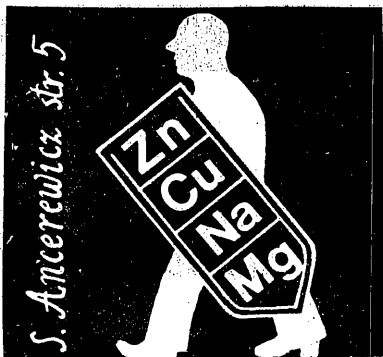




GRA
O
WSZYSTKO

str. 6



EKONOMIA POLITYCZNA

SOCJALIZMU

H. Chola

str. 11



ŻYCIE

NR 44

GOSPODARCZE

4 LISTOPADA

ROK XXXIV

CENA 4 ZŁ

w perspektywie lat osiemdziesiątych

WARUNKI POSTĘPU SPOŁECZNEGO

IAN GŁÓWCZYK

CZĘŚĆ łącząca wachlarz spraw, problemów do rozwiązania i zadań, zawartych w Wytycznych jest zdecydowane, nieustępliwe akcentowanie nadrzędności celów społecznych w bardzo złożonych warunkach, z jakimi mamy do czynienia obecnie, i z których występowaniem trzeba się również liczyć w najbliższych latach. Ta stabilna i najbardziej istotna cecha naszej strategii ma wielką siłę nośną, która jednak nie funkcjonuje automatycznie. Właśnie teraz trzeba ją wesprzeć większą skutecznością działania na wielu frontach.

Przyzwyczajeni, zwłaszcza w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych, do imponujących wskaźników mogliśmy zastanawiać się, czy tempo wzrostu dochodu narodowego w przyszłym pięcioletnim okresie, 14-18 proc., produkcji przemysłowej w ramach

20-24 proc. i produkcji końcowej rolnictwa 12-13 proc. nie jest za małe, aby sprzyjać wychodzeniu naprzeciw najistotniejszemu celom społecznym. Jednakże z przeglądu propozycji i dysproporcji, zawartego w Wytycznych wynika, że właśnie umiarkowane, a nie forsowne tempo wzrostu jest właściwe i niezbędne, aby uzyskać możliwość skupienia się na tym co najważniejsze.

Splot przyczyn i uwarunkowań spowodował, że w gospodarce mamy do czynienia z niezbieźnością poziomów ilościowych i jakościowych poszczególnych dziedzin. Jedne gałęzie wysorowały się bardzo mocno do przodu, sięgają do poziomu światowego, inne pozostały w tyle, hamują ogólny front rozwoju. Nie możemy sobie obecnie pozwolić na wyrównywanie tego tylko w drodze dodawania nowych środków, zwłaszcza in-

westycyjnych. Te środki musimy z maksymalną rozumą i — powiedziałbym — bezwzględnością skoncentrować na programach żywnościowym i mieszkaniowym, na, energię i transport. Tu bowiem trzeba odblokować hamulce, które utrudniają ruch całości. Od gałęzi zaś bardziej syczące wyposażonych zasadne jest i sprawiedliwe oczekiwać, że przez produkcję dla kraju i na eksport szybciej zwróci środki, na które złożyła się wspólnie praca wszystkich.

W układzie podstawowych czynników produkcji elementem — jak to określają ekonomiści — krytycznym, czyli limitującym są surowce i materiały (wraz z paliwami i energią). Można powiedzieć, że w relacji, a więc względnie do tego czynnika mamy w produkcji materialnej za dużo środków trwałych, a

także pracy żywej. Czy jest to sensowne stwierdzenie, może ktoś powiedzieć, skoro nie ma dziedziny, która nie zgłasza potrzeb właśnie inwestycyjnych? Jeżeli jednak spojrzeć do rocznika statystycznego na produktywność środków trwałych (wartość produkcji na jednostkę środków trwałych), a więc na jeden ze sposobów oceny efektywności wykorzystania środków trwałych, sprawa stanie się jaśniejsza. Np. w ostatnich latach w tym względzie tylko przemysł szklarski i ceramiczny. Inne muszą jeszcze mocno popracować, aby ten wskaźnik zaczął iść w górę. To prawda, że dobre zagospodarowanie nowych zdolności produkcyjnych, skomplikowanych technologii wyma-

