmiała, łatwo ją zbić z panteliku. Halina, starsza od niej, szybko się zaperza, by zaraz potem wybuchnąć płaczem. Anna prowokuje zewnętrzną pewnością siebie.

W CO

Na Komisji wrażenie zrobili fatalne. Tak samo na Sądzie Pracy Ubezpieczeń Społecznych w Łodzi, który w grudniu oddalił ich odwołanie, stając na stanowisku, że nie dość bór jest podstawą do zwolnienia pracy w maglu.

Nie ma powodów, aby przypuszczać, że Komisja i Sąd nie działają wedle najlepszej woli i litery prawa. Komisja i Sąd są w porządku.

Opinia, jaką dostała Urszula brzmi następująco: „Właściwy stosunek do pracy, dostateczne umiejętności zawodowe. W stosunku do klientów rzetelna i kulturalna. Stosunek do przełożonych ocenia się jako właściwy”.

Kierownik filii PWHW w Radomsku, Andrzej Jaworski, doda w rozmowie, że on za tę dziewczynę i rodzinę od dawna i wierz w uczciwość Urszuli. W zasadzie nie może zastrzeżeń także co do jej dwóch koleżanek. Ale do pracy przyjąć ich nie może, bo musi respektować, a z punktu widzenia lojalności — nawet popierać stanowisko dyrekcji. Dyrekcja jest z Piotrkowa i od niedawno bo od ostatniej reorganizacji, w której Urszula nie zna, lecz zawsze to dyrekcja...

Rację kierownika filii też są niepodważalne.

Zły humor w Radomsku

Radomsko ma 35 tys. ludności i jest właśnie tyle, ile trzeba, żeby się wszyscy nawzajem znali. Nie jest to miasto bardzo małe, lecz i nie dość duże, żeby włamanie do „Jublera

w telewizorach stosuje się aż dwa rodzaje — jeden w czarnobiałych, a drugi w nowym telewizorze licencyjnym; mało tego, w następnym „kolorowym” modelu przewidziano jeszcze trzeci typ. O tym, że bez przerwy zmienia się często zupełnie abstrakcyjne różnice pokroju i nie zawsze celowo wprowadza potencjometry suwakowe, również mówi się od dawna, jednak bez większego skutku.

Przy znacznym postępie, jakiego dokonaliśmy w produkcji sprzętu HiFi, te niedopatrzenia koordynacyjne są doprawdy denerwujące. Martwi też fakt, że nasze najlepsze wyroby mają zęby zewnętrznej potrzebą i w równowadze rynku. Konieczne jest jednak korzystanie z badań rynkowych, dotyczących kształtowania się popytu w określonych grupach asortymentowych, szczególnie radiomagnetofonów, a jednocześnie aktywna polityka działania na rzecz rozwoju potrzeb na

Czy można dobrze zaopatrzyć rynek?

Pora chyba na wnioski. Uważam, że elektronika nasza wyszła na dobrą drogę i ma szansę odegrania znaczącej roli w zaspokojeniu naszych potrzeb i w równowadze rynku. Konieczne jest jednak korzystanie z badań rynkowych, dotyczących kształtowania się popytu w określonych grupach asortymentowych, szczególnie radiomagnetofonów, a jednocześnie aktywna polityka działania na rzecz rozwoju potrzeb na

sprzęt stereo wyższej klasy. Dostawcy ilościowe powinny być planowane na taki popyt, jaki ukształtowałby się przy maksymalnie dogodnym systemie ratnym.

Należy chyba działać nie tylko na korzyść krótkookresowych zysków, ale i perspektywicznie. Zasmucenie rynku przez podaż niskiej klasy magnetofonów szpulowych stereo, takich — odbiorników radiowych i gramofonów powoduje straty konsumenta, który po pewnym czasie, uświadomiony co do jakości posiadanych dóbr, zupełnie nie może się pozbyć tandetnego sprzętu w momencie, gdy podniosą się jego wymagania. Podobnie wygląda sytuacja z tzw. zestawami kompaktowymi, składającymi się z radia, wzmacniacza, gramofonu i magnetofonu w jednej obudowie. Sądzę, że znalazły one zbyt na naszym rynku, ale urządzenie takie wyklucza możliwość udoskonalenia poprzez wymianę elementów na lepsze, toteż wygodniej dla nabywców — jest jednak kupować elementy oddzielnie, a później wymieniać — np. tylko gramofon, czy wzmacniacz — na urządzenie wyższej jakości.

Jeżeli zostanie rozwiązany problem dopasowania struktury podaży asortymentowej do odpowiadającego jej popytu i kiedy wreszcie wykorzystają się we właściwy sposób doświadczenia projektantów, którzy nieistotnie projektują w Unifon, pozostanie ostatnia sprawa, którą trzeba wreszcie otworzyć postawić.

Otóż nie można we właściwy sposób zaopatrzyć rynku, a jednocześnie bardziej dopinającą wpływając

na naszych konstruktorów, niż decydując się na spory, równoważony naszym rosnącym eksportem sprzętu elektronicznego, import. Zdając sobie sprawę z poziomu cen na rynkach kapitalistycznych, proponuję wymianę z krajami RWPG, częściowo na zasadzie kompensacyjnej, ale na o wiele większą skalę niż do tej pory. Sprzęt radiowy i telewizyjny węgierski, czeski, radziecki czy z NRD — powinien koniecznie znaleźć się w naszych sklepach. Będąc bezkonkurencyjnym producentem magnetofonów, jesteśmy w stanie, bez większych trudności, zbilansować tę wymianę. Dalsze stawianie na samowystarczalność doprowadzi nie ma większego uzasadnienia.

Wydaje się także, że jedynie wymiana międzynarodowa pozwoli we właściwy sposób rozwiązać sprawę w rodzaju typu nowości, które w przeciwnym razie z produkowane na zbyt małą skalę — będą drogie i mało atrakcyjne.

Mam tu na myśli chociażby gry telewizyjne, które wyprodukowałyśmy w krótkiej serii, podczas gdy ten sam wyrób — znacznie bardziej atrakcyjny — wytwarza już Bułgaria i CSRS. Lista podobnych wyrobów jest długa i dotyczy nie tylko nowości, jak np. słuchawki telewizyjne na podczerwień, ale także i od dawna znanych urządzeń, jak np. domowe konsoly na kilka kanałów — od dawna znane w NRD, czy też przedwzmacniacze do gramofonów z wkładkami magnetycznymi, tzw. time-ry — urządzenia do włączania radia czy magnetofonu o zaprogramowanej porze, wzmacniacze typu SEA itd.

Obecnie nawet w najlepiej zaopatrzonych sklepach typu „domy elektroniczne”, które zwiędziały, zbierając materiały do artykułu, tzw. głęboką asortymentu jest bardzo mizerna. Jednakże nie powinna być chyba zwężana w ramach naszej własnej produkcji. Usatysfakcjonowanie nabywców, umożliwienie mu pełnego wyboru zgodnego z upodobaniami estetycznymi, jakościowymi, cenowymi i kolorystycznymi wreszcie — powinno się dokonać w drodze wymiany międzynarodowej.

Obawiam się jednak, że zwiększenie wymiany międzynarodowej nie jest w Unifon koncepcją modną. Należałoby więc chyba umożliwić przekazanie sum uzyskanych z eksportu organizacjom handlowym, które wezmą na siebie zapewnienie właściwej, atrakcyjnej oferty. Wprawdzie domy elektroniczne, jak do tej pory, są najlepszymi pod każdym względem formami handlu sprzętem elektronicznym, jednakże tempo ich organizowania (jeden dom rocznie) gwarantuje, że w czterdziestym dziesiątym województwie będziemy mieli dom handlowy „Unifon” w roku 2025 — trochę zbyt późno. W tej sytuacji sieć SPHW (dawny ZURT) ma jednak większe możliwości.

Zaspokojenie potrzeb rynkowych wymaga więc działań wszechstronnych i to na wielu polach. W momencie podejmowania wielkiego programu rozwoju telewizji kolorowej nie możemy bowiem zapominać o konieczności dynamicznego i perspektywicznego programu rozwoju produkcji rynkowej w pozostałych dziedzinach elektroniki.

ZADANIA HUTNICTWA W 1978 ROKU

POD koniec stycznia br. odbyła się w Katowicach krajowa narada aktywno społeczno-gospodarczego hutnictwa, poświęcona omówieniu zadań wynikających z uchwały II Krajowej Konferencji PZPR. W trakcie spotkania uwagę jego uczestników koncentrowała się wokół jak najpełniejszej realizacji zadań planowych 1978 r., poprawie zaopatrzenia kraju w wyroby hutnicze, polepszenia salda obrotów z zagranicą oraz postępu w efektywności w tej dziedzinie gospodarki.

W ub. roku nastąpił duży wzrost produkcji hutniczej. Produkcja surowców żelaza wzrosła o ponad 21 proc., stali — o 14,8 proc., wyrobów walcowanych — o 4 proc., wydobycia miedzi powiększyło się o 13,5 proc. w stosunku do 1976 r.

Zadawalająco przebiegał rozwój i rozwój produkcji w Hucie „Katowice”. W ub. roku wyprodukowała ona ponad 1,6 mln t surowców, 1,8 mln stali, 1,6 mln t półwyrobów hutniczych i prawie 5 tys. t wyrobów walcowanych. Najważniejszym osiągnięciem w Hucie „Katowice” było przekazanie do eksploatacji w ub. r. walcownię ciągłej kęsów, walcowni średniej oraz drugiego wielkiego pieca.

Równolegle z rozwojem ilościowym hutnictwo dokonało zmian w asortymentowej strukturze wytwarzania. W ciągu ub. roku wprowadzono do produkcji około 290 nowych wyrobów i technologii oraz zwiększono udział wyrobów walcowanych ze stali jakościowej w całości produkcji do 15 proc., stali elektrycznej do 14,7 proc. i wyrobów walcowanych o podwyższonej wytrzymałości do 14,6 proc.

W 1978 r. produkcja surowców żelaza ma wynieść 12,0 mln t (wzrost o 19,1 proc. w stosunku do ub. roku), stali 19,2 mln t (o 13,2 proc.), wyrobów walcowanych 12,6 mln t (o 15,1 proc.), wydobycie miedzi 26,0 mln ton (o 24 proc.).

Realizacja tych zadań zależy przede wszystkim od osiągnięcia przez nowo oddawane do użytku urządzenia projektowanych zdolności wytwórczych. Szczegółowe obowiązki spoczywają tu na Hucie „Katowice” i Hucie miedzi „Głogów II”. W Hucie „Katowice” przewiduje się wzrost produkcji surowców żelaza z 1,6 mln t do 3,6 mln t, stali z 1,8 mln t do 4 mln t, wyrobów walcowanych o 850 tys. t. Huta „Głogów II” ma wyprodukować 95 tys. t miedzi. W czasie narady przedstawiciele obu przedsiębiorstw uznali sprawę doświadczenia do projektowanych zdolności za podstawowe zadanie bieżącego roku. Dotyczy to zwłaszcza Huty „Katowice”, gdzie realizacja zamierzeń gospodarczych jest uzależniona od terminowego przekazania do eksploatacji walcowni średniej i dużej.

Uruchomienie tych walcowni — jak mówiono na naradzie — umożliwi także poprawę struktury produkcji hutniczej. Huta „Katowice” bowiem przejmie ze starych zakładów profile wytwarzane w długich seriach, natomiast w tych hutach będzie rozpoczęte wytwarzanie wyrobów jakościowych o wyższej pracochłonności i w krótkich seriach. Będzie to poważna operacja techniczna o dużym znaczeniu dla poprawy zaopatrzenia odbiorców krajowych. Udział wyrobów walcowanych gotowych ze stali jakościowej wzrośnie w ramach Zjednoczenia HZiS do około 21 proc. ogółu produkcji wyrobów walcowanych.

W pozostałych organizacjach hutniczych najważniejszą sprawą jest zwiększenie stopnia przetworzenia, szczególnie powiększenie produkcji wyrobów walcowanych. W przedsiębiorstwach zrzeszonych w Zjednoczeniu Hutnictwa Żelaza i Stali produkcja wyrobów walcowanych ma wzrosnąć z około 6,2 mln t do prawie 6,7 mln t, czyli o 7,4 proc., a w Hucie „Katowice” z blisko 4,4 mln t do ponad 4,7 mln t, tj. o 8,3 proc. Osiągnięcie tych zamierzeń wymaga dyrekcją powołania się na samą siebie. Obawa zaś o gorszące następstwa jest niepożądana choćby w świetle tego, co powiedzieliśmy wyżej.

Na czym więc stanęło? Znalezione wyjście, które nie wyklucza podobnych konfliktów w przyszłości i nie nie załatwia, ma jednak tę zaletę, że rzekomo załatwia wszystko: byłym pracownikom obiecano, iż jeśli zechcą się ubiegać o awans, dyrekcja potraktuje je przychylnie.

Za jednym zamachem uchylono się w ten sposób od jednoznacznej orzekania o winie, od dyskusji o słuszności dotychczasowych rozwiązań organizacyjnych i postanowień, stworzono pozór troski o człowieka i zaasekurowano się na wypadek, gdyby jednak dziewczyny nie były uczciwe — w systemie agencji ewentualne skutki nadożył ponieść klient...

Kiedy byłem dzieckiem, dużą popularnością cieszyła się gra „Entliczek-pentliczek, czerwony stoliczek, na kogo wypadać, na tego — być!”. Jest to gra niewątpliwie sympatyczna, pod warunkiem jednak, że nie bawią się w nią dorośli.

do 595 kg w br. Zadaniami maksymalnym jest obniżenie do 590 kg. Wówczas zaoszczędzono by około 60 tys. t koksu. W wyniku np. realizacji szeregu zadań postępu technicznego zakładają się zwiększenie uzysku wyrobów walcowanych z wlewków na wyroby gotowe z 76,2 proc. do 76,3 proc., co pozwoliłoby uzyskać w hutnictwie dodatkowe 23 tys. t stali. Hutnictwo zamierza też dzięki dalszemu zwiększeniu udziału w swej produkcji wyrobów nowoczesnych uzyskać poważne korzyści i oszczędności stali u odbiorców. Sądzi się, że realizacja tego programu doprowadzi do oszczędności zużycia stali u odbiorców o około 100 tys. t.

Z dużą troską mówiono na naradzie o zaopatrzeniu w materiały, paliwa i energię. W chwili obecnej huty pracują przy zapasach o połowę niższych niż to jest przewidziane normatywnymi. Dotyczy to przede wszystkim złomu, węgla koksującego, surowców. Także nierytmiczna praca transportu powoduje zakłócenia w procesach wytwarzania. Wyłączenia dostaw energii elektrycznej i gazu, brak oleju opałowego spowodował w br. straty w produkcji surowców, stali i wyrobów walcowanych.

W ubiegłym roku pewnemu pogorszeniu uległa dyscyplina realizacji zamówień. Poprawa sytuacji w tym zakresie — o czym wspominali dyskutanci — w dużym stopniu zależy od większego zdyscyplinowania dostaw wlewków i półwyrobów wewnątrz samego hutnictwa.

Za jedno z naczelnych zadań w bieżącym roku uznano dalszą poprawę salda i efektywności w handlu zagranicznym, zwłaszcza z drugim obszarem płatniczym. Przewiduje się, że saldo obrotów wyrobami hutniczymi ze stali jakościowej poprawi się o prawie 500 mln zł dew. głównie wskutek podjęcia produkcji przez walcownię Huty „Katowice”. Ale realizacja tego zamierzenia jest utrudniana ze względu na wprowadzenie przez EWG tzw. „cen minimalnych”, co może odbić się na efektywności eksportu. W tej sprawie niezbędne stało się przewidywanie obrotów wyrobami hutniczymi ze wspomnianym obszarem płatniczym. Chodzi tu przede wszystkim o racjonalizację importu, przeanalizowanie, które z droższych asortymentów dotąd sprowadzanych z zagranicy mogłyby być wykonywane w polskich hutach.

Uczestnicy narady wyrazili pogląd, że pilną koniecznością jest jak najszybsze objęcie nowym systemem ekonomiczno-finansowym hutnictwa, co powinno się przyczynić do zwiększenia jego efektywności, szczególnie zaś do oszczędnej gospodarki materiałami.

Założono, że w br. nastąpi w całym resorcie hutnictwa (poza Huta „Katowice”) obniżka kosztów o prawie 1,5 mld zł, w większości kosztów materiałowych. Są to zamierzenia bardzo napięte, jeśli się zważy, że w 1978 r. należy się liczyć ze wzrostem kosztów spowodowanych opanowywaniem produkcji w nowych obiektach, z powiększeniem kosztów remontu i ze wzrostem odsetek od kredytów inwestycyjnych. W tej sytuacji nowy system może pomóc w zmniejszeniu materiałochłonności i energochłonności (koszty materiałowe w hutnictwie stanowią ponad 70 proc. wszystkich kosztów wytwarzania).

W czasie obrad poruszano także sprawy poprawy warunków pracy, wypoczynku, problemy socjalne, i zwłaszcza mieszkaniowe załóg. Przedstawiciele wielu przedsiębiorstw informowali o przebiegu KSR, które przyjmowały plany na rok bieżący.

Na naradzie udział wzięli: członek Biura Politycznego KC, sekretarz KC STEFAN OLSZOWSKI, członek Biura Politycznego KC i sekretarz KW w Katowicach ZDZISŁAW GRUDZIEŃ, kierownik Wydziału Przemysłu Ciężkiego, Transportu i Budownictwa KC, ZBIGNIEW ZIELŃSKI, wicepremier, minister hutnictwa FRANCISZEK KAIM, przedstawiciele zainteresowanych komitetów wojewódzkich, przedstawiciele KSR i dyrektorzy oraz pracownicy zalepca naukowo-badawczego. Referat wygłosił wicepremier F. Kaim, otworzył naradę sekretarz KW w Katowicach ZDZISŁAW LEGOWSKI. Na zakończenie obrad zabrał głos sekretarz KC S. Olszowski.

K.S.



...tak swane „salony” ostatnio coraz bardziej przypominają skład starych telewizorów.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

SIĘ BAWIĆ?

czy manko w eksponowanym sklepie przeszło niezauważone. Gdyby w Warszawie wylano całą załogę Domu Centrum, stolica też miałaby o czym popłótkować, a pamiętajmy, że w Radomsku zapotrzebowanie na atrakcje jest znacznie większe.

Tak zwana opinia publiczna przebiega wszystkim przygwoździła trzy ziewczyny. Trudno się dziwić, bo przywracając wszystkich innych do pracy, niejako pokazano je palcem... Główną z nich wchodził do sklepu po kostkę masła, z boku dobiegła podniecony szep: „To ta, co ukradła sto tysięcy...”. „Jak ona zrobiła, że nie siedzi?” Nawet Piotruś w przedszkolu jest trochę gorszy niż nie dzieci...

Nawiasem — „nie siedzą” dlatego, że manko nie przekroczyło 100 tysięcy, i prokurator umorzył sprawę. I można tylko zastanawiać się, co jest gorsze — śmierć cywilna czy wyrok sędu?

Skazano je również na banicję z wodu, bo z wpisaniem do karty pracy mankiem żadne przedsiębiorstwo handlowe ich nie zechce.

Prawdę mówiąc, nicowanie życia dla ekspedientki — na dłuższą metę jest zajęciem monotonnym, nawet w Radomsku. Dlatego dociekanie opinii wniosła się niejako na wyższe piętro. Poniekąd zaczęli zastanawiać, jak to się dzieje, że Komisja przywraca do pracy kierownika sklepu i jego zastępczynię, a burtą natomiast zostawia trzy ziewczyny, z których jedna — właśnie pod opieką i kontrolą tegoż kierownika — stawiała pierwszą kroki w zawodzie?

Tak się na dodatek składa, że były kierownik to człowiek zamożny, posiadający piękny dom i samochód, co przestępstwem nie jest, ale w tych specyficznych okolicznościach w Radomsku rzuca się w oczy.

Trzy ekspedientki natomiast, które potraktowano tak konsekwentnie, żyją w warunkach umiarkowanych; jedna z nich w skrajnie trudnych — rodzice renciści, mieszkają w rozwalającej się ruderze na przedmieściu.

W kołach zatem zbliżonych do handlu detalicznego przybierają na sile spekulacje na temat, kto sobie zawsze potrafi poradzić i czym kożem. Co trzeba mieć i kogo znać. Atmosfera robi się nieprzyjemna...

Zaskakujące te efekty osiągnięto całkiem przypadkowo: wcześniej wszyscy bez reszty zaprzęgnięci byli ścisłym przestrzeganiem litery prawa.

W tym momencie rodzi się wątpliwość, czy ciągle jeszcze jest to tylko wewnętrzna sprawa trzech ekspedientek, dyrekcji z Piotrkowa, a nawet Terenowej Komisji Odwoławczej do spraw Pracy?

Entliczek-pentliczek...

Ciąg dalszy zaczyna się od listu ze starannie wykaligrafowanym nagłówkiem: „Droga Redakcjo, proszę Cię, przyjdź mi z pomocą!”.

„Droga Redakcjo” chociaż nieco sceptycznie zapatruje się na skutki dziennikarskiej interwencji, również chce być w porządku i spieszy do Radomska.