DOKONCZENIE NA STR. 4

NAD CICHYM DONEM

ANDRZEJ LUBOWSKI

Tu, gdzie dziś ulica Entuzjastów i kawiarnia „Nadzieja”, na stolikach świece i kieliszki z winem, dziewczyna z mikrofonem zawzięcie ćwiczy orleńskie standardy jazzowe, jeszcze cztery lata temu stał pusty step. Parę kilometrów dalej rubież niedużego miasta, powstałego na początku lat pięćdziesiątych, przy okazji budowy Cymlańskiego Morza i hydroelektrowni. Dziś niewiele radzieckich miast rośnie równie prędko co Wołgodońsk.

STO dwanaście tysięcy mieszkańców; za 10 lat będzie ich pół miliona. Przed miesiącem miasto dostało nową wielką izbę porodową. Rocznie przychodzi tu na świat w przeliczeniu na 1000 mieszkańców 29 nowych obywateli, podczas gdy średnia dla całego obwodu rostowskiego wynosi 14.

W środkowej Rosji, na Ukrainie, na Syberii czy Dalekim Wschodzie jeszcze mało kto słyszał o Wołgodońsku. Ale hasło „Atommasz” wyjaśnia wszystko z miejsca. Szlendarowa budowa, znana niemal tak dobrze jak BAM czy KAMAZ, jedna z największych radzieckich inwestycji najbliższych lat. Doczekała się już wierszy i piosenek, nawet powieści.

W halach produkcyjnych o powierzchni miliona metrów kwadratowych powstanie unikalna w świecie fabryka kompletnego wyposażenia elektrowni atomowych. Kosztorysowa wartość przedsięwzięcia wynosi 2,7 mld rubli. Po osiągnięciu docelowej zdolności, wołgodoński „Atommasz” będzie wytwarzać rocznie 8 reaktorów atomowych o mocy miliona kilowatów każdy.

Wybór Wołgodońska nie był przypadkowy. O lokalizacji inwestycji przesądziły gabaryty i waga produktu finalnego. Reaktor WWR-1000 ma 25 metrów wysokości, waży 833 ton. Najwygodniej transportować go wodą, a kanał Wołga-Don i Zbiornik Cymlański otwierają reaktorom zarówno drogę na północ, do Bałtyku, jak i na południe — do Morza Czarnego i Śródziemnego. Niedaleko, jak na radzieckie stosunki, Donbas — hutnicze i maszynowe zaplecze „Atommaszu”.

— Budowlani wyjadą stąd nieprędko. Roboty starczy im do końca wieku — mówi Igor Ucajew, I sekretarz Miejskiego Komitetu KPZR w Wołgodońsku. W pobliżu powstanie bowiem także Rostowska Elektrownia Atomowa o mocy 6 mln kilowatów. Sporo ludzi trzeba także dla stawiania mieszkań.

Choć buduje się dużo, nie tylko z wielkiej płyty, ale i z cegły, to ponad 30 tysięcy osób, czyli przeszło czwartą część ludności mieszka w 32 hotelach robotniczych. Ludzi wciąż brakuje. Tutejszy wydział zatrudnienia jest czynny przez okrągłą dobę. Jeżeli ktoś trafi do Wołgodońska o 2 w nocy, może od ręki znaleźć pracę i dostać łóżko.

Klimat tutaj dobry; ani za zimno, ani za wilgotno i do wielkich miast niedaleko, toteż żadnych specjalnych dodatków do płac, takich jak w Tiumeni, na Kamezacie, czy północnej Syberii, nie ma. Średnia płaca w

około przeciętnej krajowej, 170 rubli, czyli trzeba ludziom dać w miarę prędko mieszkanie, bo inaczej odejdą.