Administracja, wiadomo, bywa formalistyczna, ale pracownik zawsze może się zwrócić do organizacji społecznych, które po to między innymi są, żeby widzieć człowieka we wszystkich, także pozaprodukcyjnych uwarunkowaniach.

W zasadzie nie zawiodłem się. Wystarczyło, że poinformowałem radę zakładową i organizację partyjną radomskich filii o warunkach życiowych i rodzinnych trzech byłych ekspedientek, wystarczyło, że zasiałem ziarno wątpliwości, czy wina jest proporcjonalna do kary i czy w ogóle sprawiedliwość stało się zadaniem, a obie organizacje wyraziły chęć natychmiastowego działania.

I rzeczywiście. Już po kilku dniach (16.I) odbyło się posiedzenie z udziałem przedstawicieli dyrekcji przedsiębiorstwa, przedstawicieli rad zakładowych i POP z Piotrkowa i Radomska. Instancje społeczne postawiły wniosek, by dziewczyny przyjąć do pracy ze względu na trudne warunki materialne. I to jest nieporozumienie.

Zalóżmy, że system organizacyjny, w jakim pracował sklep, jest dobry i przemysłowy, skutecznie chroni interesy przedsiębiorstwa i klienta. Wtedy — ze względu na wyjątkowo niefortunne orzeczenia organów sądownictwa pracy, które bezwzględnie doprowadziły do napiętnowania trzech ekspedientek, należałoby podjąć próbę naprawienia krzywdy i potraktować ten wypadek jednostkowo, przyjmując zwolnione pracownice. Przy czym „trudne warunki” powinny tylko dodatkowo przemawiać za taką decyzją, lecz nie motywować jej...

Przyjmijmy z kolei, że system jest zły, gdyż w naszych warunkach nie przystaje do życia i prowadzi do sytuacji w powszechnym odczuciu krzywdzących. Wówczas też należałoby przywrócić dziewczyny do pra-

cy, ale nie ze względu na upośledzenie losowe, lecz dlatego, że im się to należy wobec braku dowodów przestępstwa. I trzeba by wtedy raz jeszcze podyskutować o samych założeniach systemu.

Wykpiłono się demonstracją dobrego serca.

Dyrekcję reprezentowała pani H. WSCIUBIAK. I jej ustami dyrekcja powiedziała — nie. Powołując się na orzeczenie Komisji do spraw Pracy oraz argumentując, że tolerowanie takich pracowników jest niewychowawcze...

Ponieważ uprzednio i Komisja, i Sąd w Łodzi potwierdziły jedynie stanowisko dyrekcji, obecnie się dyrekcja powołała się na samą siebie. Obawa zaś o gorszące następstwa jest niepożądana choćby w świetle tego, co powiedzieliśmy wyżej.

Na czym więc stanęło?

Znalezione wyjście, które nie wyklucza podobnych konfliktów w przyszłości i nie nie załatwia, ma jednak tę zaletę, że rzekomo załatwia wszystko: byłym pracownikom obiecano, iż jeśli zechcą się ubiegać o awans, dyrekcja potraktuje je przychylnie.

Za jednym zamachem uchylono się w ten sposób od jednoznacznej orzekania o winie, od dyskusji o słuszności dotychczasowych rozwiązań organizacyjnych i postanowień, stworzono pozór troski o człowieka i zaasekurowano się na wypadek, gdyby jednak dziewczyny nie były uczciwe — w systemie agencji ewentualne skutki nadożył ponieść klient...

Kiedy byłem dzieckiem, dużą popularnością cieszyła się gra „Entliczek-pentliczek, czerwony stoliczek, na kogo wypadać, na tego — być!”. Jest to gra niewątpliwie sympatyczna, pod warunkiem jednak, że nie bawią się w nią dorośli.

WSPÓLNY KOMITET INŻYNIERÓW I EKONOMISTÓW

Od pewnego czasu na forum NOT, PTE i w publicystyce podnoszona była sprawa powołania wspólnego organu społecznego inżynierów i ekonomistów, którego celem byłoby oddziaływanie obu środowisk na poprawę efektywności gospodarowania. Potrzeba wspólnego działania obu organizacji wynikała stąd, że w ostatnim okresie w pracach NOT i PTE sprawa efektywności zaczęła się wysuwać na czołowe miejsce. Członkowie obu organizacji nie tylko zgromadzili już poważny dorobek teoretyczny i praktyczny, ale odczuwają potrzebę pragmatycznego wykorzystania i popularyzacji tych doświadczeń.

Postulat ten doczekał się realizacji. Pod koniec stycznia br. odbyło się w Warszawie pierwsze posiedzenie, powołanego z inicjatywy PTE i NOT, Komitetu d.s. Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania. Komitet, w skład którego wchodzi przedstawiciel poszczególnych stowarzyszeń naukowo-technicznych i PTE, ma być wspólnym organem doradczym władz naczelnych obu organizacji.

Celem Komitetu jest działanie na rzecz poprawy efektywności procesów społeczno-gospodarczych w drodze wykorzystania i popularyzacji dorobku nauki i praktyki w zakresie ekonomiki, organizacji i zarządzania.

Cel ten zamierza się osiągnąć przez inicjowanie i koordynowanie działań PTE i stowarzyszeń naukowo-technicznych w zakresie będącym przedmiotem prac Komitetu, współdziałanie w analizowaniu i opiniowaniu działalności szkoleniowej, rozpowszechnianie wiedzy i szerzenie postępu oraz kształtowanie opinii i poglądów inżynierów i ekonomistów w tej dziedzinie. Do zadań Komitetu należy też opiniowanie, w imieniu prezydentów NOT i PTE projektów ogólnopolskich i resortowych aktów prawnych i normatywnych oraz prezentowanie władzom państwowym poglądów obu organizacji w omawianym zakresie. Komitet ma zamiar podejmować wspólnie przedsięwzięcia (konferencje naukowe, konkursy, odczyty i ekspertyzy itp.) z instytucjami centralnymi, organizacjami państwowymi i społecznymi zainteresowanymi poprawą efektywności gospodarowania.

Na pierwszym posiedzeniu referat wprowadzający do dyskusji wygłosił prof. dr JAN MUJZEL, który poświęcił swą wypowiedź sprawie numeracji problemów funkcjonowania gospodarki. Zwrócił on uwagę na potrzebę równoległego usprawnienia planowania centralnego i rozszerzenia pola dla samodzielnego działania organizacji gospodarczych oraz wzmocnienia współdziałania pracujących w zarządzaniu. Na tym też referent poruszył niektóre zagadnienia doskonałości systemu ekonomicznego i finansowego, szczególnie zaś WOG, a także ulepszenia struktury organizacji gospodarki i uregulowania stosunków formalno-prawnych.

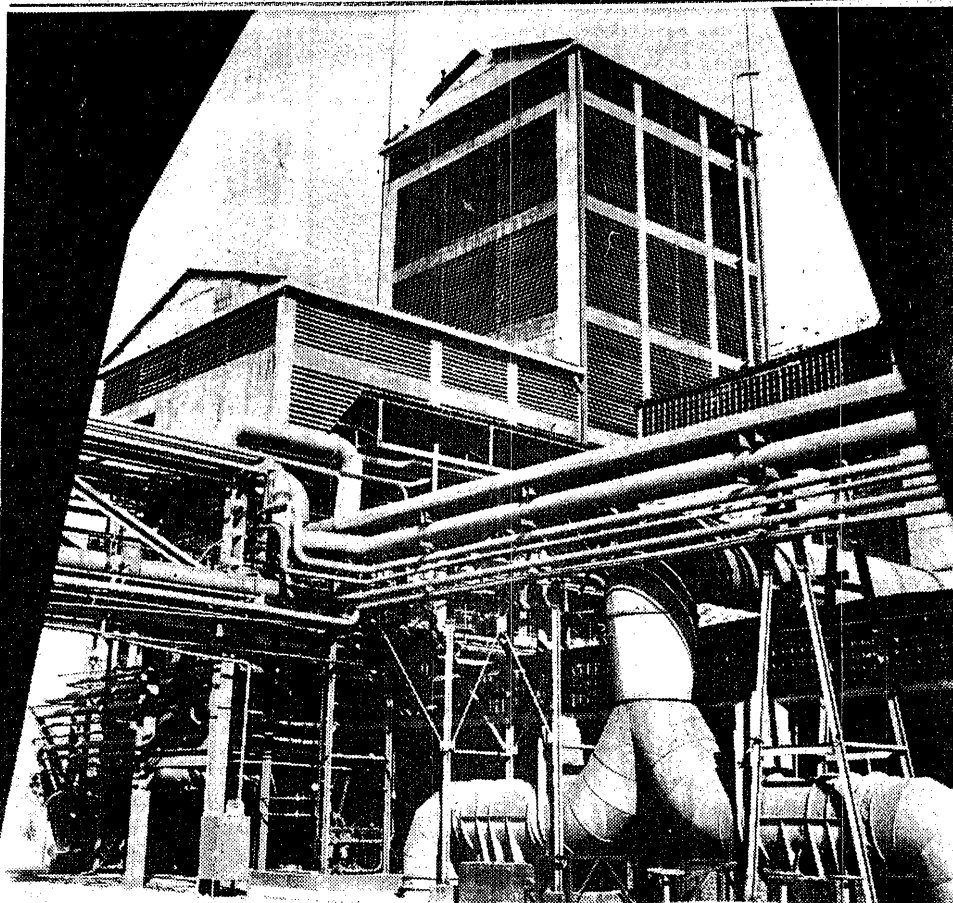
Wokół tych spraw koncentrowała się również dyskusja, która miała na celu nie tylko wymianę poglądów, ale także uściślenie programu pracy Komitetu na najbliższy rok i na lata przyszłe. Poruszono potrzebę zbierania opinii i kształtowania poglądów m.in. w kwestiach funkcjonowania zmodyfikowanego systemu ekonomiczno-financego, usprawnienia struktury organizacyjnej gospodarki, poprawy procesów inwestycyjnych (m.in. modernizacji), zdynamizowania gospodarki żywnościowej i budownictwa mieszkaniowego, funkcjonowania rynku dóbr konsumpcyjnych, problemów cen i płac, kosztów i efektów innowacji, społecznych kosztów wprowadzania nowej techniki, partnerstwa techników i ekonomistów w działaniu gospodarczym, niechętnych działań zmierzających do optymalnego wykorzystania majątku trwałego, uregulowania statutu organizacji gospodarczych, oddziaływania społeczeństwa na proces zmian w systemie planowania i zarządzania itd.

Wiele z tych spraw niewątpliwie znajdzie się w planie i programie prac Komitetu. Już pierwsza wymiana zdań wykazała, że powołanie tego organu było posunięciem pożytecznym. Dokonała się bowiem autorytarna konfrontacja poglądów teoretycznych na sprawy poprawy efektywności, której uczestnikami byli przede wszystkim ekonomiści, a spojrzeniem praktycznym, którego wyrazicielami byli głównie inżynierowie. Być może, ta odmiennost wynika z doboru reprezentantów NOT i PTE. Faktem jest jednak, że wyraźne zarysowanie się tych dwóch punktów widzenia na pierwszym posiedzeniu Komitetu było istotnym wydarzeniem w procesie integracji obu środowisk.

Przewodniczącym Komitetu został dr ZBIGNIEW MADEJ, a wiceprzewodniczącym mgr inż. WIKTOR OBOLEWICZ.

(Ks)

koszty egzaminują



„Wielkotonażowe instalacje i małotonażowe potrzeby”

Fot. A. FILIPIUK

KALKULOWAĆ BEZ PODATKU

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

KAŻDA czwarta złotówka dewizowa, wydawana na import zaopatrzeniowy, pochłania zakup ropy naftowej i produktów naftopochodnych. W latach 1973-75, kiedy ceny ropy naftowej wzrosły czterokrotnie, ceny tak zwanych drobnotonażowych produktów naftowych zwykłyby nieporównanie bardziej — dziesięć- i piętnastokrotnie, dwudziestokrotnie wzrost cen też nie należał do rzadkości. Potem, w miarę pewnej stabilizacji na rynku naftowym, ceny te spadły, ale wciąż się utrzymują na bardzo wysokim poziomie.

O ile zużycie podstawowych produktów naftowych (benzyny, oleju napędowego i opałowego) w znacznej mierze można regulować — wszędzie bowiem występują tu znaczne rezerwy — to brak lub niedostatek wielu innych drobnotonażowych produktów natychmiast komplikuje, nawet paraliżuje, działalność całych branż i gałęzi gospodarki: górnictwa, hutnictwa, przemysłu kosmetycznego i farmaceutycznego, energetyki, przemysłu farb i lakierów, przemysłu spożywczego, lekkiego...

W latach 1973-75 okazało się w sposób dość brutalny, że nasza gospodarka zanadto jest uzależniona od dostaw chemicznych specyfików z zagranicy, choć znaczną ich część moglibyśmy wytwarzać w kraju. Koszty niezbędnych badań i uruchomienia produkcji najczęściej mieszczą się w granicach gospodarczego rozsądku.

Wtedy też Ministerstwo Przemysłu Chemicznego opracowało program, który dziś nazwalibyśmy „programem racjonalizacji importu”. Z listy około dwustu drobnotonażowych produktów największą część przypadła Zjednoczeniu Przemysłu Rafineryjnego i Petrochemicznego PETROCHEMIA. Wspólnym wysiłkiem ośrodków badawczych, biur projektowych i fabryk, w stosunkowo krótkim czasie i przyzwoitych granicach kosztów, w PETROCHEMII — podobnie, jak i w pozostałych zjednoczeniach przemysłu chemicznego — zrobiono bardzo dużo, uruchomiono produkcję dziesiątek drobnotonażowych specyfików. Niemniej jednak nie wykorzystano jeszcze wszystkich możliwości, do zrobienia też jeszcze zostało sporo, a zainteresowanie tą sprawą osłabło.

Według oceny zgodnie powtarzanej na wszystkich trzech szczeblach zarządzania o malejącym tempie wdrażania nowych, potrzebnych gospodarce produkcji, decydują w tej chwili trzy przyczyny:

● rozwiązanie niektórych problemów technologicznych okazało się trudniejsze, niż było można przypuszczać;

● zbyt sztywna interpretacja niektórych zarządzeń centralnych stwarza trudne do przezwyciężenia bariery;

● zakłady bronią się rękami i nogami przed wdrażaniem drobnotonażowych produktów.

Spory o możliwości w obecnej sytuacji zakres swobód przedsiębiorstw zawiodłyby nas zbyt daleko w bok, odkładam je więc do innej okazji; opór przedsiębiorstw przeciw technicznemu i technologicznemu nowinkom i przyczyny, które go rodzą — wydają się natomiast możliwe do usunięcia, szybko i bez dodatkowych kosztów.

Interesy, które trzeba pogodzić

Jak łatwo się domyślić, przedsiębiorstwa bronią się przed wdrażaniem nowych drobnotonażowych produktów, bo im się to nie opłaca. Deprymująca nieopłacalność wiąże się ze stosowaniem różnych, na różnych szczeblach, mierników ekonomicznej efektywności.

Dla gospodarki narodowej — z grubsza biorąc — efektywne jest to, co przynosi największe kwoty zysku lub pozwala eliminować import, rzadziej korzysta się tu z miernika wyznanego przez relację ceny zbytu danego wyrobu do cen światowych. Na szczeblu zjednoczenia miarą ekonomicznej efektywności jest kwota zysku i produkcji dodanej, mierzone w cenach realizacji i wysokości wygosparowanego, dyspozycyjnego funduszu plac w powiązaniu z pracochłonnością produkcji będącej przedmiotem wdrożenia. Przedsiębiorstwom opłaca się mniej więcej to samo, co zjednoczeniom, z tym tylko, że podstawą kalkulacji są tu ceny rozliczeniowe.

Stosowanie różnych mierników ekonomicznej efektywności, a raczej — sposób podejścia do oceny opłacalności powoduje, że zamierzenia opłacalne z punktu widzenia gospodarki narodowej nie opłacają się ani zjednoczeniom, ani przedsiębiorstwom. W skali makroekonomicznej o konieczności podjęcia lub rozwoju jakiejś produkcji może decydować sam fakt, że jest ona antymy portowa. W skali przedsiębiorstwa natomiast, zwłaszcza przedsiębiorstwa, w którym podstawowe wyroby wytwarzane są w dziesiątkach i setkach tysięcy ton, uruchomienie produkcji małotonażowej musi być rozpatrywane z punktu widzenia korzyści lub niekorzyści zalogi. Nie ma to nic wspólnego z partykularyzmem.

Każde przedsiębiorstwo — obojętnie według jakich zarządzanych zasad — jest rozliczane drobiazgowo z efektów ekonomicznych swej działalności. Dotyczyć to może uzyskania odpowiedniego wzrostu wydajności pracy liczonej sprzedażą według cen zbytu — w tym przypadku produkcja małotonażowa przynosiłaby zysk. W innym systemie zarządzania konieczne może być osiągnięcie odpowiednio dużej dynamiki produkcji dodanej i naliczania związa-

nego z tym dyspozycyjnego funduszu plac — w tym przypadku małotonażowa produkcja psuje dynamikę i wszystkich, niemymi tego konsekwencjami. W przypadku interesujących nas tu produkcji drobnotonażowych czynnikami decydującymi o ich nieopłacalności dla przedsiębiorstw jest właśnie to, że potrzebny dla wdrożenia fundusz plac z reguły jest wyższy, niż możliwy do uzyskania w oparciu o produkcję daną. PETROCHEMIA stosuje zmodernizowany, ekonomiczno-financego system zarządzania i nikt jej nie poprawi liczb bilansowych na konto uruchomienia małotonażowej produkcji.

Niekorzystne, deficytowe dla przedsiębiorstw kalkulacje, ciężką na wdrażaniu nowych, najczęściej antymy portowych produktów i nie mniej skutecznie hamują realizację zamierzeń mających na celu przewrót niektórych półfabrykatów: proszku tarlennego na gotowe wyroby, polichloru winylu na rury, kaprolaktamu na osłony poliamidowe i wielu innych wyrobów potrzebnych gospodarce w niewielkich ilościach, ale potrzebnych koniecznie. Dla przykładu można jeszcze wymienić dysze filtracyjne, specjalne typy tulei i zaworów...

Produkcja wszystkich tych wyrobów jest znacznie bardziej pracochłonna, niż masowa produkcja półfabrykatów typu surowcowego, pochłania procentowo większą część funduszu plac, a ponieważ przysrót funduszu plac jest jedną z podstaw kalkulowania opłacalności dla przedsiębiorstw, fabryki bronią się przed podejmowaniem tych produkcji.

W tej sytuacji można pomstować na inżynierów i kierowników przedsiębiorstw, wypominając im ciasne, nie liczące się z ogólnymi interesami traktowanie spraw w powierzonych im zakładach — można, ale bardziej skutecznie wydaje się przychylnie rozpatrzenie wniosków, od dłuższego już czasu wysuwanych przez aktyw społeczno-gospodarczy przedsiębiorstw. Sprawdźmy, czy one do tego, by owo nieopłacalne małotonażowe wyroby produkować przynosiły takie same przywileje, jakie — z bardzo do- brym powodzeniem — przyznano produkcji części zamiennych. W największym uproszczeniu: żeby ceny zbytu drobnotonażowych wyrobów chemicznych kalkulować z uwzględnieniem stawki zysku dwukrotnie większej, niż powszechnie obowiązująca. Trzeba zatem przemysleć i wdrożyć racjonalny system preferencji finansowych dla produkcji małotonażowej.

Nie wydaje się to trudne do przeprowadzenia, a spełnienie tego postulatu obiecuje duże korzyści. Zarówno przez rozwój produkcji umożliwiających racjonalizację importu, jak i przez usunięcie jednej z licznych jeszcze rozbieżności między interesami gospodarki narodowej, jako całości, a interesami przedsiębiorstw.

Złe skutki, które trzeba brać pod uwagę

Inną przeszkodą, nie mniej doku- cziwą i też wymagającą radykalnych rozwiązań, jest wysokość naliczanego podatku obrotowego, który, łącznie z kosztami własnymi, nader często daje sumy przerastające ceny zbytu drobnotonażowych produktów.

Przerób ropy naftowej, mimo wszystkich, licznych w ostatnich latach zaburzeń, wciąż jeszcze jest znakomitym interesem. Produkty przerobu ropy wciąż jeszcze odznaczają się wysoką akumulatywnością, nieopłacalność wdrażania i wytwarzania niektórych jest raczej swobodną cechą naszej gospodarki, wynikającą z dość dawnych, na ogół ekonomicznych zasłóści. Najczęściej zresztą mamy tu do czynienia z nieopłacalnością tylko pozorną, występującą wyłącznie w krajowych rozliczeniach. Kłopot z tym, że owa pozorna nieopłacalność skutecznie hamuje wdrażanie nowych wyrobów, bardzo drogie zazwyczaj i bardzo ważne dla funkcjonowania przemysłu, energetyki, transportu.

Nieopłacalność niektórych wytwarzanych w kraju produktów naftowych wynika:

● ze zbyt niskich cen zbytu w stosunku do aktualnych kosztów wytwarzania;

● ze stosowania grupowych stawek podatku obrotowego przy dużym zróżnicowaniu kosztów wytwarzania poszczególnych wyrobów w ramach całej grupy objętej jednakową stawką podatku;

● z ustalania cen zbytu nowych wyrobów w stosunku do wyrobów już wytwarzanych i sprzedawanych według cen ujętych w cenniku 135-2/4.