Sekretarz komitetu partyjnego „Atommaszu”, młody inżynier energetyki, Leonid Popow, który oprowadza mnie po największej gotowej już hali, mówi, że w myśl decyzji KC i Rady Ministrów każda rodzina pracownika „Atommaszu” ma mieć osobne mieszkanie. Na razie w środku hali tablica z długą listą oczekujących i znacznie krótszą tych, którzy właśnie dostali albo samodzielne lokum albo, w przypadku kawalerów, jeden pokój w M-3.

Załoga młoda, średnia wieku — 23 lata. W mieście nie sprzedaje się wódki. Jest jacht-klub, w nowych dzielnicach póki co brakuje dużego nowoczesnego kina. Zaopatrzenie w artykuły spożywcze niezłe. Do końca września własne gospodarstwo rolne „Atommaszu” dostarczyło do fabrycznych bufetów i stołówek 31 ton wieprzowiny, 6,5 tony wołowiny, 52 tony kaczek. Dalsza rozbudowa ferm hodowli drobiu, ryb i bydła przebiega — gazeta „Atommaszowiec”, organ komitetu zakładowego partii, dyrekcji, organizacji związkowej i komсомольskiej wymienia z nazwiska winnych tych opóźnień, nie oszczędzając przedstawicieli ścisłego kierownictwa przedsiębiorstwa.

Równoległe z budową pierwszego reaktora trwa montaż kolejnych elementów wyposażenia. Niektóre urządzenia nie mają sobie równych w świecie. Np. dźwig z Krasnojarska, zdolny podnieść ciężar 1200 ton czy japońska prasa, która gniecie blachy do 40 cm grubości. Około 10 proc. maszyn i urządzeń pochodzi z importu. Inż. L. Popow najdłuższe zatrzymuje mnie przy komorach rentgenowskich i innych aparatach kontrolujących jakość. Wymagania jakościowe są tu — ze zrozumiałych względów ekstra surowe. Wszystkie elementy reaktora powinny pracować bez remontu przez co najmniej 30 lat.

Zakład buduje się od razu tak, aby w przyszłości można było produkować reaktory o mocy większej niż 1 mln kW. Ale tutejsi fachowcy nie są jeszcze przekonani, czy będą je robić; raz po raz pada słowo optimum. Im większy reaktor — powiadają — tym tańszy każdy kilowat mocy. Ale jest i druga strona medalu — po 30-40 latach użytkowania reaktor nieuchronnie wyjść musi z eksploatacji. Im jest silniejszy, z

DOKONCZENIE NA STR. 13



Praca na kolei nie należy do najatrakcyjniejszych — chętnych brakuje. Na zdjęciu: Henryk Skręta, zwrotniczy na stacji Warszawa Zachodnia. O sytuacji w transporcie kolejowym piszemy na stronie 3.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

Chroniczna choroba niewydolności — taką najkrótszą diagnozę można wystawić naszemu transportowi kolejowemu. Wiele się mówi na temat tego stanu, pod publicznym pretekstem znalazły się i Polskie Koleje Państwowe, i niesolidni klienci. Ale trzeba też popatrzeć na ten problem nie tylko od strony skutków — wadliwego funkcjonowania — lecz także od strony podłoża zjawiska.

4 kwietnia ubiegłego roku Prezydium Rządu podjęło decyzję nr 54 w sprawie poprawy bezpieczeństwa ruchu kolejowego oraz zwiększenia zdolności przewozowej kolei, w której m.in. zobowiązało resort komunikacji do poprawy stanu technicznego torów i taboru, a także wzmocnienia potencjału zakładów remontowo-naprawczych. Zgodnie z postanowieniami tej decyzji, zakłady naprawcze taboru kolejowego oraz wagonownie PKP miały w roku ubiegłym wykonać kilkadziesiąt tysięcy napraw okresowych wagonów towarowych. Zdaniem to, wykonane całkowicie, nie dało jednak powodów do pełnej satysfakcji. Nadmierna eksploatacja i dewastacja wagonów spowodowały, że w tymże roku nie tylko nie udało się zmniejszyć ilości wagonów niesprawnych, ale ich ilość nawet wzrosła, prawie o 20 proc. w porównaniu z rokiem 1977 — z 20,9 do 24,7 tys. sztuk. Tak więc wysiłki resortu nie na wiele się zdały — „gratów” nie ubyło.

Stan techniczny — na cenzurowanym

Następstwem decyzji 54/78 było przywrócenie ZNTK do roli zakładów remontowych (część z nich zajmowała się dawniej produkcją), co choć przyjęte zostało przez ZNTK z tak zwanymi mieszanyimi uczuciami, dało w efekcie zwolnienie wielu stanowisk naprawczych dla zdezelowanego taboru. W roku bieżącym ZNTK wyprodukują już tylko 2900 wagonów towarowych, wobec około 5500 wyprodukowanych w ubiegłym roku, a projekt planu na 1980 r. przewiduje budowę wagonów wyłącznie specjalistycznych. Będą więc warunki do solidniejszych remontów.

Zgodnie z decyzją na rok bieżący przewidziano wykonywanie w ramach kapitalnych remontów tzw. ciągłej wymiany znacznej części szyn oraz rozjazdów. Przewidywania takie mają jednak to do siebie, że nie chcą się przeobrazić w rzeczywistość bez odpowiedniego wsparcia materiałowego. I tu, podobnie jak innym inwestorom w ostatnich latach, nie udało się utrzymać pozycji — materiałów nawierzchniowych nie będzie tyle, ile zaplanowano, zakres remontów kapitalnych nawierzchni kolejowej będzie mniejszy od ustalonego w planie. Sezon napraw torowisk, mimo iż do końca roku pozostały jeszcze dwa miesiące, mamy już za sobą i nie ma właściwie żadnych szans wyjścia z tej niezbyt dobrej sytuacji. W praktyce więc stan techniczny torów, z wyjątkiem linii magistralnych, nie ulegnie widocznej poprawie, a na liniach lokalnych możliwe jest nawet jego pogorszenie.

Trudności z zaopatrzeniem w podstawowe materiały, wydawałoby się, powinny powodować naciski na zwiększenie limitu dostaw. Naciski takie, jak mi wiadomo, są dość natarciowe, ale niedostatecznie silne, aby przynosiły pozytywny skutek. Przykładem niech będą ewolucje projektowanych dostaw dla kolei wyrobów walcowanych (w tym szyn) oraz tarczyc.

„Etatowymi”, rzec by można, dłużnikami są resorty zarządzające przemysłem, wśród których Ministerstwo Przemysłu Maszynowego nie najmniej na czarnej liście eksponowanego miejsca, choć nie przekazało kolei w tym roku jeszcze żadnej z przewidywanych omawianą decyzją maszyn budowlanych, bowiem w miarę sprawnie wywiązało się z dostaw obrabiarek specjalistycznych. Gorzej jest natomiast — tu powtórzenie wyżej zamieszczonego stwierdzenia — z materiałami do budowy nawierzchni kolejowej i rozjazdami. Hutnictwo i przemysł maszyn ciężkich skutecznie hamują postęp robót modernizacyjnych. Nie chcąc przytaczać długich szeregów liczb powiem tylko, że dostawy potwierdzone na rok 1979 takich materiałów, jak odlewy manganowe, krzyżownice, śruby, rozjazdy, bywa, sięgają zaledwie 35 proc. tego co planowano. Niestety, nie wyczerpuje to listy długów wobec kolei. Kontrahenci podlegli Ministerstwu Przemysłu Chemicznego i Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego zapewniają w tym roku dostawy nie przekraczające najczęściej połowy zapotrzebowania wcześniej ustalonego w decyzji.

Brak rąk do pracy

Pewną ulgę przyniosła ta część decyzji 54/78, która zezwoliła na dodatkowe zatrudnienie przez PKP 1000 osób. Co prawda, chętni nie walili do tak niewdzięcznej pracy drzwiami

CZY PKP BRAKUJE SIŁY PRZEBICIA?