Każda z tych przyczyn pociąga za sobą daleko idące, złe skutki.

Zbyt niskie ceny np. olejów silnikowych i smarów — obok komplikacji w ocenie opłacalności takich inwestycji, jak blok olejowy w rafinerii „Gdańsk” czy wytwórnia smarów plastycznych w Podkarpaczkich Zakładach Rafineryjnych — mają jeszcze niewątpliwie udział w marnotrawieniu tych produktów. Straty bywają duże. Dla przykładu — w RPN przetwarza się sześć razy więcej ropy naftowej niż w Polsce, eksploatuje się tam kilka razy więcej silników spalinowych, a zużycie olejów silnikowych jest tylko dwa razy większe niż u nas.

Grupowe naliczanie podatku obrotowego ma bardzo istotny wpływ, ujemny niestety, na wdrażanie produkcji drobnotonażowych. Ponieważ ten temat interesuje nas tu najbardziej, celowe będzie nieco dokładniejsze przedstawienie działającego tu mechanizmu.

Swego czasu, do roku 1973, podatek obrotowy pobierano w sposób zróżnicowany — dla każdego asortymentu osobno. Jeśli zysk przekraczał zysk normatywny, to nadwyżkę tę — najczęściej rzeczywistą niezależną od przedsiębiorstwa — „prze-pompowywano” do budżetu państwa. Pobieranie i kontrola prawidłowości pobierania podatku była jednak zbyt pracochłonna i uciążliwa. Wprowadzono zasadę zagregowanych stawek podatku obrotowego — dla całych grup produktów. Dla olejów napędowych, na przykład, jedną stawkę, dla olejów silnikowych znowu jedną — bez wnikania, z czego się te oleje komponuje, a w skład ich nie wchodziłyby komponenty, które wyodrębnione i odpowiednio przetworzone można sprzedawać po kilkakroć wyższej cenie.

Obowiązujący system grupowych stawek podatku obrotowego zapewnia łączną rentowność netto, jednak wiele asortymentów w danej grupie jest deficytowych, a wśród tych znowu największą część stanowią nowe wdrożenia. Dobitnie zilustrujmy nam to dwie dziedziny, w których Instytut Technologii Nafty w ostatnich latach oddał do dyspozycji przemysłu najwięcej nowych opracowań.

W grupie olejów przemysłowych obowiązująca w roku 1977 stawka podatku obrotowego wynosiła 17 procent. Przy sprzedaży według cen zbytu sięgającej miliarda złotych grupa ta wykazuje rentowność ok. 25 mln zł, tj. 2,5 proc. Z dwudziestu trzech wyrobów zaliczonych do tej grupy, 9 jest deficytowych na kwotę około stu dziesięciu milionów złotych.

W grupie olejów silnikowych stawka podatku obrotowego wynosi 54 proc. Przy sprzedaży sięgającej pięciu miliardów złotych grupa ta daje rentowność netto w wysokości 250 mln zł, tj. ok. 5 proc. Z trzydziestu dziewięciu wyrobów osiemnaście jest deficytowych na kwotę ok. 125 mln złotych.

Następstwem stosowania grupowych stawek podatku obrotowego (w pewnej mierze też sposobu naliczania zysku) jest pozorna nieopłacalność ekonomiczna nowych produktów opracowywanych przez Instytut. Zyski osiągane na nowych wyrobach, wdrożonych w oparciu o opracowania ITN, wskazują, że mamy tu do czynienia z procesem postępującym, i to postępującym w zupełnie niewłaściwym kierunku. Z opracowań ITN w roku 1975 zatwierdzono cenę zbytu na 11 wyrobów, które w ciągu roku przyniosły zysk w wysokości 30 milionów złotych. W 1976, na pięciu nowych wyrobach osiągnięto zysk w wysokości 1,6 mln złotych. W 1977 cztery nowe wyroby

przyniosły już tylko 0,2 mln zł zysku. Malejąca ilość wdrożeń i główna przyczyna tego niekorzystnego zjawiska — widoczne są tu aż nadto wyraźnie.

Inżynierowie pytają: gdzie tu sensownie logika? Po cholere mamy si trudzić wymyślaniem i wdrażaniem nowych produktów, skoro korzyści nie ma z nich żadnych?

Propozycje, które trzeba rozważyć

Przy najwyższej nawet ocenie morale naszych inżynierów i techników nie można wykluczyć, że w ślad za tak brutalnie formułowanymi pytaniami nie idzie niechęć do nowinek, których opłacalność dla gospodarki narodowej jest jak najbardziej oczywista. Jednak wyjście z tego labiryntu nie wydaje się proste. Pod uwagę trzeba brać właśnie to, że postępek ekonomiczny, obniżanie kosztów, zwiększanie efektywności w gospodarce realizują przede wszystkim inżynierowie.

Powrót do zlikwidowanego przed paroma laty rozdrobnienia stawek podatku obrotowego nie wydaje się sensowny. Przy obliczaniu efektywności inwestycji, przy obliczaniu kosztów i rentowności, opłacalności badań i wdrożeń, nawet przy ocenie wniosków racjonalizatorskich inżynierowie musieliby wyciągać z zeszytu tabelę podatku obrotowego; z dużym prawdopodobieństwem można przewidywać, że dzisiejsze narzekania na niespójność systemu ustalania cen, stawek podatku i zysku, zastąpiłyby równie gwałtowne narzekania na biurokrację.

Ekonomiści PETROCHEMII proponują więc inne rozwiązanie.

O propozycji przyznania drobnotonażowym produktom takich samych przywilejów, jakie przyznano częściom zamiennym — o tym już wspominałem. Ponadto dla nowych wyrobów naftowych, wchodzących w skład danej grupy objętej jedną stawką podatku obrotowego — jeśli ceny tych nowości ustala się w relacji do innych wyrobów — należałoby wprowadzać indywidualną stawkę podatku obrotowego, lub na okres dwóch lat nowe wyroby w ogóle o podatku zwolnić.

Takie postulaty PETROCHEMIA skierowała już do finansowych instancji i podobno te instancje przychylnie je rozpatrują. Tymczasem jednak w centrall zjednoczenia zrodził się pomysł nieporównanie ciekawsz. Nowa, ale wszechstronnie już przeanalizowana koncepcja proponuje, aby naliczanie podatku obrotowego w PETROCHEMII w ogóle wyeliminować. Uzasadnienie tej propozycji brzmi mniej więcej tak:

— Ceny produktów naftowych rzadko są prostą pochodną kosztów wytwarzania, nieporównanie częściej są wyrazem cen światowych i określonej polityki cen. Znaleźliśmy sensownych związków między kosztami produkcji a cenami zbytu jest tu bardzo trudne. Podatki, marże i narzuty zamazują obraz kosztów i opłacalności produkcji, a przez to też utrudniają podejmowanie działań technicznych, mających duże znaczenie ekonomiczne dla gospodarki narodowej. Na przykład — przy obecnym systemie rozliczeń zupełnie się nie opłaca wydzielenie aromatów z benzyny, podczas gdy te cenne surowce petrochemiczne są w benzynie zupełnie niepotrzebne, a według cen światowych trzy razy droższe niż najsłabsze komponenty benzyny silnikowych.

Nie można twierdzić, że wszelkie działania techników inicjuje skrupulatny rachunek ekonomiczny, ale na pewno streszczone wyżej nieprawidłowości i zawoilaści obstalowią zainteresowanie inżynierów istotnymi dla gospodarki problemami. Należy dążyć do stworzenia systemu, który by dawał jasny i jednoznaczny obraz opłacalności produkcji każdego pojedynczego wyrobu, a zarazem pozwalałby łatwo orientować się w wysokości i strukturze kosztów — jest to podstawowy warunek racjonalnych działań w kierunku ich obniżania.

W przypadku PETROCHEMII pociągnięciem, które pozwoliłoby uzyskać wszystkie te efekty, jest uszczelnienie rachunków uwzględniając zjednoczenia od czynników od nas niezależnych. Podatek obrotowy, a także wszelkie dotacje przedmiotowe przeniesie do organizacji obrotu towarowego, do przedsiębiorstw handlowych, głównie do CPN.

Przesunięcie do CPN podatku obrotowego i dotacji stworzy warunki do pełniejszego rozwijania i popularyzowania myśli ekonomicznej w przedsiębiorstwach, stworzy warunki, w których nie ma ona być czymś kalkulacją opłacalności poszczególnych przedsięwzięć, stanie się, a w każdym razie stać się będzie, codzienną praktyką, nawykiem. Daleko idące uproszczenie rachunków stworzy warunki do obserwacji rzeczywistych kosztów i uproszczy wykorzystywanie napływających danych do celów zarządzania. Jest to słuszne tym bardziej, że aktualnie stawki podatku obrotowego co rok ulegają zmianom. Jak w tych warunkach można dać inżynierom nowy sposób liczenia opłacalności nowych produkcji?

Sądząc, że do tych wywodów należy dodać tylko jedno pytanie: czy tylko w PETROCHEMII możliwe są takie uproszczenia, czy propozycja ta nie sprawdzi się również w wielu innych gałęziach przemysłu?

Nie będę dyskutować w tym opracowaniu całej polityki dochodowej, byłby to bowiem temat nadmiernie rozległy i wielowątkowy. W jego ramach pragnę skoncentrować się na centralnej regulacji dochodów konsumpcyjnych (a więc z pominięciem dochodów rozwojowych) w sektorze organizacji gospodarczych (przedsiębiorstw, zjednoczeń, kombinatów itp.), opierając tę analizę przede wszystkim na aktualnym dorobku i doświadczeniach polskich.

Regulacja dochodów w organizacjach

CENTRALNA regulacja dochodów w organizacjach gospodarczych nie bez racji uznaje się za kluczowy aspekt dochodowej polityki w gospodarce planowej. W sektorze tym pracuje przeważająca część ludzi zawodowo czynnych, jego fundusze wynagrodzeń stanowią główny składnik całego funduszu społecznego i dochodu narodowego do podziału. Zasady regulacji, bez względu na ich koncepcję ogólną i rozwiązania szczegółowe, stanowią główny, lub przynajmniej jeden z głównych determinantów wynagrodzeń, a zatem — dochodowych rozkładów i relacji w przekroju branżowym, zawodowym, kwalifikacyjnym itp. Od nich zależy więc realizacja tak ekonomicznych (stymulacyjnych), jak i społecznych funkcji i kryteriów podziału.

Poza tymi dosyć oczywistymi zależnościami chciałbym zwrócić uwagę na inną ważną stronę znaczenia centralnej regulacji dochodów w organizacjach — na jej pozycję w mechanizmie funkcjonowania gospodarki planowej i jego postępowej ewolucji. Wymagają tu podkreślenia trzy aspekty:

Po pierwsze — centralna regulacja dochodów zalicza się do najważniejszych instrumentów, przy pomocy których ośrodek centralny oddziałuje na postępowanie organizacji, ich załóg i kadr kierowniczych. Bez prawidłowych rozwiązań w tej dziedzinie decyzji i proporcji planu centralnego byłoby pozbawione jednej z najskuteczniejszych dźwigni implementacyjnych. Między innymi dlatego, że w organizacjach gospodarczych nie mogłyby wytworzyć się postawy staranności (racjonalności) i twórczego zaangażowania, czyli nie można byłoby liczyć na mikroekonomiczną efektywność.

Po drugie — będąc jednym z elementów mechanizmu regulacji ta jest powiązana siatką zależności z elementami pozostałymi. Uwzględnienie tych zależności stanowi istotny warunek zgodności wewnętrznej w planowej budowie i zmianach mechanizmu. Mówiąc konkretniej, jest warunkiem pożądanej społecznie skuteczności, z jaką działają wszystkie niemal pozostałe elementy mechanizmu.

Po trzecie — centralna regulacja dochodów w bardzo znaczącym stopniu determinuje pojawienie się lub brak presji inflacyjnej. Jeżeli pozwolą na stopę wzrostu dochodów nominalnych zbliżoną do osiągniętej stopy wzrostu dochodów realnych, to presji inflacyjnej nie ma i ogólny poziom cen może być ustalony przy równoczesnym i racjonalnym zrównoważeniu globalnych (w zakresie całego rynku) strumieni popytu i podaży. Jest to sytuacja, która, obok szeregu zalet ekonomicznych i społecznych, sprzyja decydowaniu polityce postępowych zmian całości mechanizmu. Natomiast jeżeli regulacja dochodów presji inflacyjną dopuszcza, to w postępowej ewolucji mechanizmu mogą powstać ograniczenia. Podkreślimy — mogą, lecz nie muszą. Wynik zależy od natężenia presji oraz — co najczęściej bywa decydujące — od form, w jakich się przejawia. Najdalej idące stają się ograniczenia wówczas, kiedy presja inflacyjna wyraża się bądź to we względnie trwałym nadmiarze pieniężnego popytu nad podażą (luka inflacyjna, lub tzw. inflacja pieniężna), bądź w nie wymagającym cenowych korekt wzrostie cen na artykuły i usługi nowe (tzw. ukryta podwyżka cen), bądź też w obu tych zjawiskach równocześnie.

Zadania regulacji

Wychodząc z interesu ogólnospołecznego nie trudno jest formułować ogólne zadania centralnej regulacji dochodów w organizacjach gospodarczych. Znaczną zgodność cechuje pod tym względem poglądy we współczesnej literaturze naukowej i publicystycznej krajów socjalistycznych. Przyjmuje się na ogół powszechnie, że:

1) centralna regulacja powinna zapewnić bezinflacyjny w zasadzie wzrost dochodów i płac nominal-

nych; jeżeli przejściowo możliwe to nie jest, należy dążyć do minimalizowania presji inflacyjnej, tak, aby nie wykraczała ona poza ekonomiczne i społecznie dopuszczalne granice;

2) regulacja ta powinna zapewniać, a przynajmniej tworzyć dogodne warunki dla silnej stymulacji efektywnościowej; mieścić się w tym między innymi postulat wyposażenia organizacji gospodarczych w zdolność do racjonalności mikroekonomicznej, z drugiej zaś strony — uczynienia ich preferencji, inicjatyw i decyzji maksymalnie zgodnymi z ustaleniami centralnych planów;

3) wreszcie — powinna ona rozstrzygać, lub sprzyjać rozwiązywaniu — poza efektywnością ekonomiczną — innych istotnych celów i problemów społecznych, takich jak wysoki stopień egalitaryzmu, stabilność warunków bytu poszczególnych rodzin i grup społecznych, usuwanie źródeł sprzeczności międzygrupowych i sił dezintegrujących, rozbudowa partycypacji pracowniczej w zarządzaniu gospodarką itp.

Czy harmonijna realizacja wszystkich powyższych zadań jest jednak realna? W ujęciach teoretycznych i koncepcyjnych, wysocy ogólnych i abstrahujących od wielu szczegółów, odpowiedź twierdząca może być uz-

na, jeżeli przejściowo możliwe to nie jest, należy dążyć do minimalizowania presji inflacyjnej, tak, aby nie wykraczała ona poza ekonomiczne i społecznie dopuszczalne granice;

3) wreszcie — powinna ona rozstrzygać, lub sprzyjać rozwiązywaniu — poza efektywnością ekonomiczną — innych istotnych celów i problemów społecznych, takich jak wysoki stopień egalitaryzmu, stabilność warunków bytu poszczególnych rodzin i grup społecznych, usuwanie źródeł sprzeczności międzygrupowych i sił dezintegrujących, rozbudowa partycypacji pracowniczej w zarządzaniu gospodarką itp.

Tradycyjny system tzw. korekty bankowej

Przez wiele lat w gospodarce polskiej i innych krajów socjalistycznych centralna regulacja dochodów w organizacjach gospodarczych bazowała na systemie tzw. bankowej kontroli dyrektywnego funduszu płac. Nazywa się go nieraz systemem tradycyjnym. Jego istota wyraża się w dwóch zasadach:

1) w planie rocznym każda organizacja bezpośrednio nadzorowana przez organy centralne otrzymuje dyrektywny kwotowy limit funduszu płac; stanowi on funkcję zawartych w planie zadań gospodarczych i wyraża założenia aktualnej polityki dochodowej;

2) celem uelastycznienia warunków działania organizacji oraz uruchomienia zespołowej stymulacji adresowanej do całej załogi pracowniczej, obok limitu ustala się w planie rocznym dla każdej organizacji tzw. współczynnik korekty funduszu planowanego; jest to dyrektywny wskaźnik elastyczności funduszu płac względem wyników gospodarczych (produkcyjnych), przy czym baza dla obliczania stopy wzrostu obu tych wielkości pozostaje limit i zadania planowe; w imieniu orga-

stały się jednym z głównych, czy nawet najdonioślejszymi składnikami reformy mechanizmu, podjętej w Polsce na początku lat 70-ych.

Regulacja w systemie WOG-owskim

Charakterystykę zreformowanej centralnej regulacji funduszu płac w organizacjach gospodarczych, stosowanej w praktyce przemysłowej od 1973 r. wraz z całym nowym mechanizmem, ograniczymy do jej zasad podstawowych. Na razie będziemy tedy abstrahować od rozwiązań różniących dotychczasowe warianty regulacji w systemie WOG-owskim, jakie w latach 1975—1977 powstały w wyniku korekt i modyfikacji początkowego wzorca. Innymi słowy, chodzi o określenie istoty regulacji wspólnej wszystkim wariantom dotychczasowym. Myślę, że składa się na nią poniższych pięć zasad.

1) Między placami a gospodarczymi wynikami organizacji zostaje ustanowiona trwała zależność ilościowa. Jest ona w tym znaczeniu trwała, że uzyskane w danym roku placowe korzyści z tytułu wyników tegoż roku przechodzą (są zachowywane, powielane) na lata następne, jako że bazowym funduszem płac pozostaje fundusz roku poprzedzającego.

Fakt, iż oba bazowe elementy tej zależności — fundusz płac i wyniki

skich, wymieniały niektóre warunki ekonomiczne i społeczne, w jakich regulacja ta w naszym kraju działa i jakie wywierają, istotny (współdecydujący) wpływ na jej rezultaty. Są to:

— bardzo „słabe” zróżnicowanie branżowych stóp wzrostu wydajności pracy¹⁾, stanowiące wynik wielu czynników, w tym, czy nawet głównie — nierównego tempa postępu techniczno-organizacyjnego osiąganego przez poszczególne branże i zakłady;

— występowanie swego rodzaju dolnej granicy normatywów dochodowych, poniżej której stymulująca siła płac gwałtownie słabnie, co tworzy niejako obiektywne bariery przy ustalaniu skali różnicowania tych normatywów²⁾;

— ograniczona zdolność organów centralnych dokładnego przewidywania z wieloletnim wyprzedzeniem zmian warunków działania i poszczególnych organizacji, i gospodarki narodowej jako całości; to ostatnie wywołuje obiektywne niejakie (niezależnie od czysto subiektywnych) rozbieżności pomiędzy makroekonomicznymi proporcjami w planach wieloletnich, rocznych i rzeczywistości;

— zintegrowany w skali kraju rynek pracy oraz inne właściwości stosunków pracy tworzące mechanizm silnych i skutecznych presji społecznych w sferze podziału dochodu i proporcji placowych; przejawem tego jest brak wieloletniej korelacji pomiędzy wzrostem średniej płacy i wydajności pracy w przekroju branżowym i zakładowym³⁾;

— silne presje społeczne krepujące swobodę manewru w kształtowaniu poziomu cen detalicznych i wykorzystywaniu tego narzędzia dla potrzeb równowagi; zauważmy, że w znacznej mierze stanowi to następstwo poddania większości tych cen dyrektywnej regulacji organów państwowych.

Należy liczyć się ze względu na trwałość powyższych warunków tzn. z wysokim prawdopodobieństwem ich występowania także w latach przyszłych. W konfrontacji z tymi warunkami zasady regulacji dochodów w dotychczasowych wariantach WOG-skich ujawniają szereg słabych stron będących, w moim przekonaniu, zagrożeniami dla efektywności. Nietłato jest ocenić, w jakiej mierze stały się one jedną z istotnych przyczyn trudności i napięć, które od 1974 r. zaczęły narastać w polskiej gospodarce, komplikując z kolei działanie całego zreformowanego mechanizmu. Osobiście podzielał pogląd, że przyczyną główną, pierwotną, leżały poza nowymi zasadami regulacji dochodów⁴⁾.

(Dokończenie w następnym numerze)

KIERUNKI EWOLUCJI POLITYKI DOCHODOWEJ

JAN MUJŻEL

artykuł dyskusyjny

nana za uzasadnioną. W literaturze znane są przekonujące próby budowy takich modeli. Natomiast w praktyce rzecz bynajmniej nie wygląda prosto. Mimo trwających szereg lat intensywnych poszukiwań i eksperymentowania, dotychczasowe rozwiązania, stosowane w większości krajów socjalistycznych, a przynajmniej w Polsce, nie mogą zadowalać.

Prawdopodobnie stanowi to następstwo ogromnie złożonego spłotu uwarunkowań i zależności, których nauka i polityka ekonomiczna dotychczas nie potrafiły dostatecznie rozpoznać i tym bardziej przekładać na formy i procedury praktycznie stosowane. I dlatego bardziej niż gdziekolwiek jest tu potrzebna koncentracja wysiłku intelektualnego, nowe idee i podejścia, pozwalające wychodzić poza krąg dotąd rozważanych i praktykowanych koncepcji, przyjmowanych a priori jako bezdyskusyjne.