KRZYSZTOF FRONCZAK

i oknami (to nie te czasy, gdy kolejarz był personą powszechnie poważaną), ale w ubiegłym roku udało się znaleźć ponad 300 ludzi do pracy w warsztatach pomocniczych oraz prawie 500 do pracy w zespole ekspedycyjno-pociągowym.

Zatrudnienie, jakie oferowały PKP musiało być jednak i tak dość atrakcyjne, skoro chętni się znaleźli. Nie udało się stworzyć odpowiednio negujących perspektyw. Zjednoczeniu ZNTK — pracowników musiało pozyskiwać w inny sposób. Otóż pod koniec lipca bieżącego roku, na mocy decyzji nr 23 Prezesa Rady Ministrów w sprawie zwiększenia napraw wagonów towarowych, zobowiązano niektóre resorty, komendę główną OHP oraz kilku wojewodów do oddelegowania do pracy w zakładach naprawczych taboru kolejowego wykwalifikowanych pracowników. Zgodnie z nią, do dziesięciu zakładów zgrupowanych w zjednoczeniu ZNTK miało trafić w drodze oddelegowania, przeniesienia lub rekrutacji w zasadniczych szkołach zawodowych oraz skierowania — m. in. z hufców OHP — 1900 pracowników. Do połowy września prace na tych zasadach podjęło prawie 1100 osób.

Nie będąc zwolennikiem przyzwyczajania ludzi do zakładów pracy metodami administracyjnymi, sądzę, że takie rozwiązania dają tylko krótkotrwałe efekty (i na takie są chyba obliczone) i na dłuższą metę nie rodują powodzenia. Zjednoczenie ZNTK powinno jak najszybciej postarać się o stworzenie lepszych warunków pracy, w krytych halach, z zastosowaniem nowoczesnej, mniej uciążliwej technologii, wykorzystując „eksperymentu” na takie właśnie działania. Z drugiej strony — trzeba i drastyczne środki zastosować, skoro nowoczesne technologie, kryte hale, itd. są często tzw. melodią przyszłości, bo nie zawsze wystarcza dla nich miejsca w ograniczonym planie inwestycyjnym, a kiedy wreszcie do niego trafia, budowlani potrafia ślamazarnością przyporzączyć bólu głowy nawet najbardziej cierpliwym.

Tonację dość minorową powyższych rozważań może w jakimś stopniu przysłonić bardzo sprawne wykonanie decyzji nr 9 Prezesa Rady Ministrów z 20 lutego 1979 r. w spra-

wie doraźnych remontów pojazdów trakcyjnych PKP zniszczonych podczas ostatniej zimy. Zadaniem obarczono zarówno Ministerstwo Komunikacji, jak i resort maszyn ciężkich i rolniczych. Okazało się, że przy zmobilizowaniu koniecznych sił i środków można remontami objąć znacznie większą, niż początkowo przewidywano, ilość lokomotyw i jednostek elektrycznych. Przy solidnym podejściu do problemu dało się go rozwiązać dość szybko i bezboleśnie, nie wykrecając się innymi, bardzo pilnymi zamówieniami i dostawami oraz tzw. trudnościami obiektywnymi, co w warunkach szarej, codziennej współpracy bywa przecież nagminne. Druga sprawa — mając nóż na gardle, kilka setek uszkodzonych lokomotyw i jednostek elektrycznych — przestają się liczyć wszelkie dotychczasowe układy, zobowiązania i animozje. Nie sądzę bowiem, że 15 mln zł, jakie zgodnie z decyzją nr 9/79 przyznano na nagrody, były środkiem aż tak barzo mobilizującym.

Remonty, remonty...