Trzy typy regulacji

Centralna regulacja dochodów w organizacjach gospodarczych może odbywać się w różnych formach i przy pomocy rozmaitych narzędzi. Jej warianty, znane z praktyki lub opisywane w literaturze, można pogrupować na trzy typy (zbiory), stosując kryterium fazy mikroekonomicznych procesów dochodowych podlegających regulacji. Typy te nazwę umownie regulacją funduszwą, jednorskową, albo finansową.

1) Regulacja funduszwą polega na kontrolowaniu przez centrum wielkości agregatowych wyrażających dopływ środków wynagrodzeniowych do organizacji jako całości. Mieści się w tym zbiorze wiele wariantów szczegółowych, różniących się: a) rodzajem regulowanych wielkości, którymi są fundusze płac, ewentualnie również zapłacone fundusze konsumpcyjne, lub (i) wynagrodzenia (płace) przeciętne, b) stopniem i sposobem wiązania regulowanych wielkości z dyrektywnymi zadaniami (planem) w sferze alokacyjnej, c) sposobem ich wiązania ze wskaźnikami obrazującymi faktyczne wyniki gospodarcze organizacji.

2) W regulacji jednostkowej organy centralne posuwają się o krok dalej i ustalają obowiązujące zasady wynagradzania indywidualnych pracowników oraz zespołów, traktowanych przy naliczaniu wynagrodzeń jako całość (np. w akordzie zespołowym). Przedmiotem regulacji są tu: a) systemy kompensacji, czyli kryteria, na podstawie których są wyznaczane wynagrodzenia indywidualne i zespołowe, b) taryfikatory

wości wariantowania rozwiązań szczegółowych w typie (3) są ogromne.

Ewolucja mechanizmu gospodarczego w Związku Radzieckim, Polsce i większości krajów socjalistycznych doprowadziła do oparcia regulacji na typie (1) jako jej elemencie dominującym. Rozwiązania należące do typu (2) i (3) z reguły w tym lub innym zakresie i formach stosowane również, spełniając rolę uzupełniającą, pomocniczą. Sądzę, że w sumie był to proces prawidłowy, albowiem determinowały go i determinują nadal co najmniej dwie istotne przyczyny obiektywne.

Po pierwsze — oparcie regulacji na rozwiązaniach typu (2), lub (i) typu (3) i rezygnacja z regulacji funduszwą jako rozwiązania dominującego wymagałyby takiej rozbudowy centralnej ingerencji w mikroekonomiczne procesy dochodowe, która wykraczałaby poza granice działań racjonalnych, dając rezultaty przeciwne założonym. W przypadku regulacji (2) wyrażałoby się to w drobiazgowym i wskutek tego uproszczonym ustalaniu zasad wynagrodzeń dla poszczególnych branż, zawodów, kwalifikacji, rodzajów pracy itp. W przypadku regulacji (3) — w wachlarzu narzędzi redystrybucji finansowej, dla centrum niesterownym, zaś dla stymulacji mikroekonomicznej — zabójczym.

Po drugie — tak regulacja (2), jak i (3) jako rozwiązania dominujące wymuszają rozwój zarządzania organizacjami w kierunku menadżerskim, czyli przeciwnym postępowym ideom partycypacji i samorządu robotniczego. Obie te regulacje, chociaż każda z innych powodów, wymagają umacniania pozycji zawodowych kierowników przy zatrudnieniu, że ich interesy i preferencje w sprawach dochodowych będą sprzeczne z preferencjami załóg. Kierownicy ci powinni dążyć do ograniczania kosztów placowych i posiadanie zdolności przeciwstawiania się pracowniczemu presjom w tym zakresie. Warto dodać, że w przypadku regulacji finansowej powyższa zależność wiąże się z własnością państwową. W organizacjach spółdzielczych (opartych na własności grupowej) może działać ona znacznie słabiej, lub ulegać przezwyciężeniu.

W postępowej ewolucji centralnego kierowania dochodami uznaje się dominującą rolę regulacji funduszwą, jest krokiem doniosłym, ale daleko niewystarczającym. Sukces zależy od trafności kroków dalszych, w których następuje konkretyzacja zakresu i form tej regulacji oraz jej zharmonizowanie z niezbędnymi elementami regulacji (2) i (3). Myślę, że wciąż pozostaje do zrobienia w tej dziedzinie bardzo wiele.

nów centralnych bank finansujący daną organizację prowadzi bieżącą kontrolę nad wydatkowaniem funduszu i nieprzekraczaniem przezeń wielkości określonych przez limit kwotowy i wskaźnik elastyczności.

Krytycznym analizom tego systemu jako całości i jego różnych aspektów poświęcono w literaturze krajów socjalistycznych wiele uwagi i miejsca. Na podstawie logicznego wnioskowania i empirycznych badań wykazywano, że zagraża on efektywności i planowaniu centralnego, i postępowaniu organizacji gospodarczych. Abybyś słabością tym zapobiec od dłuższego czasu w ekonomicznej myśli i praktyce podejmowane są wysiłki zmierzające do doskonalenia systemu kontroli bankowej. Następujące ich kierunki należy uznać za najbardziej reprezentatywne.

1) Doskonalenie mierników działalności gospodarczej, z których ruchem zostaje sprzęgnięta korekta bankowa. Przyswicięta temu idee bądź to precyzyjnego określania zapotrzebowania organizacji na place (jej faktycznej placochłonności), bądź też racjonalizowania czynników motywuacyjnych i poprzez nie — kryteriów mikroekonomicznego wyboru.

2) Doskonalenie zasad ustalania wskaźników elastyczności limitu płac względem planowanych wyników gospodarczych, by tą drogą wydłużyć horyzont preferencji i rachunku organizacji, racjonalizować ich stosunek do zadań planowych, lub osiągać inne pożądane efekty stymulacyjne.

3) Rozbudowa zapłaconych funduszy dochodowych. Najczęściej bywają one przeznaczone dla kadr kierowniczych i zmierzają do przewyższenia motywacyjnych słabości regulacji funduszu płac.

Wszystkie te kierunki były praktykowane w gospodarce polskiej w latach 50-ych i 60-ych. Wśród ekonomistów polskich przeważa pogląd, że nie przyniosły one zadowalających wyników. Nie potrafiły bowiem stworzyć silnej pozytywnej motywacji na rzecz efektywności bieżącej, a tym bardziej — rozwojowej (wieloletniej). Sądzi się, że decyduje o tym kardynalna cecha systemu — oparcie regulacji na dyrektywnych limitach i zadanach planu rocznego. Należy odnotować, że horyzont czasowy tych zadań i limitów często jest krótszy od roku, ponieważ pod naciskiem nieprzewidywanych okoliczności bywają one zmieniane w okresie realizacji planu. Tłumaczy to, dlaczego odejście od tradycyjnego systemu korekty bankowej i racjonalizacja centralnej regulacji płac

— są wielkościami faktycznymi z ubiegłego okresu, nie zaś ogólnie planowanymi, stanowi podstawową różnicę pomiędzy regulacją w dotychczasowych wariantach WOG-skich i w tradycyjnym systemie korekty bankowej.

2) Ilościową zależność, o jakiej wyżej mowa, określają dyrektywne normatywy przyrostowe, lub udziałowe⁵⁾, które cechuje: a) indywidualizacja, tzn. różnicowanie dla poszczególnych organizacji zależnie od oceny przez centrum ich możliwości poprawy wyników i ich racjonalnego zapotrzebowania na place, b) wieloletniość, co znaczy, że ich wysokość jest ustalana przez organy centralne z góry na okresy kilkuletnie (w dotychczasowej praktyce — w zasadzie 2—3-letnie).

3) Normatywy dochodowe określają mikroekonomiczną zależność między funduszem płac a kwotą produkcji dodanej⁶⁾, czyli mają odzwierciedlać zapotrzebowanie organizacji na place zarówno w związku z przewidywanymi zmianami zatrudnienia, jak i udziałem w efektach wzrostu wydajności pracy.

4) Dyrektywne zmiany cen produktów i środków produkcji, jak też innych warunków (np. organizacyjnych), w zasadzie traktowane są jako czynniki w gospodarce organizacji niezależne, w związku z czym ich efekty zostają wyłączone przy obliczaniu zmian produkcji dodanej. Celem zachowania pożądanego wpływu tych zmian na postępowanie organizacji korygowane są wielkości bazowe (doprowadzane do porównywalności z wielkościami okresu obliczeniowego). Również eliminowane są tzw. efekty nieprawidłowe, tzn. uzyskane wskutek naruszenia obowiązujących zasad.

5) Uzupełnia fundusz płac premiiowy fundusz kadry kierowniczej wynoszący od 20 do 30 procent zasadniczych płac tej grupy. Jego regulacja odbywa się również przy pomocy wieloletnich normatywów zindywidualizowanych, jednakże: a) tworzenie funduszu nie jest powiązane z produkcją dodaną, ale zyskiem, w wariantach zmodyfikowanych — częściowo także z eksportem, b) wypłata premii zależy ponadto od wykonania tzw. zadań premiiowych. Dlatego dotychczasowe warianty WOG-skiego systemu przyjęło się określać jako dwukryteriowe.

Warunki działania regulacji dochodów

Zanim spróbujemy skomentować zasady regulacji dochodów w dotychczasowych wariantach WOG-

¹⁾ Normatywy przyrostowe R, stosowane najczęściej, jest wskaźnikiem elastyczności funduszu płac względem wyników. Normatywy udziałowe U określają zmianę (z reguły — spadek) udziału funduszu płac w wynikach w roku bieżącym względem udziału w roku poprzedzającym. Dokładniejsze omówienie normatywów można znaleźć m. in. w pracy A. Topińskiego: System zachet materialnych w zbiorze pod red. B. Glińskiego. Zarys systemu funkcjonowania przemysłowych jednostek intelektualnych, PWE, Warszawa, 1973.

²⁾ Produkcja (wartość) dodana, z której powiązany zostaje fundusz płac, stanowi pewien wariant produkcji czystej, czyli różnicy pomiędzy wartością produkcji sprzedanej a kosztami materialnymi. Szczegółowy sposób liczenia produkcji dodanej wyłania się z szeregu problemów, których w tym miejscu nie omawiam. W latach 1975-77 ulegał on pewnej ewolucji.

³⁾ Wykazują to liczne badania polskie i zagraniczne. W latach 1961—1972 branża najbardziej dynamicznie miały wzrost wydajności pracy i leżącej w produkcji czystej — po cenach stali 7—9 razy szybszy niż branża najbardziej pod tym względem stojąca. Obliczenia S. Feibura pokazały, że w latach 1970—1973 średnie roczne tempo wzrostu wydajności pracy w stalach cenach umownych wynosiło się od 13,19 proc. w przemyśle przychodząc do 2,09 proc. w przemyśle spożywczym. Por. S. Feibur, Placa realne a wydajność pracy, Warszawa 1976.

⁴⁾ Tak np. w 1975 r. w grupie 24 wielkich organizacji gospodarczych działających w nowym systemie od 1973 r. najniższy normatyw R wynosił 0,50 w Przedsiębiorstwie Przemysłu Spirytusowego „Polmos”, zaś najwyższy 0,93 w Zjednoczeniu Kopalnictwa Surowców Chemicznych. W działającym od 1977 r. tzw. zmodyfikowanym wariantie WOG-skim poziom normatywów relatywnie najniższych uległ znacznemu obniżeniu. Jest kwestia otwarta, jaki wpływ ta ilościowa zmiana wywiera na stymulacyjną siłę regulacji.

⁵⁾ Brak korelacji wykazują liczne badania wykonane w Polsce i innych krajach. Zjawisko to w przemyśle polskim dla lat 1970—1973 potwierdziły badania S. Feibura (op. cit.). Por. także klasyczne w tym temacie prace W. E. G. Baltera, Produktivität und Technischer Change, Cambridge Univ. Press, 1968.

⁶⁾ Bliższe omówienie tej kwestii znajdziemy między innymi w mojej pracy „Doświadczenia i kierunki ewolucji systemu ekonomiczno-financego jednostek intelektualnych”. Instytut Planowania, Materiały 1977, nr 8.

Z

ALAZNIE od ruchu Słońca, od kierunku padania promieni słonecznych, czerwone mury miast zmieniają kolory: od jasnej barwy płatków róży, przez amarant do ciemnego karminu. Czerwokątny minaret meczetu Kutubija, którego cień, jak strzała zegara słonecznego, wędruje po marmurze, również zmienia barwę. Ruch na ulicach gwarny, przepychający, zwłaszcza w godzinach popołudniowego szczytu handlowego.

Obszar suku jest ogromny, respektowana jest zasada specjalizacji — są ulice i zaułki brązowników, stolarzy, tkaczy dywanów, garbarzy, futrzarzy i kaletników; sprzedawców mięsa i przypraw korzennych, tkanin i konfekcji ze wszystkich części świata, sprzedawców biżuterii za 5 dirhamów i za miliony.

Kramy często sąsiadują z niewielkimi meczetami, do których nie-muzułmanom wstęp zakazany. Po transakcji, a czasem przed transakcją, dobrze jest westchnąć do Allacha.

Wien to jest Marrakesz, miasto założone przed wiekami, w 1062 roku, przez Jusufa Ibn Tazafina, niegdyś stolicę kraju, od którego Maroko wzięło swoją nazwę.

Myszę, że egzotyka arabskiego miasta i tego kraju, styl ludzkiego życia i obyczaj, będzie tu szybko zmieniał się. Era gospodarki kolonialnej skończyła się w Maroku niespełna 20 lat temu; dopiero 2 marca 1956 r. Francja zgodziła się, w wyniku walk niepodległościowych na przyznanie krajowi prawa do samostanowienia, powrócił z zesłania sułtan Mohammed V, ojciec Hassana II. Dopiero 7 kwietnia 1956 r. Hiszpania zniósła swój protektorat nad częścią marokańskich posiadłości.

Marokańskie „przyspieszenie”

By mówić o industrializacji Maroka, trzeba wspomnieć choćby o demografii. Maroko charakteryzuje się wysokim przyrostem naturalnym (w ostatnich latach w granicach 20—27 promille), jeszcze w roku 1960 ludność królestwa wynosiła 11,6 mln, a w roku 1976 — 17,8 mln. Skazuje się, że ludność w wieku produkcyjnym stanowi około połowy liczby mieszkańców, czyli 9 mln osób; szacuje się również, że stan bezrobocia waha się, według różnych źródeł od 9 do 28 proc. Toteż jednym z ce-

lów rozpoczętego przed 15 laty z chwilą objęcia tronu przez króla Hassana II procesu industrializacji jest stworzenie nowych miejsc pracy. Uruchomiono będące w dyspozycji krajowe środki finansowe, stworzono dogodne warunki do napływu kapitałów zagranicznych, głównie francuskich, amerykańskich, belgijskich i zachodniemieckich, a także naftowych krajów arabskich. Zwrócono się o pomoc kredytową do Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (IBRD), korzystano także z doświadczeń i pomocy Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłu (UNIDO).

Poczynania te przyniosły już efekty. W ciągu ostatnich 15 lat dochód narodowy zwiększył się 4-krotnie, zbliżył się do 600 dolarów na 1 mieszkańca. Dlatego dla państwa i gospodarki Maroka uważa się, że jedyną racjonalną i sprawdzone drogą awansu ekonomicznego jest konsekwentne realizowanie przyjętych planów gospodarczych, zwłaszcza planu uprzemysłowienia, mimo nie zawsze sprzyjające koniunktury. Rok ubiegły zamknął drugą pięciolatkę, obecnie Maroko wkroczyło w okres trzeciego planu pięcioletniego — nie został on jeszcze oficjalnie ogłoszony.

Plan na lata 1973—77 zakładał średnioroczny wzrost globalnego do-

nie salda w międzynarodowych obrotach handlowych — w roku 1975 ujemne saldo wynosiło 2,9 mld DH, a w roku 1976 — 4,7 mld DH.

Tego zachwiania równowagi ekonomicznej i planistów marokańskich zbytnio się nie obawiają, uznają je za przejściowy epizod i uważają, że jedyną drogą wyjścia jest, mimo przeciwności losu i koniunktury, konsekwentna realizacja uchwalonych zadań. „Obserwuje się ujemne saldo do forsowania założonych w planie inwestycji, mimo braku środków finansowych, kosztem zwiększenia deficytu budżetowego i rosnącego zadłużenia za granicę — co prowadzi jednak nieuchronnie do szybkiego wzrostu masy pieniężnej na rynku oraz wzmożonej tendencji inflacyjnej” — słyszałem taką opinię.

Ujemne saldo pokrywane jest przede wszystkim kredytami, transferami marokańskich pracujących za granicą (w roku 1974 wpływy te wyniosły 334 mln dolarów) oraz wpływami z turystyki — (w roku 1975 — 150 mln dolarów).

Nasze „marokańskie” sprawy

W Biurze Rady Handlowej PRL w Rabacie rozmawiałem z grupą pracowników polskiego handlu zagranicznego na temat polsko-marokańskich stosunków gospodarczych. — Mówi radca p. STEFAN GAWLIK

Również w roku 1976 zakończone zostały dostawy urządzeń dla fabryki kwasu siarkowego w Safi i dostarczono większość urządzeń dla gorzelni w Sidi Allal Tazi.

Powiększe przyczyniły się między innymi na niższy poziom polskiego eksportu do Maroka w roku 1977 w stosunku do roku 1976.

W obecnej sytuacji strona polska — dodaje attaché ekonomiczny p. JAN LOMPIES — stoi na stanowisku, że należałoby podjąć zdecydowane kroki prowadzące do zdynamizowania i wzajemnie zrównoważenia wymiany i w tym celu proponuje się wykorzystanie istniejących instrumentów traktatowych, a zwłaszcza Umowy o Rozwoju Współpracy Gospodarczej, Naukowej i Technicznej z 30 października 1976 r.

Wykorzystanie możliwości uczestniczenia Polski w realizacji programu rozwoju gospodarczego Maroka zależy będzie od dobrej jakości towarów na eksport oraz ich dostosowania do wymogów rynku, od aktywnej kupieckiej działalności i przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, zapewnienia sprawnej obsługi posprzedażnej i dostaw części zamiennych, od intensywniejszej akcji promocyjno-reklamowej itp.

Mówimy konkretnie — włącza się do rozmowy zastępca attaché handlowego ADNRZEJ PANKANIN — Polska „Polimex-Cekop” jest dostawcą trzech fabryk kwasu siarkowego w ramach kompleksu Maroc-Phosphore-1. Podjęto ustępnie rozmowy w sprawie programu budowy innych obiektów przemysłu budowlanego w rejonie Doukkala, w strefie budowanego portu w Jorf Lasfar. Możemy się również podjąć dostaw i budowy takich obiektów przemysłowych, jak np. fabryki kwasu azotowego, sodu, miedzi, udział w dostawach dla fabryk kwasu fosforowego itp.

W latach 1985—1990 Maroko zakłada uzyskanie samowystarczalności w produkcji cukru, a nawet eksport nadwyżek. Przewiduje się budowę do roku 1988 około 12 cukrowni, tak buraczanych jak trzcinowych (n.b. Polska budowała pierwszą cukrownię marokańską, oddaną do użytku w 1963 r.). Istnieje szansa uzyskania zamówień również w innych dziedzinach przemysłu rolnospożywczego.

Maroko od szeregu lat realizuje szeroki zakrojony program budowy zapór, głównie dla poprawy zaopatrzenia w wodę rolnictwa, jak i na cele energetyczne. Jak wiadomo, potrzebujemy projektować i budować zapory wodne i inne urządzenia hydrotechniczne, np. porty.

Polskie centrale uczestniczą w przetargach ogłaszanych przez Maroko i dotyczących poszukiwań surowców, budowy kopalni, ich modernizacji, budowy zakładów przetwórczych, metalurgii metali kolorowych, hutnictwa żelaza. Jednym z największych, aktualnie realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, jest kombinat hutniczy w Nador, którego uruchomienie przewiduje się w 1981 r. W zakresie czarnej metalurgii mamy duże doświadczenia i projekty, i technologiczne i wykonawcze.

Polska jest tradycyjnym dostawcą maszyn włókienniczych do Maroka, szczególnie dla dynamicznie rozwijającego się prywatnego sektora produkcji dywanów. Dostarczamy obrabiarki, traktory, inne maszyny rolnicze; ostatnio Bumar wprowadza na rynek sprzęt budowlany; czynione są starania o uzyskanie zamówień na maszyny tekstylne, wprowadzenie usług agrolotniczych łącznie z dostawami sprzętu latającego, samochodów dostawczych z silnikami diesla.

Ważnym działem naszego eksportu inwestycyjnego do Maroka jest — mówiąc ściślej — dostawy — eksport taboru kolejowego — mówi mi delegat „KOLMEXU” p. JERZY

CZELEJEWSKI — Eksport ten, którego tradycje sięgają okresu międzywojennego, wznowiony został po wojnie w roku 1967. W okresie minionego 10-lecia Polska dostarczała do Maroka — wagony towarowe, cysterny, lokomotywy spalinowe i elektryczne, wagony osobowe — o łącznej wartości ca 30 mln dol. (w cenie FOB). Polskie jednostki stanowią w tej chwili poważną część taboru kolei marokańskich. Spośród krajów arabskich posiadają one najdawniejsze tradycje, najlepiej rozwiniętą sieć oraz najlepszy poziom techniczny.

Jak wiem, tabor kolejowy eksportowany do Maroka przed rokiem 1939 cieszył się tu dobrą i zasłużoną renomą; do taboru dostarczano go obecnie odbiorcy zgłaszają nie sęsty zastrzeżenia.

Jesteśmy zainteresowani w utrzymaniu poziomu gospodarczego Maroka, dla polskiego przemysłu taboru kolejowego rysują się także interesujące możliwości współpracy kooperacyjnej w montażu taboru w Maroku. Maroko bowiem, w dążeniu do rozwijania własnego przemysłu, przechodzi w coraz większym stopniu na montaż i wytwarzanie wyrobów przemysłowych na miejscu i już w tej chwili eliminuje prawie całkowicie import wagonów towarowych, uruchomiło natomiast ich montownię (około 1000 wagonów rocznie).

W ostatnich latach obserwuje się ożywienie działalności PHZ „POLSERVICE”, które w ramach umów o współpracy naukowo-technicznej, świadczeniach usług technicznych i doradztwa, deleguje do Maroka polskich specjalistów.

Według naszych danych ze stycznia br., pracowało tu około 160 polskich specjalistów — informuje mnie p. RYSZARD MIAKIEWICZ. Większość z nich, bo aż 104, zatrudnionych jest w Ministerstwie Rolnictwa i Reformy Rolnej. Są to przeważnie lekarze weterynarii, zootechnicy, agronomowie, melioranci i geodeci. Ministerstwo Zdrowia Maroka zatrudnia 38 polskich lekarzy. Pozostali specjaliści pracują w różnych urzędach centralnych i firmach marokańskich.

Pod koniec 1975 r. „POLSERVICE” wraz z GEOPOLem i Przedsiębiorstwem Poszukiwań Geologicznych podpisał kontrakt na realizowanie prac z dziedziny badań sejsmicznych w rejonie Prerif (północna część Maroka).

Należałoby tu podkreślić szczególne znaczenie prac geologicznych, prowadzonych przez prof. STANISŁAWA WDOVIARZA z Krakowskiej AGH. Rozpoznanie geologiczne jest oczywiście pierwszą przesłanką rozwoju wszelkich przemysłów wydobywczych.

PHZ „POLSERVICE”, wspólnie ze Zjednoczeniem Warszawskich Biur Projektowych, występując za granicą pod szyldem WADCO — Warsaw Development Consortium — podpisał w 1977 r. z Ministerstwem Urbanistyki Maroka dwa kontrakty: opracowanie planu generalnego Casablanki oraz opracowanie projektu nowoczesnej dzielnicy mieszkaniowej Rabatu — Ryad.

Istnieje więc — jak widać — liczne płaszczyzny współpracy. Według danych roku 1976 — w globalnym imporcie Maroka udział Polski wynosi 4,7 proc., zajmowaliśmy wówczas 7 miejsce (na pierwszym Francja z udziałem 23,7 proc.). W ogólnym eksporcie Maroka zajmowaliśmy w tym samym roku 12 miejsce z udziałem 2,27 proc. (na pierwszym miejscu również Francja z udziałem 29,1 proc.).

Istnieje jak się wydaje, wiele możliwości poprawy naszej pozycji na rynku marokańskim i marokańskiej na rynku polskim.

MAROKO BLIŻEJ NIŻ SIĘ WYDAJE

LECH FROELICH



Na suku w Marrakeszu, w „sektorze” tkaczy, dekoracyjnym elementem są rozwieszone nad głowami przechodniów wielobarwne zwoje wełny schodzącej po farbowaniu. Tradycyjne metody obróbki włókna ustępują jednak stopniowo przemysłowym; Polska jest m.in. dostawcą na marokański rynek maszyn włókienniczych. Fot. AUTORA

chołu narodowego o 3,6 proc., usług — o 6,9 proc., produkcji przemysłu chemicznego — o 11 proc. Priorytety rozwojowe uzyskały: rolnictwo wraz z przemysłem rolnospożywczym, górnictwo fosforytów oraz przemysł chemiczny na bazie tego surowca, rozbudowa infrastruktury gospodarczej. Nie wszystko z tych zamierzeń dało się zrealizować. W latach 1973—1974 przeciętny wskaźnik wzrostu wynosił w rolnictwie 0,75 proc. rocznie, w energetyce — 8,9 proc. rocznie, w górnictwie — 11,2 proc. rocznie, w przemyśle i rzemiośle — 7,9 proc., w budownictwie i robotach publicznych — 5,3 proc., w transporcie — 5,5 proc., w handlu — 6,9 proc. rocznie. Dochód narodowy w roku 1974 wzrósł o 9,4 proc.

Mimo zmiennych wiatrów — trzymać kurs

Jednak w ostatnich, końcowych latach pięciolatki nastąpiło zahamowanie boomu. Pierwsza z głównych przyczyn to słabe w ciągu kolejnych lat urodzaje w rolnictwie; zwłaszcza rok 1977 był katastroficzny — zbiory zbóż, buraków cukrowych, warzyw, pomidorów spadły z 58 mln ton do 32 mln ton. Awaryjny import zbóż w roku 1977 podwoił się w stosunku do roku 1976. Drugą przyczyną był spadek produkcji i eksportu fosforytów, które są fundamentalną pozycją w marokańskim eksporcie — dyktat wysokich cen, jakie chcieli narzucić Marokańczycy, nie powiódł się; wielu importerów zaczęło odwracać się od tradycyjnego dostawcy, szukając innych źródeł zaopatrzenia. W roku szczytowym 1974 produkcja fosforytów sięgała 19,7 mln ton, a eksport tego surowca — 18,7 mln ton; natomiast w roku 1977 produkcja spadła do około 16 mln ton. Sytuacja ta — zdaniem ekspertów — przejściowa, spowodowała jednak w budżecie państwa pogłębienie deficytu do 4,5 mld dirhamów (w roku 1976 deficyt budżetowy wynosił 3,5 mld DH), a także pogorsze-

korespondencja własna

Do roku 1976 obserwowaliśmy bardzo szybki wzrost obrotów. Osiągnięty one pułap około 120 mln dolarów, z tym, że z reguły nasz import z Maroka znacznie przewyższał nasz eksport do Maroka. Stowem, narastało ujemne saldo. Rok miniony był nietypowy. Wobec „twardych” postaw partnera nie udało nam się wynegocjować uzasadnionych, racjonalnych cen na fosforyty, zmniejsziliśmy się więc zakupy. Marokańczycy „w rewanżu” zmniejszyli zakupy polskiej siarki — w rezultacie nasze obroty w roku ubiegłym zmniejszyły się do około 60 mln dolarów. Nie ma się z czego cieszyć, choć uboższym, pozytywnym efektem stało się to, że ujemne saldo w obrotach także znacznie zmniejszyło się.

Co głównie eksportujemy?

W roku 1976 na czoło wysunęły się następujące dobra inwestycyjne: tabor kolejowy, wyposażenie fabryk kwasu siarkowego, wyposażenie gorzelni, maszyny i urządzenia techniczne, przede wszystkim zaś maszyny włókiennicze, obrabiarki, traktory i narzędzia. Wśród innych towarów eksportowanych w roku 1976 były: siarka, nawozy azotowe, masło, cement, ziarno rzepakowe, sadzenia, przędza, nici, wyroby tekstylne.

Po stronie importu pozycję dominującą stanowiły fosforyty (około 97 proc. całego importu), pomarańcze, mączka rybna, trawa morska, koncentrat manganu, baryt.

W roku 1977 nastąpiło znaczne osłabienie koniunktury gospodarczej w tym kraju. W związku z tym nastąpiło pewne przyhamowanie tempa realizacji programu inwestycyjnego finansowanego z budżetu i część tytułów inwestycyjnych została skreślona z planu lub przesunięta na dalszy okres. Przykładowo i dostawy taboru kolejowego do Maroka w ramach pięciolatki 1973—77 zostały praktycznie zakończone w roku 1976 i w roku 1977 kontynuowane były jedynie dostawy części zamiennych.

NAD DUNAJEM I CISA WĘGIERSKIE ROLNICTWO

MARCIN MAKOWIECKI

W ŚRÓD licznych publikacji na temat Węgier, które ostatnio ukazywały się w naszej prasie, na czołowym miejscu znajdują się sprawy rolnictwa. „Rolnictwo — filar gospodarki” — jest to określenie trafne, bo istotnie na te wyniki innych krajów europejskich, a także nawet największych producentów rolnych na świecie, osiągnięcia węgierskiego rolnictwa są imponujące.

Na przykład mało kto wie, że Węgry należą do czołowych na świecie producentów zboża (w przeliczeniu na 1 mieszkańca). Pod tym względem, ze zbiorami wynoszącymi 1.156 kg (dane dotyczą 1975 r.), ustępowały tylko Kanadzie (1.623 kg), Australii (1.305 kg), Danii (1.245 kg) i USA (1.161 kg). W produkcji mięsa, również w przeliczeniu na 1 mieszkańca, zajmują w Europie drugie miejsce (130 kg) za Danią (229 kg), chociaż bywały w tej dziedzinie dość znaczne okresowe wahania.

Kompleksowe technologie

W produkcji roślinnej osiągnęli Węgry poziom nie tylko wysoki, ale i stabilizowany. Postęp ten zawdzięczają przede wszystkim dużym nakładom na technizację i intensyfikację rolnictwa. Na przykład: poziom nawożenia zwiększył się w ciągu piętnastolecia 1960—1975 z 29,5 kg czystego składnika NPK na hektar gruntów ornych do 242,8 kg. Rolnictwo węgierskie dysponuje około

dwudziestoma gatunkami nawozów, co pozwala na lepsze, zgodne z potrzebami wykorzystywanie składników pokarmowych. Sprzyja temu także rozbudowa systemu usług chemicznych, które wzbogacają i rozbudowują nowoczesne środki transportu i rolnictwa (np. samoloty) i wykwalifikowany personel.

W rolnictwie węgierskim na jeden hektar przypada obecnie 60—70 hektarów. Ale są to przeważnie ciągniki dużej mocy, przystosowane do ciągnięcia agregatów maszyn uprawowych. Gdyby do tego doliczyć liczne maszyny samobieżne, np. 15 tysięcy kombajnów zbożowych oraz rolnicze samochody ciężarowe itp., okazałoby się, że łączna ich moc, razem z ciągnikami, odpowiada 400 tysiącom traktorów przeliczeniowych. A to jest już bardzo dużo, jak na tak mały kraj.

Prawie połowę nakładów inwestycyjnych w rolnictwie przeznaczają na mechanizację produkcji roślinnej. Dzięki temu uprawa podstawowych roślin jest w znacznym stopniu zmechanizowana w sposób kompleksowy. I tak na przykład zbiór zbóż jest zmechanizowany w 94 proc., buraków cukrowych w 84 proc., zbioru kolb kukurydzy w 54 proc., a jej łodyg w 62 proc., ziemniaków w 20 proc. Mechanizacja — obejmująca całą technologię produkcji — zwiększa wydajność pracy: w 1971 r. na wyprodukowanie kwintala kukurydzy potrzebowano 10 godzin pracy

żywej, obecnie tę ilość ziarna produkują się w 20 minut.

Znaczenie przemysłowych środków produkcji jest w węgierskim rolnictwie coraz większe. Mają one zastąpić ręce tych rolników, którzy odeszli ze wsi (liczba zatrudnionych w rolnictwie zmniejszyła się w latach 1960—1975 z 1.784 tys. osób do 1.039 tys.). I równocześnie zwiększyć wydajność pracy i produkcję. Wydatki na zakup tych środków stanowią obecnie 60—70 proc. kosztów produkcji. Zwiększa się również zużycie energii w tempie 6—8 proc. rocznie. Jeszcze piętnaście lat temu jeden rolnik węgierski wytwarzał żywność dla pięciu mieszkańców kraju, dzisiaj „żywi” dwa razy więcej osób.

W miarę rozwoju i unowocześnienia węgierskiej gospodarki znaczenie rolnictwa nie maleje. Sektor ten dorównuje pod względem nowoczesności wyposażenia wielu innym dziedzinom gospodarki. Między innymi dzięki temu Węgry są — jak pisaaliśmy — liczącym się eksporterem artykułów rolnych. Ale nie tylko — są także eksporterem technologii i wyposażenia dla gospodarstw rolnych i przemysłu spożywczego. Do węgierskich specjalności, dostarczanych do wielu krajów — w tym w znacznej ilości do krajów rozwijających się — należą m. in. chłodnie, suszarnie, linie do przerobu mleka, wyposażenie piekarni, linie do przerobu pomidorów, groszku i soków owocowych oraz bardzo ważny prze-

korespondencja własna

dmiot eksportu — fermy hodowlane z pełnym wyposażeniem. Jest rzeczą zrozumiałą, że eksport ten ułatwia równocześnie zakupy zagraniczne innych niezbędnych urządzeń i wyposażenia technologicznego dla własnego rolnictwa i przemysłu spożywczego.

Rolnictwo wraz z przemysłem spożywczym nadal tworzy znaczną część dochodu narodowego (około 25 proc.). Mimo, że z upływem lat ich udział maleje, nie oznacza to jednak, że mniejsze staje się znaczenie gospodarki żywnościowej: przede wszystkim rosną wymagania rynku krajowego i eksportu, a poza tym pogłębiają się związki z całą gospodarką narodową. Nowoczesne rolnictwo i przemysł spożywczy nie tylko zasila gospodarkę w surowce, ale są także odbiorcami produkcji licznych ważnych gałęzi przemysłu, m. in. chemii, przemysłu maszynowego, budownictwa itp. Dlatego też nie dziwi nas troska i uwaga, jaką przywiązują Węgry do harmonijnego rozwoju rolnictwa i przetwórstwa spożywczego.

W czasie licznych rozmów z pracownikami węgierskiego rolnictwa, spółdzielcami wiele razy słyszałem opinie, że obecne sukcesy są wynikiem wieloletniego konsekwentnego działania na rzecz modernizacji gospodarki żywnościowej. Dotyczy to nie tylko samej produkcji rolnej, ale także rozbudowy sfer zaopatrzenia produkcji — w maszyny i urządze-

nia, środki chemiczne, w wodę itp. Nie mniejsze znaczenie miała też troska o warunki ekonomiczne produkcji — konsekwentnie wprowadzana w życie i, w miarę potrzeby, korygowana polityka opłacalnych cen na artykuły rolne.

Spółdzielnię produkcyjną „Zwycięstwo” we wsi Szil w woj. Sopron-Győr założyli w 1949 r. dwudziestu rolników. Zaczęli od wspólnej gospodarki na 150 hektarach, a dopiero od 1959 r. spółdzielnia wzięła całą ziemię w tej wsi. Przewodniczącą spółdzielni ISTVAN CIGAN wspomina tamte czasy jako bardzo trudne. Ziemi wciąż przybywało, a maszyn do uprawy nie było. Te, które wypożyczano z ośrodków maszynowych, nie zapewniały nowoczesnej organizacji pracy.

W spółdzielni „Zwycięstwo”

Prawdziwy przełom nastąpił w parę lat później — w 1967 r. Wówczas to — korzystając z kredytu — spółdzielnia stworzyła własny park maszynowy. Istwan Cigan mówi: „Od tamtego czasu staliśmy się naprawdę gospodarzami naszej spółdzielni. Okres ten był momentem zwrotnym dla modernizacji całego węgierskiego rolnictwa. Jego przebudowa została wsparta korzystnymi kredytami, poprawiły się warunki finansowe i wzrosła opłacalność produkcji rolnej i stopniowo zwiększały się dostawy maszyn i urządzeń.”

Spółdzielnia w Szil w pełni skorzystała z tych możliwości, tym bardziej że warunki naturalne sprzyjały dobrej gospodarce. Ziemia jest tu dobra. Księgowy spółdzielni LIRENC MUZAY — człowiek młody, od początku swej pracy związany ze spółdzielnią, powiada, że za dawnych czasów płacono tu za 1 hektar 25 złotych koron, co wówczas było sumą olbrzymią (najbardziej wartościowa

ziemia kosztowała 35 koron). Walory tej ziemi spółdzielcy starają się wykorzystywać w pełni, gospodarując inaczej niż przed laty.

Kukurydza w ubiegłym roku dała im plony 59 q ziarna średnio z hektara (z powierzchni 1.000 ha), pszenica (uprawiana na 600 ha) średnio 51 q/ha, buraki cukrowe — 420 q, siano — 70 q. Spółdzielnia gospodaruje na 4 tys. hektarów. Własnymi siłami spółdzielcy zbudowali nowoczesną fermę świń, z której sprzedają rocznie 7,5 tys. tuczników. Za kilka lat powstanie nowa duża obora, dzięki czemu zwiększy się pogłowie krów do 1.600 sztuk z obecnych 500. W ogóle bydło jest 1.200 sztuk, ale na razie produkcja odbywa się w dość prymitywnych warunkach, w starych zabudowaniach.

Calkowicie zmechanizowana i nowoczesna jest natomiast produkcja polowa. Do posiadanego już kompleksu maszyn do uprawy roli przybył w tym roku nowa ważna inwestycja. Na 1.000 hektarów zaistniała nowoczesna, która na plantacjach kukurydzy, buraków cukrowych i lucerny wyrównywać będzie niedostatek opadów w tem rejonie.

Szybkiemu postępowi w produkcji pomaga zainteresowanie materialne spółdzielców, których dochody w wielu specjalnościach znacznie przekraczają średnie wynagrodzenie pracowników innych dziedzin gospodarki narodowej. Przeciętny, gwarantowany dochód spółdzielcy wynosi 3.300 forintów miesięcznie. Traktoryści, operatorzy, pracownicy hodowli zarabiają więcej — 4 do 4,5 tys. forintów. Spółdzielcy mieszkają w ładnych, dobrze wyposażonych domkach, a każda nowa rodzina korzysta z pomocy przy budowie oraz z dotacji i pożyczek w drodze do własnego domu.

DWUDNIOWA, robocza wizyta premiera PIOTRA JAROSZEWICZA w Związku Radzieckim i rozmowy, jakie przeprowadził z przewodniczącym Rady Ministrów ZSRR ALEKSIEJEM KOSYGINEM, raz jeszcze potwierdziły bliskie więzi łączące oba kraje, otwierając nowe możliwości rozszerzenia istniejących stosunków. Dotyczy to w szczególności stosunków ekonomicznych, które były głównym tematem konsultacji obu premierów. Rozprawiono je zarówno pod kątem bieżących potrzeb gospodarki Polski i Związku Radzieckiego, jak i w dłuższej perspektywie.

Rolę, jaką odgrywa w całokształcie naszych stosunków gospodarczych z zagranicą Związek Radziecki, najłatwiej zilustrować rozmiarami wymiany handlowej, która stanowi blisko 1/3 obrotów Polski. Podpisany niedawno protokół handlowy na rok bieżący zapewnia dalszy wzrost dostaw o 17 proc., co odpowiada wartości 1 mld rubli. Wyjątkowe znaczenie mają dla rozwoju gospodarki polskiej dostawy surowców i paliw. Także Polska zajmuje w handlu z ZSRR jedną z czołowych pozycji. O jej znaczeniu jako partnera najlepiej świadczy przewidywany dynamiczny wzrost dostaw maszyn i urządzeń, oparty w coraz większej mierze na rozwijającej się kooperacji przemysłowej.

SERDECZNOŚĆ i wzajemne zrozumienie potrzeb, które tradycyjnie cechują wszelkie kontakty polsko-radzieckie, znalazły i tym razem potwierdzenie w gotowości rozszerzenia wymiany handlowej ponad uzgodnione niedawno ilości. Możemy się m. in. spodziewać zwiększenia radzieckich dostaw urządzeń dla budownictwa i rolnictwa. Rozpatrywano też możliwość znacznego zwiększenia dostaw maszyn i urządzeń górniczych w zamian za polski węgiel oraz inne produkty.

Przedmiotem szczególnego zainteresowania premierów były sprawy zaopatrzenia w surowce, paliwa i materiały do produkcji oraz dalszy rozwój kooperacji przemysłowej. Zdaniem obu stron, powinna się ona rozwinąć na szeroką skalę w przemyśle elektromaszynowym i elektrotechnicznym, w przemyśle maszyn ciężkich i górniczych, urządzeniach chemicznych, energetycznych i środków transportu. Rozważano też projekty mające przyczynić się do rozwoju produkcji maszyn rolniczych, gospodarki żywnościowej i zaopatrzenia cynku wewnętrznego obu krajów.

Niektóre z przyjętych uzgodnień będą mogły być zrealizowane jeszcze w ciągu bieżącego roku, inne w dalszych latach bieżącej i przyszłej pięcioletki. Zbadania i uściślenia będą



Fot. CAF

PO ROZMOWACH PREMIERÓW POLSKI I ZSRR

wymagały oczywiście większe projekty kooperacji przemysłowej. W czasie moskiewskich rozmów premiera Jaroszewicza były np. rozważane propozycje współpracy w produkcji samochodów samowytładowawczych, platform wiertniczych do eksploatacji ropy i gazu spod dna szelfów przybrzeżnych oraz urządzeń dla przemysłu żywnościowego i innych rodzajów produkcji rynkowej.