Kolejne dwa akty normatywne (decyzje Prezydium Rządu nr 29 z 8 marca br. w sprawie doraźnej pomocy PKP w usuwaniu uszkodzeń kolejowych oraz nr 35 z 16 marca br. w sprawie zwiększenia potencjału remontowego w resorcie komunikacji), także mające charakter pomocy kolei w odzyskaniu względnej równowagi po nielaskawej ziemi, nie mogły już, niestety, tak omale bezproblemowo przerodzić się w czyn. Na czterech trasach (Tarnowski Gór — Gdynia, Warszawa — Katowice, Wrocław — Zielona Góra — Szczecin, Kutno — Skierniewice — Łuków) oraz na jedenastu podstawowych stacjach rozrządowych przewidziano szybką i radykalną poprawę stanu technicznego torów. Pozwolono na znaczne zwiększenie zatrudnienia przez resort komunikacji, przyznano środki finansowe, łącznie 3700 nowych pracowników i 228 mln zł na osobowy fundusz płac. W wyniku szybko podjętych działań, od kwietnia do września tego roku wymieniono około 22 tysięcy pęknących szyn i zlikwidowano prawie 1800 ograniczeń szybkości biegu pociągów. Myliłby się jednak ten, kto

chciałby sądzić, iż energia, z jaką usuwano przeszkody ograniczające szybkość, procentować będzie oczywiście poruszaniem się pociągów. Konieczność wprowadzenia coraz to nowych ograniczeń spowodowała, że bezwzględna ich liczba spadła minimalnie.

Trochę jak zły sen, w którym przecież wszystko jest możliwe, wyglądała praca brygad torowych likwidujących ograniczenia szybkości, choćby, na przykład, na trasie Wrocław — Szczecin. Było 15, usunięto 68 — zostało 19 ograniczeń (!). Doraźne zabiegi nie dają, jak widać, zadowalających rezultatów. Tym bardziej, że z konieczności, prowadzi się je fragmentarycznie, przy utrzymanym ruchu i stale odczuwanym niedostatku materiałów.

Przewozy węgla, sprawa której znaczenia nie trzeba wyjaśniać, stały się przedmiotem osobnej decyzji nr 53 z 12 kwietnia bieżącego roku. Ustalono w niej konkretne zadania techniczno-organizacyjne dla resortu komunikacji, innych resortów oraz wojewodów, mając na celu przede wszystkim zapewnienie rytmicznego wywozu węgla z kopalń śląskich. Nałożyła ona na PKP obowiązek przewiezienia w bieżącym roku 160,5 mln ton węgla, tj. o 8,1 mln ton więcej niż w roku ubiegłym. Bez względu na priorytet i podporządkowanie gospodarki węglarkami w skali całego kraju potrzebom górnictwa przyniosły konkretne, pozytywne efekty, czego potwierdzeniem niech będzie fakt, że w III kwartale bieżącego roku plan przewozów węgla przekroczony został o prawie 1 mln ton.

Nie rozwódzając się zbytnio nad trudnościami, z jakimi przyszło borykać się podczas całej akcji węglowej (i, pamiętajmy, trwa ona nadal), chciałbym zatrzymać się chwilę nad problemem obsługi kolejowej portów morskich. Tu, niestety, nadal nie jest najlepiej. Zdolność przeładunkowa portów jest, ogólnie rzecz ujmując, niezadowolająca, a stan ten stopniowo się pogarsza. Mimo podjętych przez MZHZiG działań, czas przetrzymywania wagonów w portach Gdańsk i Gdynia przez CHZ „Węglókoks” wzrósł w tym roku w porównaniu z rokiem ubiegłym. Pewna poprawa nastąpiła natomiast w zespole

le portowym Szczecin — Swinoujście, gdzie przestoje wagonów uległy zmniejszeniu (o ok. 23 proc.), co jeszcze nie świadczy, że osiągnięto tam stan satysfakcjonujący koleje.

Czy Inspekcja Wagonów pomoże?