W Polsce przygotowuje się m. in. konkretne propozycje w sprawie kooperacji w produkcji urządzeń dla elektrowni atomowych. Doświadczenie polskich budowniczych rurociągów i nagromadzonego sprzętu znajduje prawdopodobnie zastosowanie na dalszych budowach na terytorium Związku Radzieckiego, co zapewni gospodarce dodatkowe dostawy surowców.

DLA przygotowania projektów współpracy wybiegających w przyszłą pięcioletkę przyjęto wstępne założenia oraz określono

tryb i terminy dalszych prac zmierzających do przygotowania konkretnych porozumień. Pozwoli to także precyzyjnie założeńa rozwoju naszej gospodarki na ten okres z wykorzystaniem możliwości, jakie stwarza współpraca z partnerem radzieckim. Jest to szczególnie ważne przy planowaniu wielokosyrynej produkcji. Oba kraje będą też uczestniczyć w rozwiązywaniu problemów mających ważne znaczenie dla całej wspólnoty socjalistycznej, wykorzystując w tym celu instrumenty współpracy dwustronnej i wielostronnej.

Programowanie podziału pracy i specjalizacji jest jednym ze sposobów lepszego wykorzystania możliwości rozwojowych obu krajów, przyspieszenia procesów modernizacyjnych i podnoszenia efektywności gospodarowania, wysuwanego jako główne zadanie bieżącej pięcioletki w uchwałach ostatnich zjazdów obu

partii i w rezolucji II Krajowej Konferencji PZPR. Współpraca z ZSRR stworzy możliwości opanowania m. in. produkcji wielu nowych maszyn i urządzeń, odpowiadających wyższym wymaganiom jakościowym.

WAGĘ wizyty Piotra Jaroszewicza w Związku Radzieckim podkreśliło przyjęcie polskiego premiera na Kremlu przez sekretarza generalnego KC KPZR, przewodniczącą Prezydium Rady Najwyższej ZSRR, LEONIDĄ BREŻNIEWA. W czasie spotkania, obok problemów wszechstronnego rozwoju stosunków dwustronnych, dokonano także przeglądu sytuacji międzynarodowej. Stwierdzono, że rozwija się ona w kierunku korzystnym dla pokoju i socjalizmu, do czego przyczyniają się uzgodnione działania wspólnoty socjalistycznej na arenie międzynarodowej.

E.M.

z krajów socjalistycznych

WSPÓLPRACA NAUKOWO-TECHNICZNA

Do najbardziej typowych form współpracy naukowo-technicznej państw RWPG należy wymiana doświadczeń, dokumentacji, stażystów, koordynacja kierunków naukowo-badawczych i międzynarodowy podział pracy w tym zakresie, jak również podejmowanie wspólnych prac badawczych przez instytucje i zespoły dwu lub większej liczby krajów. Kadre naukowo-badawcze w krajach RWPG szacuje się aktualnie na ponad 1,5 miliona osób (według sprawozdania Sekretariatu RWPG za rok 1976, zatrudnionych w kilkunastu tysiącach placówek typu akademickiego i profesjonalnego (w jednostkach gospodarki narodowej)). Systematyczną wzajemną współpracę w dziedzinie nauki i techniki utrzymuje około 2 200 placówek (instytucji, organizacji, laboratoriów, biur oraz zespołów projektowych i konstrukcyjnych itp.), z których 1 600 prowadzi współpracę w trybie wielostronnym, z placówkami kilku krajów RWPG równocześnie.

W relacjach dwustronnych współpraca krajów wspólnoty socjalistycznej w dziedzinie nauki i techniki objęła w ostatnich 15-17 latach ogółem ponad 4 tysiące tematów badawczych, w relacjach wielostronnych — ponad tysiąc tematów. Według danych szacunkowych, w całym okresie działania RWPG międzynarodowa wymiana dokumentacji naukowej i technicznej (odbywająca się początkowo nieodpłatnie) objęła około 120 tysięcy kompletów takiej dokumentacji, a wymiana specjalistów (łącznie ze stażami naukowymi) — 150 do 200 tysięcy osób.

OPIEKA NAD DZIEĆMI

Czechosłowacki system ochrony zdrowia dzieci i systematyczne badania dzieci umożliwiają wczesne wykrycie chorób chronicznych i nawrotowych oraz wad wymagających opieki ambulatoryjnej lub w zakładach leczniczych. Na podstawie długookresowych wyników przeglądu profilaktycznych można stwierdzić, że u dzieci w wieku przedszkolnym na pierwszym miejscu występują wady ortopedyczne, na drugim zaburzenia aparatu zmysłowego, następnie choroby neurologiczne i alergiczne, chroniczne wady moczowodów, choroby układu oddechowego i in. U dzieci w wieku szkolnym najczęściej występują wady aparatu zmysłowego, wady ortopedyczne plasują się na drugim miejscu, za nimi choroby i wady psychiczne.

WESŁY NIEDZWIĄDEK MISZA

Zabawny niedźwiadek imieniem Misza, przepasany pięciobarwną (zgodnie z liczbą kontynentów) wstęgą z kołami olimpijskimi — zatwierdzony został jako talizman moskiewskiej Olimpiady 1980 r. Talizman, amulet czy maskotka stanowi — obok oficjalnego emblematu — nieodłączny atrybut ostatnich olimpiad. Stało się to już dobrą tradycją olimpijską. Maskotka jest zwykle stylizowane zwierzętko spośród najbardziej popularnych w kraju organizującym Olimpiadę przedstawicieli fauny. W Monachium był nim jarmak, a w Montrealu biber. Według obliczeń zoologów, w lasach środkowej strefy Rosji i Dalekiego Wschodu, na Syberii i w Kaukazie żyje około 100 tysięcy tych zwierząt. Ponadto niedźwiędź zajmuje wyjątkowe miejsce w ro-

syjskiej twórczości ludowej. W bajkach, baśniach i opowieściach przedstawiany jest zwykle jako zwierzę łagodne i dobrodusze, występujące w obronie słabszych.

W konkursie na najlepszy szkic rysunkowy zwyciężył 42-letni moskwiak, artysta Wiktor Czizikow. Uśmiech wesołego niedźwiadka wkrótce stanie się bliski milionom ludzi w różnych krajach świata. Pojawili się bowiem na plakatach i znaczkach, torebkach i chusteczkach, na ubiorach i sprzęcie sportowym oraz w formie pamiątkowych maskotek wykonanych z różnych materiałów.

OBROTY WĘGLEM

Obecnie, jeśli uwzględnić również dostawy krajów-eksporterów we wnętrzu obszaru EWG i RWPG, obrót węglem na rynku światowym wynosi prawie 200 mln ton. Około 1985 roku — jak się przewiduje — już 400 mln ton węgla kamiennego w skali rocznej będzie przedmiotem międzynarodowego handlu. Równocześnie należy się liczyć ze stopniowym zmniejszaniem się udziału węgla koksującego w zapotrzebowaniu importowym państw będących dotychczas nabywcami tego paliwa. Wiąże się to z przewidywanym udoskonaleniem technologii wytopu w hutnictwie żelaza, stali i metali kolorowych. Znacznie natomiast zwiększy się zapotrzebowanie krajów Trzeciego Świata na węgiel koksujący, a całego rynku światowego — na węgiel energetyczny. Największymi w skali światowej eksporterami węgla kamiennego będą w latach osiemdziesiątych Australia, USA, ZSRR, Polska i Kanada.

CZARNA RÓŻA JAKUCJI

Południe Jakucji to obszar hojnie przez naturę obdarzony. Ogromne pokłady węgla skoncentrowały się na obszarze 16 kilometrów kwadratowych u zbiegu rzek Czulmana i Nierungri. W dwóch miejscach siedemdziesięciometrowe warstwy wystają ponad powierzchnię ziemi, a największa głębokość złóż nie przekracza 327 metrów.

Zaletą jakuckich złóż jest nie tylko płytka залегаłość węgla, a co za tym idzie — możliwość o wiele tańszego wydobycia niż z dużych głębin, ale także jakość tego węgla. 98 proc. złóż to wysokiej jakości węgiel koksujący. Na razie to podziemne bogactwo służy tylko elektrowni Czulmańskiej. Ale po zakończeniu budowy kopalni pójdzie na potrzeby metalurgii i na eksport. Te pokłady nazwano czarną różą Jakucji.

„ABC” NA KOŁACH

Niezwykłe autobusy zaczęły kursować po górzyście części węgierskiej stolicy. Pojawili się także tablice z napisem: „Przystanek ruchomego ABC”. Tymi trzema literami oznaczone są na Węgrzech sklepy samoobsługowe, odpowiedniki polskich supersamów, gdzie gospodynie mogą nabyć artykuły pierwszej potrzeby. Takich placówek handlowych powstaje coraz więcej. Jednakże nie wszędzie jest łatwo dotrzeć do sklepu. Wtedy wychodzi na trasę specjalne autobusy, które urzdują jak wielkie „ABC”. W wejścia artykuły gospodarstwa domowego, dalekie produkty żywnościowe i napoje, przy wejściu kasa. Specjalne autobusy, sklepy na kółkach, zostały wyprodukowane przez znane zakłady „Ikarus”.

GOSPODARKA NRD W 1978 R.

W końcu listopada Komitet Centralny SED zaaprobował narodowy plan gospodarczy NRD na rok 1978. Stawia on wysokie zadania w zakresie wzrostu gospodarczego, podnoszenia jakości i efektywności produkcji. Aby uporać się z obciążeniami, na jakie narażona jest gospodarka narodowa z powodu kryzysu gospodarczego w krajach kapitalistycznych, w planie na rok 1978 wysunięto zadania przekroczenia wskaźników postępu naukowo-technicznego wynikających z planu pięcioletniego.

Od 1973 r. z powodu pogorszenia relacji między cenami surowców a wyrobów gotowych na samych tylko rynkach kapitalistycznych gospodarka narodowa NRD poniosła straty w wysokości 14 mld marek walutowych. Ale i w krajach Rady

Wzajemnej Pomocy Gospodarczej ceny surowców wzrosły znacznie bardziej niż gotowych wyrobów przemysłowych. Równocześnie rusną nakłady, jakie trzeba ponieść w związku z udziałem w inwestycjach w krajach socjalistycznych podejmowanych dla zaopatrzenia gospodarki NRD w surowce. W latach 1976-1980 wyniosą one 8 mld marek walutowych.

Specjaliści wskazują, że do 1980 r. w prawie 1/3 istniejących kopalń odkrywkowych zasoby węgla brunatnego będą na wyczerpaniu, a geologiczne warunki eksploatacji pogorszą się. Uzupełnienie ubytków i niezbędny wzrost wydajności muszą być w 40 proc. osiągnięte przez intensyfikację i zwiększenie produktywności istniejących kopalń. Ogółem koszty ponoszone dla za-

pewnienia odpowiedniej bazy surowcowej wzrosną w latach 1976-1980 — według oficjalnych planowanych wskaźników wzrostu gospodarczego — 1978 r. (1977 = 100)

Dochód narodowy	105,2
Produkcja przemysłowa	105,7
— przemysł maszyn i urządzeń	106,7
— przemysł narzędziowy	105,0
— przemysł maszyn ogólnego przeznaczenia, rolniczych i pojazdów mechanicznych	105,7
— elektrotechnika i elektronika	105,7
Produkcja towarów ze znakami „Q”	125,0
Wydajność pracy w przemyśle	105,0
Produkcja budowlana	104,3
Obroty handlu zagranicznego	111,0
Nakłady na rozwój nauki i techniki	114,0
Dochody, pieniężne netto ludności	104,0
Obroty handlu detalicznego	104,0

ocen — o 40 do 45 proc. W rachunku tym uwzględniono też pogorszenie terms of trade w handlu zagranicznym.

Wszystkie te dodatkowe obciążenia tworzą odczuwalną wyrwę w

planie pięcioletnim, który zresztą wysuwał bardzo ambitne cele. Zgodnie z założeniami pięcioletki, zużycie stali w przemyśle miało być obniżone o 4,8 proc., a w budownictwie o 2,7 proc., zużycie energii cieplnej miało zmniejszyć się o 4,7 do 5 proc., energii elektrycznej o 2,8 do 3 proc., mas plastycznych o 0,5 proc., cementu o 1,5 proc., tarcicy o 2,3 do 2,5 proc. Oszczędność materiałowa powinna być zostawiona osiągnięte w 80 proc. dzięki wykorzystaniu zdobyczy nauki i techniki. Teraz jednak ustalone pierwotnie zadania już nie wystarczą, bowiem luka finansowa w planie pięcioletnim nie może być wypełniona kosztem programu wzrostu gospodarczego, podnoszenia dobrobytu i stabilizacji zatwierdzonego przez IX Zjazd SED. Zaplanowane poprzednio wskaźniki efektywności będą zwiększone.

HEERKE HUMMEL

Zgodność interesów spółdzielców i pracowników rolnictwa z celami ogólnospołecznymi jest podstawą osiągnięcia węgierskiego rolnictwa. Tę rolę uszczelniamy wielokrotnie w czasie rozmów w instytucjach związanych z gospodarką żywnościową. Jako dowód można przytoczyć fakt podwojenia w ciągu 15 lat średnich krajowych plonów pszenicy (do 32 q/ha w 1975 r.) i kukurydzy (do 50,2 q/ha) oraz wzrost plonów innych roślin, np. buraków cukrowych (do 322 q/ha) i zwiększenie się wydajności produkcji zwierzęcej. Przede wszystkim decydujące jest, że warunki życia i pracy, przy całej specyfice zawodu rolnika, nie są gorsze, a pod pewnymi względami nawet przewyższają poziom osiągnięty w miastach. Wybór zawodu rolnika jest w tej sytuacji wyborem dobrym dla wielu młodych ludzi rozpoczynających pracę zawodową.

Trzy sektory

Był niedawno okres w węgierskim rolnictwie, kiedy spadło gwałtownie o 1,5 mln w latach 1975-76) ogółem trzody chlewnej. Węgrzy wyszli z tych trudności, których przyczyną były bardzo złożone, dokonujące zmian cen skupu i cen detalicznych mięsa i wzmacniające środki pomocy dla rolnictwa (w tym również dla produkcji na działkach przyzwołowych).

Działki przyzagrodowe, zajmujące niewielki tylko odsetek powierzchni użytków rolnych, są trwałym elementem struktury węgierskiego rolnictwa. W spółdzielni „im. 15 Marca” w Hernád, specjalizującej się w produkcji drobiarskiej i będącej jednym z głównych ośrodków hodowcy materiału zarodkowego dla produkcji brojlerów — znaczna część towa-

rowej produkcji odbywa się na działkach spółdzielców.

Członkowie spółdzielni otrzymują kredyt (80 tys. forintów) na wyposażenie fermy, a następnie psiklęta, pasze oraz pomoc fachową i opiekę weterynaryjną. Produkują średnio w jednym rzucie po 3 tys. brojlerów, co po odliczeniu nakładów daje dochód około 8 tys. forintów. Jest to zarobek dobry, zakładając, że w ciągu roku można mieć 4-5 cykli produkcyjnych.

Na działkach należących do pracowników PGR, spółdzielni produkcyjnych oraz do innych mieszkańców wsi, w tym także do pracowników różnych zakładów, produkuje się znaczną część niektórych artykułów rolnych. Ogółem dostarczają one około 1/3 produkcji rolnej, w tym np. połowę trzody chlewnej. Państwo i spółdzielnie udzielają pomocy, aby produkcja ta rozwijała się. Pomoc polega na dostarczaniu środków produkcji, kredytów, instruktażu oraz zapewnieniu opłacalnych cen za wyprodukowane artykuły. Dodatkowa praca rodzin rolniczych przynosi im uboższy dochód, a gospodarce węgierskiej zapewnia dostawy artykułów, które trudno byłoby wyprodukować inaczej. Niektóre z nich są szczególnie cennym towarami eksportowym. Na przykład króliki, miód, gęsi, nasiona buraków oraz inne produkty rolnicze (warzywa, owoce, żywiec itp.) pochodzące z działek i sprzedawane do krajów zachodnich przynoszą państwu około 100 mln dolarów rocznie.

„Podział ról” w węgierskim rolnictwie jest wyraźny. Wielkie fermy spółdzielcze i państwowe produkują masowo, przy użyciu nowoczesnych środków, podstawowe artykuły rolne. Siedemnaście procent ziemi

należy do 134 państwowych gospodarstw rolnych. Są to gospodarstwa na ogół duże (średnia wielkość 7,5 tys. ha), nowoczesnie zorganizowane i spełniające liczne zadania dla całego rolnictwa. Do nich należy wdrażanie nowych metod produkcji, produkcja nasion, zwierząt zarodkowych, przygotowanie kadr itp.

Sektorem dominującym w węgierskim rolnictwie są spółdzielnie produkcyjne. Jest ich obecnie 1 470. Zajmują one ponad połowę gruntów rolnych na Węgrzech i dostarczają

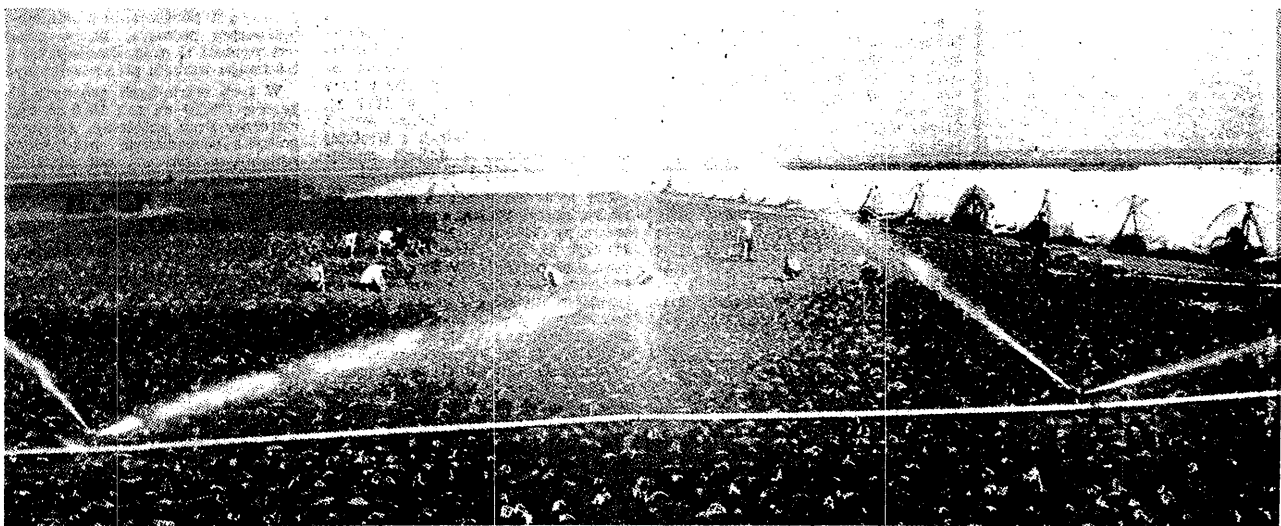
około 70 proc. produkcji rolnictwa. Odgrywają więc decydującą rolę w zaopatrzeniu rynku spożywczego oraz w życiu mieszkańców wsi.

Cechą charakterystyczną spółdzielczej gospodarki jest duży i szybki postęp we wprowadzaniu nowoczesnych, przemysłowych metod produkcji roślinnej i zwierzęcej, co prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia przy równoczesnym wzroście wydajności pracy. Następują również zmiany w organizacji spółdzielni — specjalizacja i koncentracja przed-

siębiorstw. Przeciętny obszar spółdzielni w wyniku tych procesów zwiększył się z około 2 tys. hektarów w 1970 r. do 3,5 tys. w 1976 r., a ogólna liczba spółdzielni, w wyniku łączenia, zmalała o tysiąc.

Te zmiany organizacyjne mają na celu lepsze wykorzystanie naturalnych warunków oraz środków produkcji. Spółdzielcza gospodarka rolno na Węgrzech jest sektorem dynamicznie rozwijającym się i powiązanym ściśle z potrzebami rynku i eksportu.

W programach rozwoju spółdzielczej gospodarki wiele miejsca zajmują problemy społeczne. O tym, że dobrze gospodarująca spółdzielnia łatwiej może rozwiązywać różne problemy codziennego życia na wsi, mogli przekonać się członkowie jednego spółdzielczego zespołu. I dlatego z dużym zrozumieniem na codzień realizują zasadę: chcemy lepiej żyć, lepiej pracuj. To sprawia, że spółdzielczość rolnicza przekształca i modernizuje życie na węgierskiej wsi.



Deszczownie, inwestycje kosztowne, ale opłacalne — pomagają bowiem wyrównywać częsty na Nizinie Węgierskiej niedobór opadów.

Fot. ARCHIWUM

ze świata nauki i techniki

ANALIZATOR SKANINGOWY

W Przemysłowym Instytucie Elektroniki w Warszawie przeprowadzono w 1977 r. próby i badania prototypu analizatora skaningowego parametrów elektrycznych materiałów SI-SIO₂. Urządzenie jest przeznaczone do badania jakości struktur SI-SIO₂ metodą sondy rezonansowej - automatycznie pomiaru parametrów, odzwierciedlających pracę dr. inż. St. Porebski, inż. S. Oleszkiewicz, mgr inż. P. Machalica (PIE), dr hab. inż. W. Marcinak, inż. R. Cwirko (WAT). Urządzenie umożliwia pomiar i wyrysowanie na papierze sygnału drgającego zastąpionego światłem migającym. (PAP)

NA WYSPIE WRANGLA

Arktyczna wyspa Wrangla położona na Oceanie Lodowczym w pobliżu wybrzeża Czukotki została uznana za rezerwat przyrody. Na wyspie stanowiącej część stałego lądu u schyłku epoki lodowcowej żyły mamoty, słonie i bizony. Obecnie przewidywane osiedlenie wółów paskowych, zwierzęta te niegdyś popularne w Ameryce, zostały już drakowane na papierze. Sygnał drgający zastąpiono światłem migającym. (PAP)

TELEFON DLA GLUCHONIEMÝCH

W RFN opracowano telefon, w którym mogą korzystać z rozmów. Elektroniczne urządzenie działa podobnie jak maszyna do pisania (kłódkę przystawka zawiera klawiaturę) - słowa rozmówców wyświetlane na ekranie, które jest drukowane na papierze. Sygnał drgający zastąpiono światłem migającym. (PAP)

FILTRY KANINOWE

W Kombinacie Górniczo-Hutniczym BOLESŁAW w Bukowno koło Olkusa przeszły pomyślnie próby wytrzymałościowe opracowane filtry kaninowe. Filtry te stosowane są m. in. w hutach, gdzie wykorzystuje się do oczyszczania gazów w wysokich temperaturach - do 280 st. C. Zastosowanie filtrów w Kombinacie umożliwiło zwiększenie odzyskiwania cennych metali, głównie ołowiu i cynku oraz zmniejszenie prawie do zera stopnia zapylenia. (WIT)

ZANIKAJĄCE RZĘKI

Rozbudowa kopalni kamienia w kieleckim „białym zagłębiu” powoduje obniżenie się poziomu wód w rzekach i potokach, przepływających przez ten region. Z powierzchni ziemi znikają już rzeczka Struga i inne potoki, znacznie mniej wody niż dawniej płynie w Nidzie, Bobrzy i Słoneczu, obniżają się również poziom wody w studniach w okolicy wsi. Aby uratować rzekę, wód w rejonie kieleckich zakładów przemysłu materiałów budowlanych planuje się budowę kilku zbiorników wodnych. (PAP)

SUSZENIE DREWNA

Jedną z firm sawadkich prowadziła badania nad nową metodą suszenia drewna za pomocą fal radiowych. W specjalnie opracowanej suszarni drewno przesuwa się wewnątrz komory z elektrodami i poddane działaniu gorącego promieniowania elektromagnetycznego. Dzięki temu drewno suszeje się znacznie szybciej i w niższej temperaturze niż w tradycyjnej suszarni. (WIT)

NAWÓZ Z POWIETRZA

Interesujące badania nad możliwościami wazania azotu atmosferycznego do gleby prowadziła w Instytucie Rolnictwa i Żywności w Warszawie. Wyniki badań wykazały, że w powietrzu zawieszony azot może być wazany do gleby przez bakterie Rhizobium, prowadzą naukowe z Uniwersytetu Sussex (Wielka Brytania). Specjalistów zainteresowało, jak mechanizm skomplikowanej reakcji, jaka zachodzi w czasie syntezy enzymu nitrogeazy posiadanej przez te bakterie. Zdaniem specjalistów, azot, który w glebie wazany jest przez bakterie, ma decydujące znaczenie dla opracowania efektywnych metod wazania azotu z powietrza. (Interpress)

NOWE LEKI

W 1977 roku Zakłady Zjednoczonej Przemysłu Farmaceutycznego „Polska” dostarczyły 80 nowych wyrobów. Są to m. in. antybiotyki, których wybór zwiększa się z każdym rokiem. Z innych nowości „Polska” na uwagę zasługują różne rodzaje maści dermatologicznych oraz leki psychotropowe, stosowane w leczeniu schizofrenii, padaczki, stanów depresyjnych i lekowych. Mniejsze leki, np. znane bispol, układa się w nowej formie w postaci żelazki i przeznaczony będzie dla najmłodszych. (PAP)

DIODY „ZENERA”

W Instytucie Technologii Elektronowej w Warszawie opracowano dokumentację oraz przeprowadzono próby i badania prototypu niskopięciowych diod „ZENERA”. Nowe typy niskopięciowych diod „Zenera” przeznaczone są do pracy w układach stabilizacji napięcia w urządzeniach niskocięciowych, w układach regulacji napięcia, układach zabezpieczających przed przebiegiem i przeciążeniem, w ograniczaniu amplitudy zwińszających przebiegów nieustalonych, w zabezpieczeniu przed przepięciami. Główny autor pracy: prof. dr hab. Jerzy Klamka. Rozpoczęcie produkcji pozwoli na uniknięcie dotychczasowego importu. (MFM)

Z „KSIĘZCOWEGO KRAJOBRAZU”

Coraz większą uwagę zwraca się na racjonalne zagospodarowanie „księżycowych krajobrazów”, czyli różnego rodzaju nieużytków. W tym roku w woj. kieleckim i radomskim z dawnych nieużytków zebrano wiele ton zbóż, ziemniaków, roślin przysmowych i paszy dla inwentarza. W woj. radomskim zagospodarowano w ostatnich latach 750 ha tych ziem, z czego ponad połowę przywrócono rolnictwu. Część wyrobisk dawnych kamieniołomów, żwirni i piaskowni zalano. (PAP)

KATALOG METEORÓW

Astronomowie radzieccy opracowali katalog meteorów pojawiających się w pobliżu Ziemi lub spadających na naszą planetę. Zebrano już podstawowe dane o przeszło 100 meteorach, które obserwowano w ciągu ostatnich 20 lat. Zbiera się także z danych archiwalnych i dawnych zapisów relacje o większych meteorach pojawiających się w przeszłości. Oprócz tego sporządzono ewidencję znanych na Ziemi kraterów meteorowych. Największe z nich mają wielokilometrowe średnice. (PAP)

GARAŻE SKADANE

W Zakładach Sprzętu Gospodarczego Donagowa i Turystycznego „Przedm-Fraspol” w Warszawie rozpoczęto produkcję garaży składanych przeznaczonych dla samochodów Fiat 126p. Wykonano je z przenośnych elementów ocynkowanej blachy i metalu, natomiast przednia i tylna jest wykonana z laminatu poliestrowo-szkłanego. Garaż wyposażony jest ponadto w zespół podnośników z kołami, służących do przestawiania garażu na niewielkie odległości. (MFM)

BELGIJSKIE PIWO SPECJALNE

Jeden z browarów w Belgii produkuje rocznie około 40 tys. hl piwa specjalnego, określonego nazwą „prawdziwe piwo belgijskie”. Specjalność tego piwa polega na niezwykłym sposobie produkcji, na tym, że np. do piwa typu „Kriek” dodawany jest syrop winiowy, który wywodzi się w smaku i zapachu piwa, a do typu „Guinness” dodaje się wino. Specjalne piwo typu „Bacchus” ma smak kwaśny i jest ciemne. Browar posiada 70 własnych piwni, które cieszą się dużym powodzeniem. (PAP)

konjunktura na świecie na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA

w dolarach za uncję

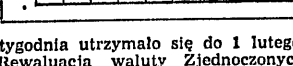
Table with 4 columns: Location, 27.I, 30.I, 1.II, 3.II. Data for London, Zurich, Paris.

Na przełomie stycznia i lutego cena złota kształtowała się nadal na wysokim poziomie. W Londynie oscylowała ona w tym okresie w granicach 174,9-176,4 dolarów za troy uncję, a więc na poziomie zbliżonym do poprzedniego tygodnia (por. tabela nr 1 i wykres). W dniu 1.II. odbyła się kolejna miesięczna aukcyjna sprzedaż złota znajdującego się w dyspozycji Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Na aukcji tej sprzedano 524 800 uncji złota po jednolitej cenie 175 dolarów za uncję. Jest to najwyższa cena jaką uzyskał MFW od czasu rozpoczęcia aukcyjnych sprzedaży złota znajdującego się w jego dyspozycji.

Rozwój sytuacji na rynkach walutowych stał się na przełomie stycznia i lutego bardziej zróżnicowany niż dotychczas. Wahania kursu dolara pozostały wprawdzie nadal głównym elementem tego rozwoju. Wraz z tym pojawiły się jednak nowe elementy w postaci spadku kursu franka francuskiego czy osłabienia kursu funta szterlinga.

Pewne wzmocnienie kursu waluty amerykańskiej, które zaznaczyło się w drugiej połowie poprzedniego

tygodnia utrzymało się do 1 lutego. Rewalwacja waluty Zjednoczonych Emiratów Arabskich oraz Bahrajnu w stosunku do dolara nie miała w tym okresie większego wpływu na kurs waluty amerykańskiej. Bez większego wrażenia przeszło również ogłoszenie danych o wynikach bilansu handlowego USA. Z danych



CENA ZŁOTA W LONDYNIE

WSKAZNIK CEN SUROWCÓW

„Financial Times” (1.VI.1952 = 100)

Table with 2 columns: Data, Wskaźnik. Data for 26.I, 30.I, 2.II, Przed miesiącem, Przed rokiem.

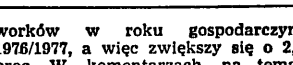
godnia. Czynnikiem przeciwdziałającym ich silniejszej zmianie były pogłoski o znaczących zakupach cukru przez CHRL oraz ZSRR (te ostatnie zostały zdemontowane). Wśród czynników działających na niższe ceny cukru na podkreślenie zasługuje ogłoszenie przez firmę O Licht szacunku zapasów cukru, które w końcu roku gospodarczego 1977/78 wyniosły 7 227 tys. ton wobec 6 679 w końcu poprzedniego roku gospodarczego oraz informację o możliwości mniejszego importu cukru przez USA, w związku z rosnącą podażą syropu kukurydzianego, który w coraz szerszym stopniu zastępuje cukier w przemyśle cukierowym.

● Ceny surowców dla przemysłu lekkiego wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia. Dotyczy to również wełny australijskiej (w tabeli podajemy notowania jej cen w B. Brytanii) w związku z większym zapotrzebowaniem ze strony Japonii oraz krajów socjalistycznych.

● Dalszą niższe wykazały ceny metali nieżelaznych (z wyjątkiem cyny). Na podkreślenie zasługuje przede wszystkim dalszy spadek cen miedzi (mimo obniżenia jej zapasów giełdowych) oraz cynku. Na te dalsze niższe cen cynku na giełdzie londyńskiej pojawiły się pogłoski o możliwości nowej obniżki tzw. cen producentów zachodnioeuropejskich tego metalu. Na odnotowanie zasługuje również dalszy spadek cen ołowiu, które do niedawna wykazywały jeszcze wyższe, (podobnie jak ceny cyny, w związku z wzrostem zapotrzebowania ze strony przemysłu wytwarzającego akumulatory. Zniżkę tę wiąże się z nową technologią produkcji akumulatorów, w której ołów zastępowany jest przez antymon i wapń. Warto jednak zwrócić uwagę, że ceny antymonu wykazywały również niższe. Wszystko to wskazuje, że zniżkowa tendencja ruchu cen metali nieżelaznych wiąże się ściśle z osłabieniem ogólnego tempa wzrostu krajów kapitalistycznych. Wyjątek stanowi tu - jak wspomniano - cyna, w zakresie której utrzymuje się nadal nadwyżka popytu nad podażą. Sytuacja w tej dziedzinie może się zmienić w przypadku upłynienia części, poważnych ilości cyny znajdujących się w zapasach strategicznych USA. Jak dotąd, kongres amerykański nie podjął jednak decyzji w tej sprawie.

W odróżnieniu od kawy, ceny ziarna kakaowego wykazywały pewną wyższość w stosunku do poprzedniego tygodnia. W komentarzach zwyżkę tę uważa się za zjawisko przejściowe, związane z utrzymującym się trudnością transportowymi i działaniem czynników spekulacyjnych. Z większości ocen wynika bowiem (wspominaliśmy o nich w poprzednich przeglądach), że w roku gospodarczym 1977/1978 istnieć będzie poważna nadwyżka podaży nad popytem na ten używek.

Ceny cukru obniżyły się nieznacznie w stosunku do poprzedniego ty-



WSKAZNIK CEN SUROWCÓW „FINANCIAL TIMES”

worków w roku gospodarczym 1976/1977, a więc zwiększy się o 2,9 proc. W komentarzach na temat rozwoju sytuacji na rynku kawy pojawiają się opinie, że bieżący rok gospodarczy przyniesie zmianę sytuacji na rynku tej używki, która po pamiętnych lipcowych mrozach w roku 1975 w Brazylii charakteryzowała się bardzo silnym wzrostem cen. Zniżkowa tendencja ruchu cen kawy wydaje się potwierdzać te opinie.

W odróżnieniu od kawy, ceny ziarna kakaowego wykazywały pewną wyższość w stosunku do poprzedniego tygodnia. W komentarzach zwyżkę tę uważa się za zjawisko przejściowe, związane z utrzymującym się trudnością transportowymi i działaniem czynników spekulacyjnych. Z większości ocen wynika bowiem (wspominaliśmy o nich w poprzednich przeglądach), że w roku gospodarczym 1977/1978 istnieć będzie poważna nadwyżka podaży nad popytem na ten używek.

Ceny cukru obniżyły się nieznacznie w stosunku do poprzedniego ty-

wiadomości gospodarcze

BILANS OECD ZA 1977 R.

Francuski tygodnik „Perspectives Economiques” zamieścił krótki bilans gospodarczy roku 1977 w głównych krajach Zachodu i prognozę na rok 1978. W całej strefie OECD realny wzrost produktu narodowego brutto (GNP) wyniósł w 1977 r. za ledwie około 3,5 proc., przy czym tempo wzrostu było wyraźnie niższe w drugim półroczu niż w pierwszym. W Stanach Zjednoczonych realny wzrost GNP wyniósł 4,75 proc. (wobec 6 proc. w 1976 r.), w Japonii 6 proc. (wobec 6,25 proc.), w RFN 2,75 proc. (wobec 5,75 proc.). W europejskich krajach OECD wziętych razem realny wzrost GNP wyniósł w 1977 r. tylko 2 proc. wobec 4,25 proc. w 1976 r.

Ożywienie aktywności gospodarczej obserwowane w końcu 1976 r. i w początku 1977 r. okazało się zjawiskiem krótkotrwałym. Tempo wzrostu gospodarczego osłabło w drugim półroczu 1977 r.

Eksport krajów OECD wzrósł w 1977 r. tylko o 5 proc. wobec 10,5 proc. w 1976 r. Najlepsze wyniki osiągnęły: Japonia, Włochy i Wielka Brytania. Deficyt bilansu pozycji bieżących (łącznie z transferami dokonywanymi przez państwo) całej strefy OECD wyniósł w 1977 r. około 32

mln dolarów wobec 26,5 mld w 1976 r. Poważnie zwiększył się deficyt Stanów Zjednoczonych (17,5 mld dolarów w 1977 r. wobec 1,5 mld dolarów w 1976 r.). Zmalał natomiast deficyt RFN (z 3,4 mld dolarów w 1976 r. do 2,25 mld dolarów w 1977 r.). Poważnie poprawił się bilans pozycji bieżących Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii. Natomiast deficyt mniejszych krajów raczej się zwiększył.

Nie nastąpiła poprawa sytuacji na rynku pracy. W Kanadzie, we Włoszech, w Wielkiej Brytanii i we Francji aż do jesieni następowało nawet pogorszenie. W Stanach Zjednoczonych stopa bezrobocia po zmniejszeniu się o 1 punkt w ciągu pierwszych pięciu miesięcy ub. roku, ustabilizowała się na poziomie około 7 proc. ludności zawodowo czynnej. W Japonii stopa ta wyniosła około 2 proc., w RFN 4,75 proc., a w europejskich krajach OECD wziętych razem 5,25 proc.

W całej strefie OECD jest obecnie 16,3 mln bezrobotnych. Jest to liczba o 500 tys. wyższa od liczby bezrobotnych w szczytowych punktach recesji w 1975 r. Stanowi ona 5,4 proc. ludności zawodowo czynnej.

Inflacja mierzona wzrostem cen detalicznych w okresie lipiec-październik wyniosła 6 proc. w prze-

ceniu rocznym. Stanowi to wyraźną poprawę w porównaniu z sytuacją w pierwszym półroczu, kiedy poziom ten wynosił 11 proc. Zmniejszyło się też tempo wzrostu płac nominalnych.

W tych warunkach prognozy ekspertów OECD na rok 1978 są nadal ostrożne. Przy założeniu, że obecna polityka gospodarcza nie ulegnie zmianie, przewidują oni niewielkie przyspieszenie wzrostu globalnego w pierwszym półroczu 1978 r. (em)

RFN ROZSZERZY STREFĘ RYBOŁÓWSTWA

Rząd zachodniomemiecki powołał 25 stycznia decyzję o rozszerzeniu strefy rybołwicznej na Bałtyku poza obszar 12 mld. Wielkość nowej strefy nie została jeszcze ustalona.

Rzecznik rządu RFN oświadczył, że jest ona niezbędna ze względu na konieczność ochrony interesów rybaków zachodniomemieckich. Szerokość strefy zostanie ustalona po konsultacjach z zainteresowanymi członkami EWG, której władze są odpowiedzialne za politykę rybołwczą krajów członkowskich.

Oczekuje się, że oficjalne ogłoszenie ustanowienia strefy rybołwicznej nastąpi w niedalekiej przyszłości. Wcześniej niezbędne będą jednak rozmowy z rządem NRD w sprawie

granicy oddzielającej strefy obydwu państw. (em)

POROZUMIENIE KANADY Z „EURATOMEM”

Kanada podpisała z „Euratomem” nowe porozumienie w sprawie dostaw uranu do krajów Wspólnoty Rynku. Dostawy tego paliwa zostały zawieszone przed rokiem, ponieważ władze kanadyjskie doszły do wniosku, że istniejące porozumienie nie zabezpiecza w dostatecznym stopniu przed niebezpieczeństwem proliferacji broni jądrowej. Kraje EWG zobowiązały się zrezygnować z wykorzystania uranu kanadyjskiego do jakichkolwiek wybuchów jądrowych oraz do przestrzegania regul transferu techniki nuklearnej do innych krajów. Sposób wykorzystania uranu będzie kontrolowany przez ekspertów Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej. Ponieważ Francja odmawia zezwolenia na inspekcję ekspertów MAEA, funkcje kontrolne na jej terytorium będzie sprawował „Euratom” pod nadzorem tej agencji.

Trzyletnie porozumienie z Kanadą przewiduje dostarczenie do 1980 r. około 8 tys. ton uranu. W najbliższym czasie zrealizowana zostanie dostawa 2,5 tys. ton do Wielkiej Brytanii i 600 ton do RFN. (em)

MAURETANIA ZAGOSPODARUJE ZŁOŻA RUDY ŻELAZA

Rząd Mauretanii uzyskał środki finansowania projektu zagospodarowania nowych złóż rudy żelaza w rejonie Zuerate. Będą to kredyty Banku Światowego, Arabskiego Funduszu Rozwoju Gospodarczego i Społecznego oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego EWG. Lcznie zapewniają one na ten cel 500 mln dol.

Wymienione instytucje finansowe zaangażowały się w projekt, mimo że w rejonie Zuerate działa partyzantka Polisario. (em)

EKSORT BRONI Z USA

Ministerstwo obrony USA podało że największą ilość broni amerykańskiej w 1977 r. zakupił Iran. Wartość zakupów tego kraju wynosiła 5,8 mld dolarów, czyli przeszło połowę całości broni sprzedanej przez USA za granicę. Na drugim miejscu znajduje się Arabia Saudyjska - 1,8 mld dolarów. Zamówienia izraelskie spadły o blisko połowę, z 1 mld dolarów w 1976 r. do 552 mln dolarów w roku bieżącym, jednakże nie podjęto jeszcze decyzji w sprawie projektu zakupu przez Izrael amerykańskich myśliwców typu F-15 i F-16. (em)

15

Nie nie usprawiedliwia naruszenia prawa, dotyczy to także prawa pracy regulującego przecież jedną z najbardziej istotnych dziedzin życia społecznego. Tymczasem w tej właśnie dziedzinie zdarzają się stosunkowo często uchybienia, a nawet przypadki wyraźnego przekraczania ustalonych norm. Jak wykazała ostatnia dyskusja sejmowa, wdrażanie przepisów nowego Kodeksu Pracy napotyka na istotne trudności, chociaż jego pozytywne oddziaływanie na sferę stosunków pracowniczych — pracownik nie ulega wątpliwości.