W ciągu ostatnich lat podjęto szereg kroków mających na celu usprawnienie remontu wagonów towarowych. Warto chyba przytoczyć opinie, którą usłyszałem w Ministerstwie Komunikacji pytając: skoro tak wiele wagonów remontujemy, dlaczego niesprawnego taboru jest coraz więcej? Odpowiedź wydaje się przekonującą. De facto potencjał remontowo-naprawczy, którym dysponujemy, choć nie najnowocześniejszy, mógłby od błędów wystarczyć — pod jednym warunkiem — innej struktury taboru i lepszym jego stanie ogólnym, co jest pochodną jego wieku. A tak, znajdując się w błędnym kole, naprawiamy na bieżąco „graty”, które dawno powinny być wycofane z ruchu, to robią jeden, dwa kursy — bo tylko na tyle je stać — i z powrotem wracają do remontu. Statystyka pęcznieje, ale sprawnych wagonów ubywa. Generalnymi remontami nie da się objąć zbyt wielu wagonów, bo te dopóki mogą się toczyć, pracują na trasie, to zaś co z niej zjeżdża bywa wrakami. Naprawy wagonów u klienta są jedynie plasterem na jątrzącą się ranę, często bywając „odfajkowaniem” sprawy.

Tropieniem wagonowych wandalów zajęła się energicznie, powołana w czerwcu tego roku, Inspekcja Wagonów, podległa bezpośrednio ministrowi komunikacji. Inspektorzy są uprawnieni do nakładania mandatów w wysokości od 30 do 100 tys. zł, wstrzymywania pracy w wypadku stwierdzenia dewastacji wagonów, a nawet, w szczególnych przypadkach, do skierowania sprawy do prokuratury. Pierwsze wyniki kontroli inspekcyjnych (można się z nimi zapoznać w kolejańskim tygodniku „Sygnały” nr 41 z 10 października br.) dowodzą właściwie jednego — nie tylko niedostatek odpowiedniego sprzętu przeładunkowego jest przyczyną niszczenia wagonów. Zastraszająca niska jest kultura techniczna pracowników obsługujących wagony, najczęściej zwyczajny brak wyobraźni. Bo jak inaczej potraktować następujące zjawisko (podaje za „Sygnały”): „...stwierdzono, że Cementownia Górażdże nieodpowiednio ładuje cement do wagonów, blokując workami jedne drzwi. Ponieważ na stacjach docelowych nie mogli tych drzwi otworzyć, wyłamywano je na siłę, częstokroć przy pomocy ciągnika, niszcząc przy okazji i ładunek (worki wypadając pekały). Poza tym nie zamykano klap dachowych otworów wyspowych w wagonach, co powodowało w trakcie jazdy urwanie się klap z zawiasów i gubienie ich po drodze. I w tym przypadku niszczono nie tylko tabor, ale i ładunek (deszcz zalewał wnętrza wagonów)”. Jest to, niestety, tylko jeden z wielu, wielu podobnych przykładów zwykłej bezzmysłowości, wymagającej jak najsurowszego potraktowania.

Ze swojej strony chciałbym zaproponować rozszerzenie kompetencji inspekcji także na trasy kolejowe. Jeżdżąc dość często pociągami zauważyłem, że na ogół wzdłuż torowisk znaleźć można wiele materiałów dających się jeszcze wykorzystać. Leżą więc, gdzieś tam, całymi latami, i niszczyć zużyte i nowe szyny, stopy śrub, podkładek (których tak bardzo brakuje kolei), stalowe i drewniane burtki od wagonów, najróżniejsze urządzenia. Jeśli nawet nie są one pełnowartościowe, to przecież powinny natychmiast trafić do hut, czy choćby (podkłady) na opał. Sądzę, że miliony leżą przy torach — trzeba się tylko schylić.

★

Trudna sytuacja na kolei spowodowała podjęcie szeregu decyzji i uchwał, które powinny to położenie zmienić. W artykule starałem się przedstawić realizację najważniejszych z tych decyzji. Ta próba upoważnia do stwierdzenia, że w tych sprawach, które były „gardiove”, dostawy węgla, remonty wagonów, urządzenia trakcyjne — realizacja decyzji była względnie sprawna. O pozostałych kwestiach tego powiedzieć nie można.