Ten ważny temat porusza na łamach „Kultury” (nr 6) Andrzej Kantowicz. W artykule pt. „Sprawa” autor zastanawia się nad przyczynami rozmiękania się przepisami prawa przez kierownictwa zakładów pracy. Są to, jego zdaniem, niedostateczne przygotowanie prawnicze i niska kultura prawna wielu kierowników, opaczne pojęcie sprawiedliwości i skazy charakterologiczne ludzi odpowiedzialnych za politykę kadrową. Kantowicz opiera swoje wywody na materiale zebranych w Terenowych Komisjach Odwoławczych do spraw pracy. Przytoczone przykłady przekonywająco ilustrują jedną z najistotniejszych tez artykułu, która brzmi: „... ciągle za mała jest społeczna presja na demokratyzację zasad zarządzania zakładami pracy. Nawet organizacja związkowa, mająca prawo zagwarantowany udział w podejmowaniu najważniejszych decyzji kadrowych, nie zawsze korzysta ze swych możliwości sprawiedliwego ich rozstrzygnięcia”.

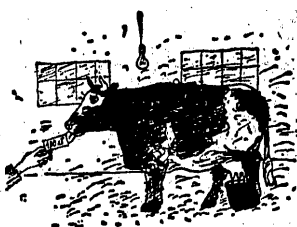
Kantowicz udziela też głosu „drugiej stronie” — przedstawicielom Centralnej Rady Związków Zawodowych. Według ich rozważań, rady zakładów kwestionują co szóste zamierzone przez dyrektorów wypowiedzenia pracy, co dowodzi, że za zaangażowaniem Instancji Związkowych w obronę praw pracowniczych nie jest tak źle. Przytoczone w artykule dane sprawozdają też zjawisko wypowiedziania pracy przez zakłady do właściwych wymiarów. Na 11 744 tys. zatrudnionych w gospodarce społecznej w 1976 r. wypowiedzenia otrzymało tylko 185 tys. pracowników, podczas gdy 622 tys. osób odeszło na własną prośbę, a 386 tys. samowolnie porzuciło pracę. Statystycznie jest to niewielki procent, przy czym należy założyć, że w większości były to wypowiedzenia uzasadnione. A jednak wypadła się zgodzić z autorem, że przypadki, w których wypowiedzenie następuje z naruszeniem praw pracowniczych, należy uznać za ważny problem społeczny wymagający energiczniejszego przeciwdziałania.

Godzą one nie tylko w poczucie sprawiedliwości, która powinna być naczelną zasadą stosunków pracy. Jeśli nawet odosobnione, tworzą określona atmosferę w zakładzie, wpływając na stosunek do pracy również tych członków załogi, których niesprawiedliwe decyzje personalne bezpośrednio nie dotyczą. Gorzej jeszcze, gdy dyrektura decyduje się bronić do upadłego swej niesłusznej decyzji i zaczyna „fabrykować” opinie mające w nieprzychylnym świetle — przedstawicieli zwalniającego pracownika przed komisją odwoławczą, zaś rada zakładowa nie potrafi zdobyć się na zajęcie własnego, niezależnego stanowiska. Niedobrze świadczy też o stosunkach w zakładzie takie przypadki — przytaczane w omawianym artykule — kiedy pracownik wygrywający sprawę dochodzi zaraz do wniosku, że lepiej będzie, jeśli poszuka sobie innej pracy.

Sprawiedliwa polityka kadrowa leży w interesie samych zakładów, jest warunkiem ich właściwego funkcjonowania i od niej zależy też wyniki produkcyjne. Polega ona, rzecz jasna, nie tylko na unikaniu niezgodnych z przepisami i krzywdzących pracowników zwolnień. Przede wszystkim chodzi o sprawiedliwą ocenę kwalifikacji i wyników w pracy, sumiennosc w wywiązywaniu się z nałożonych obowiązków i tego wszystkiego, co składa się na pojęcie moralności pracy.

Publicysta „Kultury” nie zajmuje się szerzej tymi zagadnieniami, z tego, co pisze, wynika jednak, że w wielu naszych zakładach szwankuje również system oceny pracowników, a działom osobowym da się wytknąć niejedną z nich. Jest to temat, który wymagać z pewnością na szerszą, publiczną dyskusję.

E.M.



Bohdan Ładyżyński, weterynarz z Przemysła ma kolekcję przedmiotów znalezionych w żółdkach bydła rzeźnego. Obejmuje ona szereg z czasów Jana Kazimierza, srebrny półtalarek stanisławowski, wiele halasy i koron z czasów Franciszka Józefa i bardzo dużo pieniędzy współczesnych. Oprócz działu numizmatycznego kolekcji, są i inne. Dwumetrowa sonda, cyrkle, długopisy, dętki rowerowe, piłka nożna, tenisówki, klucze, sakiewki oraz kilka nasion smoczków dla niemowląt. Ekspozycja ta ma duże znaczenie gospodarcze, potwierdza bowiem empirycznie liczne ostatnio publikacje naukowe, w których dowodzi się, że na pasze dla bydła lub trzody chlewnej nadaje się prawie wszystko, łącznie z własnymi fekaliami tych zwierząt.

Na wrocławskim wysypisku śmieci znaleziono około 100 nie rozpakowanych skrzyń z lampami importowanymi z Wielkiej Brytanii i Czechosłowacji, co bardzo cieszy, gdyż świadczy o tym, że nieprawdziwe są poglądy, jakoby cechowała nas nadmierna admiraacja wobec wyrobów zagranicznych. Niektórzy importerzy nie są nawet ciekawi obejrzeć, co też sprowadzili. Na wysypisku to codziennie przyjeżdżają dwa lub więcej samochodów wrocławskich zakładów drobiarskich wydawane pierzem, które się tu wyrzuca, gdyż puchowe koldry są niezdrowe, a bez poduszki można się też obejść. Kierownicy kompletują tu sobie części do różnych maszyn, jako że śmietnik jest w nie zapłacony bardziej bogato niż magazyn.

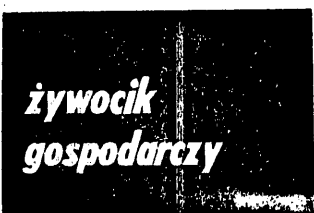
Powołując się na „Dziennik Bałtycki”, „Głos Wybrzeża” informuje, że liczba dyrektorów w obecnej Polsce osiągnęła 800 tysięcy, co oznacza, że jeden dyrektor przypada na 43,7 mieszkańca kraju i na około 15 osób pracujących. Gazeta uważa te dane za zaniżone. Zweryfikuj-



wano je stosując eksperyment badawczy. Reporter zawałał na ulicy: „Panie dyrektorze!” Na każdych trzech idących mężczyzn dwóch się odwróciło.

Ogłoszenie s. „Expressu Włocławskiego”: „Huta Malapanew w Ożymku zawiadamia wszystkich swoich klientów, którzy mają zdeponowane oprzyrządowania modelowe na odlew gipsowe, a nie posiadają aktualnych zamówień, aby do dnia 31 marca 1978 roku zgłosili się po odbiór oprzyrządowania modelowego. Nieodebrane oprzyrządowanie w podanym terminie — ulegnie fizycznej likwidacji bez dodatkowego zawiadomienia”. Nasi ludzie dokonają bez uprzedzenia fizycznej likwidacji wszystkich urządzeń, którzy porozumiewają się z kooperantami przy pomocy ogłoszeń w prasie zamiast przez telefon, telexem lub listownie.

Nasz kącik porad sercowych odpowiada na ewentualne pytanie, co czynić winna dama, która w okolicznościach należących przeważnie do



najprzyjemniejszych w życiu tak się zatraci, iż zapomni potem poszukać swojej bielizny. Odtąd winna iść do urzędu swojego miasta i poczytać tablicę ogłoszeń. Urząd Miejski w Szczecinie, Wydział Finansowy, wywiesił był ogłoszenie nr 4/77, gdzie powołując się na odpowiednie akty prawne w sprawie likwidacji rzeczy znalezionych, czyni jawnym ich wy-

„Sprawa 52/77 poz. 2 — Zeszyty zapisane częściowo — 2 szt.

Sprawa 53/77 poz. 4 — Chusteczki do nosa

poz. 6 — Skarpetki męskie

poz. 9 — Pasta i szczotka do

poz. 15 — kalesony męskie

poz. 16 — pasek do płaszcza

poz. 20 — karty do gry

Sprawa 57/77 poz. 3 — majteczki damskie.

Wzywa się właścicieli rzeczy do ich odbioru po uprzednim udokumentowaniu praw własności w terminie rocznym od dnia ogłoszenia, czyli do 13.10.1978. Po upływie tego terminu przedmioty przejdą do własności Skarbu Państwa. Inspektor J. Tyszkowski.

Domyslenie się, że zgubionymi majątkami władza Urzędu Miasta z mocy przepisów i że prawo własności

trzeba udokumentować przed inspektorem Tyszkowskim, jest na tyle trudne, że niech sobie już Skarb Państwa te majątki damskie ponosi na zdrowie. Natomiast od listopada ubiegłego roku koło wsi Wólka Pukarzowska stoi porzucony autobus PKS wartości półtora miliona złotych. Cierpiący na nadmiar taboru właściciel się nie zgłasza, a Skarb Pa-



stwa nie przejmując, gdyż własność tej rzeczy zgubionej jest udokumentowana.

Jerzy Stychler, kierownik Wydziału Koordynacji WPKM w Szczecinie złożył oświadczenie dla prasy, że w tym roku w mieście wznieśli się zostaną cztery daszki zwane wiadukami, a służące do ochrony pasażerów komunikacji miejskiej przed deszczem. Komentatorzy miejscowych gazet są zdania, iż oświadczenie to interpretować należy w ten sposób, że ogłaszany uprzednio projekt osłonek przystanków szczecińskich przed deszczem widocznie upadł.

W „Problemach Postępu Technicznego” nr 4/1977 na stronach od 17 do 20 ukazała się proza dr. inż. B. Z. Szalka, opatrzona nagłówkiem „Aspekt energetyczny postępu technicznego w społecznym transporcie samochodowym”. Autor pisze: „Jako przykład zjawisk zużyciowych o charakterze indukcyjnym można podać przypadki retencji w systemie spowalniania ruchu taboru w elementach sieci transportowej, takiej jak: magazyny, ulice w miastach etc. (...) Wielkość koncentracji pojazdów w sieci drogowej



wpływająca na chwilową wartość charakterystyki energetycznej danego elementu jest m.in. wynikiem superprzewodzących wolumenów potrzeb przewozowych generowanych w poszczególnych sferach transportu... Nauka dzieli się już na tysiące specjalności i dzięki temu język polski staje się zlepkiem tysięcy rodzajów belkotu.

Rys. A. PIWOŃSKI

mimochoodem

NOWE DROGI POLEPSZANIA JAKOŚCI

Na urzędowych szlakach ruchu mamy duży. W ślad za uchwałami w sprawie poprawy jakości i jednolitości zasad jej kwalifikacji, poszły zarządzenia o planowaniu jakości i wzmocnieniu jej kontroli. Obok atestacji dobrowolnej wprowadza się atestację obowiązkową.

Powtarzają się pogłoski o powołaniu państwowej kontroli jakości obok istniejącej już, niezależnej.

Według rodzimych i zagranicznych doświadczeń opracowuje się system sterowania jakością — kompleksowe rzecz jasna — a także aktualizuje się wciąż, rozszerza i doskonali system państwowych i branżowych norm, obowiązkową wprowadzić osobny znak zgodności danego wyrobu z normą.

Ruch, jak więc widzimy, duży, a niektóre z wymienionych przedsięwzięć konsumenci zapewne powitać oklaskami. Przede wszystkim wprowadzenie znaku zgodności z normą. Jeszcze jednak nie słyszeliśmy, jak ma wyglądać ów znak zgodności z normą. Gdyby to ode mnie zależało, kazalibyśmy go upodobnić do drogowego znaku niesprecyzowanego zagrożenia (czerwony trójkąt z czarną kreską na żółtym tle). Z normami bowiem bywa dziwnie. Calkiem niedawno spotkałem cały wagon walizek, według norm zaliczonych do pierwszego gatunku, a w całości zakwestionowanych przez odbiorcę. Przyczyną reklamacji były okucia, poczynione w czasie transportu, choć też je wykonano zgodnie z normami i zaliczono do pierwszego gatunku.

Podobnych przykładów i anegdot przytoczyć bym tu mógł więcej, ale daję to sobie, bo w gruncie rzeczy chodzi mi o coś innego. O to mianowicie, że zważam ruchowi na szlakach urzędowych towarzyszą niebanalne inicjatywy oddolne, też polepszające wskaźniki jakości.

Na niższych szczeblach, wiadomo, jakość produkcji mierzy się dwoma wskaźnikami: ilością braków w stosunku do całej produkcji i ilością reklamacji w stosunku — jak wyżej.

Chyba nie każdy się orientuje, że pod względem ilości braków mamy jeden z najlepszych przemysłów na świecie. W koncentrach zachodnich, profilowanych do naszego MPK, ilości produktów nie dopuszczanych do sprzedaży bywają trzy, cztery, nawet pięć razy większe, niż w naszych zjednoczeniach UNIFA czy POLAM. Inaczej oni to sobie tam nazywają, ale w gruncie rzeczy chodzi o to samo, o wyroby nie nadające się do sprzedaży, nie dość dobre, choćby i zgodne z normami. U nas natomiast już przy dwóch procentach braków zaczyna się awantury, słuszne o tyle, że każdy błąd jak wykonany wyrób powoduje społeczne straty, wątpliwe zaś z tej przyczyny, że knot dopuszczony do sprzedaży nie przestaje być knotem...

Przed wydosławianiem się braków za bramy mają nas strzec brakarze, według dość zgodnych opinii — postaci wręcz tragiczne, stale rozrywane rozterkami: z jednej strony jakość, obowiązki, opinia przemysłu i inne jeszcze wzniosłości, a z drugiej — plan, premia, zarobki kolegów pracujących na akord. Zeby

choć trochę użyć ich doli, uwolnić przynajmniej od najdrastyczniejszych rozterek, wprowadza się teraz w niektórych fabrykach anonimowość produkcji i kontroli; hale produkcyjne i magazyny urządzić się tak, żeby brakarz nie wiedział, czyją produkcję odrzuca, żeby po nocach nie ścigały go widma Franków, Józków i Janków, których dzieła uznał za braki.

Nie śmiejcie się inicjatywy polepszać, przedrzeć się ani wykpiwać. Obawiam się tylko, że częściowy spokój brakarzów sumień okaże się tu jedynym, możliwym do osiągnięcia efektem. Przynajmniej tak długo, jak długo własne zarobki brakarzy będą zależały od wykonania planu, a więc i od ilości braków stwierdzanych przez nich samych.

Wątpliwe zasady wewnętrznej kontroli powinny owocować większą ilością reklamacji, zależności są tu oczywiste, w praktyce jednak daleko im minus odbiegają od szacunkowych wyliczeń. Też dzięki inicjatywom oddolnym. Oto jeden ze sposobów.

Na polecenie Zakładu Remontowego Przedsiębiorstwa Gospodarki Mieszkalniowej „Śródmieście” w Krakowie zjawili się w moim mieszkaniu dwaj panowie, sądząc po stroju, spręży i dostarczający samochodem materiałów — malarze. Przez następnych dni siedem pracowali bez żadnej kontroli, lecz w pocie czoła, zachowując się dozwolnie. Ani słowa o jakiejś zaliczce, wódy w czasie pracy nie pili, wymagania co do obsługi mieli uśmiechane. Ta powściągliwość budziła tylko zdziwienie, co i otuchy. Nieustannie.

Utyliani farbami panowie wcale nie byli malarzami. Pojechali na tym zawodzie. Ledwo drzwi się za nimi zamknęły, na ścianę popłynęły żółte plamy, pojedyncze maźnięcie pędzlem stały się widoczne z daleka, w wielu miejscach pojawiły się bąble, a trochę później odpryski.

Technik, który po dziesięciu dniach przyszedł obmierzać malowanie, nawet nie nalegał, żeby podpisać protokół odbioru robót. Raczej przeciętnie.

Fuzerka — zrzędził — partactwo, w usługach w ogóle nie występuje pojęcie drugiego gatunku, a tu coś takiego — proszę się jednak nie martwić, za parę dni poprawimy. Tu się trochę oskrobie, tam przyśnie maszyną... Książki, oczywiście, będzie pan musiał usunąć. Podłogi, hm, z tym kłopot, wydłubię tekturę falistą żeby przykryć, ale pan wie, jak to z malarzami, ręczyć nie mogę, poprawimy jednak, poprawimy.

Sposób, jak widzimy, jest prosty. Byle się nie spieszyło. Nawet jeśli w pierwszej chwili klient złoży reklamację, to pod groźbą ponownego wykoszenia książek i mebli, ponownego zapaćkania podłóg i okien, pod groźbą taką na pewno ochłonie i reklamację wycofa.

W statystyce można zapisać: bez reklamacji, zgodnie z normą, gatunek pierwszy.

(ojk)

gielda samochodowa

Państwowy Zakład Ubezpieczeń dokonał porównania kosztów napraw powypadkowych samochodów różnych marek z tytułu uszkodzonych części (przy uwzględnieniu ich identyczności), zakwalifikowanych do wymiany.

Przyjęto założenie, że przy zderzeniu czołowym uszkodzone zostały następujące części: 1 — zderzak przedni, 2 — reflektory, 2 szt., 3

— lampy kierunkowe, 4 — maska silnika lub bagażnika, 5 — błotniki przednie, 6 — pas przedni, 7 — kratka wylotu powietrza, 8 — szyba przednia.

Z tabeli zestawienia kosztów wynika wyraźnie, że koszt części jest tym wyższy, im wyższa jest pojemność silnika w ccm. Dane te należy uzupełnić informacją, że w 1977 roku PZU zarejestrował 208 488 usz-

kodzeń pojazdów (o 19,5 proc. więcej niż w 1976 roku).

Spółeczne koszty przyspieszonego rozwoju motoryzacji są więc równie poważnym zagadnieniem, jak koszty czysto materialne.

(jod)

Liczba uszkodzonych pojazdów obejmująca samochody gospodarki społecznej i nieuszkodzone.

Pojemność silnika w ccm	Marka pojazdu	Rodzaj uszkodzonej części i jej cena								Cena nowego samochodu
		1	2	3	4	5	6	7	8	
do 900	Fiat 126p	500	900	380	1 250	720	900	-	1 200	35 000 ^{1/}
	Syrena 105	550	600	200	1 100	1 800	184	492	600	34 000 ^{1/}
901-1250	Wartburg 353	1 000	1 300	300	2 000	2 500	1 000	500	1 200	22 000 ^{2/}
	Zaporożec	1 900	1 080	340	1 400	1 400	700	-	1 300	40 000 ^{3/}
1251-1500	Fiat 125p	1 327	1 100	672	1 250	1 300	980	375	1 005	7 964
	Dacia 1300	1 800	2 000	400	1 700	2 400	900	250	1 200	10 630
1501-1800	Fiat 131p	3 600	2 600	1 800	4 700	2 600	1 400	1 900	1 900	20 500
	Fiat 132p	2 800	3 400	1 800	4 500	3 600	3 000	4 200	3 000	26 300
pow. 1800	Volga M-24	2 740	1 010	608	2 300	3 400	792	2 000	2 000	14 850
	Fiat 130	10 100	4 200	1 200	10 000	10 000	3 700	2 900	8 500	50 600

1/ Nadwozie bez wyposażenia, lakierowane. 2/ Nadwozie bez wyposażenia, nie lakierowane. 3/ Nadwozie z wyposażeniem, lakierowane.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

tygodnik społeczno-gospodarczy

REDAGUJE ZESPÓŁ: Jacek Boldo, Stanisław Chelstowski (zastępca redaktora nacz.), Andrzej Chmielewski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora nacz.), Lech Frolich, Maria Gawrońska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor nacz.), Teresa Górnicka, Krzysztof Kraus, Anna Kurko, Joanna Kwiek, Andrzej Lubowski, Marek Makowiecki, Eugeniusz Mojszko, Andrzej Najcz-Jawicki, Grzegorz Piskorski, Marian Sikora, Jerzy Sardykowski, Karol Sawarc, Wiesław Szynaler, Elżbieta Tadeusik (zastępca sekretarza redakcji), Janusz Zbierajewski, Stefan Zubczewski (korektor). Wydawca: RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH”. Wydawnictwo Wpółczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 23-21-11. ADRES REDAKCJI: 00-681 Warszawa, ul. Hoża 33 (skrytka pocztowa nr 7 — 00-950 Warszawa) Telefon: redaktor naczelny 23-05-25, zastępca redaktora naczelnego 21-53-57, sekretarz redakcji 23-33-52. REDAKTORZY: 23-33-42, 23-38-54, sekretariat redakcji 23-05-25. Nie zamówionych artykułów redakcja nie wraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamierzonych. KSIĄŻKA-RUCH w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada. WARUNKI PRENUMERATY: cena prenumeraty krajowej rocznie 288 zł, półrocznej 144 zł, kwartalnej 88 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 Oddziałów RSW „Prasa-Książka-Ruch”, jak również numeratorki indywidualni opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla doręczenia pocztowych placówkach pocztowo-telekomunikacyjnych lub w doręczycielu. Wpłaty na prenumeratę roczną, na półroczną i kwartalną przyjmowane są w terminie do 25 listopada. Na pozostałe okresy w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres zgłoszenia prenumeratę za zezwoleniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 30 proc. od prenumeraty krajowej, przyjmuje RSW „Prasa-Książka-Ruch”, Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 28, konto PKO nr 1531-71. Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienie prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa-Książka-Ruch”, 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 28, Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa-Książka-Ruch” — 00-024 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5, Numer indeksu 38505.