Szczególnie niepokojącym zjawiskiem jest niewywiązywanie się wielu resortów z zobowiązań materiałowych. Pomijając już fakt, że jest to lekceważenie decyzji centralnych, zwróćmy uwagę na to, iż jest to także niezwykła krótkowzroczność. Te same bowiem resorty wśród tzw. trudności obiektywnych wymieniają perturbacje z transportem kolejowym. A tymczasem — jak widać — nie jest to trudność obiektywna, ale spowodowana m.in. przez taką a nie inną pracę tych resortów. Utrudnianie wyjścia kolei na prostą jest przecież także utrudnianiem pracy tym przedsiębiorstwom, które wspomnianym resortom podlegają.

listy

Motywacje pracy

Prof. dr Mieczysław Kabaj w artykule „Gospodarowanie zasobami pracy” („Z. G.” nr 41/979) analizuje przyczyny ubytku pierwotnie przewidywanego przyrostu zasobów pracy.

Stwierdza m. in.: „Zmniejsza się aktywność zawodowa pewnych grup ludności, szczególnie młodzieży. W ostatnich latach obserwujemy zjawisko wzrostu liczby młodych ludzi, którzy nie podejmują pracy po ukończeniu szkoły, pozostając na utrzymaniu rodziców. Skali i przyczyn tego zjawiska nie potrafimy jeszcze w pełni ocenić”. Otóż jedną z przyczyn tego stanu jest uprawianie przez młodych ludzi nielegalnego handlu. Osobiście byłem świadkiem następującego faktu. W sklepie „Peweksu”, przy ul. Łąkowej w Gdańsku sprzedawano narzuty w cenie 17 dolarów. Po kilku dniach narzuty te sprzedawano na targowisku przy ul. Chmielnej (i nie tylko przy tej ulicy) w cenie 3200—3500 zł. Możliwość uprawiania takiego handlu umożliwiają: czy warto młodemu człowiekowi brudzić sobie ręce przy naprawie samochodów czy też innej działalności zawodowej? Wystarczy przecież, że dwa takie „ciuchy” sprzedaje tygodniowo. Gdyby to były wyroby wytwarzane przez samego sprzedawcę, rozumieć, mógłby proponować cenę według własnego uznania — na którą nabywca zgodził się lub nie — lecz nie rozumiem, dlaczego na targowisku oficjalnie sprzedaje się tyle nowych baterii łazienkowych i kuchennych, nowych zamków wszelkiego rodzaju, nowych wiertarek, strugarek, pilników, kołchołów i wszelkiego rodzaju „ciuchów” nie wytworzonych przez sprzedającego.

Drugim zagadnieniem, jakie analizował Mieczysław Kabaj we wspomnianym artykule jest „luka zatrudnieniowa w sferze usług”. Jeżeli usługi, a raczej zatrudnienie w usługach będzie traktowane jako coś gorszego, to nigdy nie osiągnie się zamierzonego celu. Przykład z własnego podwórka. Mój syn, z wykształcenia technik samochodowy, pracował w PP „Polmozybi”, które to przedsiębiorstwo borykało się i boryka z naborem. Dlaczego? Otóż PP „Polmozybi” poza wynagrodzeniem za pracę nie oferuje nic więcej. A np. będąc pracownikiem stożnicy, przez zakład pracy można szybko, po 3—4 latach, otrzymać mieszkanie spółdzielcze. Taka szansa jest silną motywacją za podejmowaniem pracy w okrośnietwie. Jak więc mogą młodzi ludzie odpowiednio przygotowani do zawodu zabiegać o zatrudnienie w sferze usług? A sprawa awansu społecznego w sferze usług? Jak mówić przysłowiu, nie samym chlebem człowiek żyje.

M. G.
Gdańsk

Dolna granica: beton klasy B-400

Nawiązując do artykułu red. Andrzeja Chmielewskiego zamieszczonego w numerze 41/1979 pt. „Pożytki i kłopoty”, Wytwórnia Podkładów Strumobetonowych „Kolbert” informuje, iż do produkcji sprężonych podkładów kolejowych INBK-7D używany jest cement portlandzki marki 450.

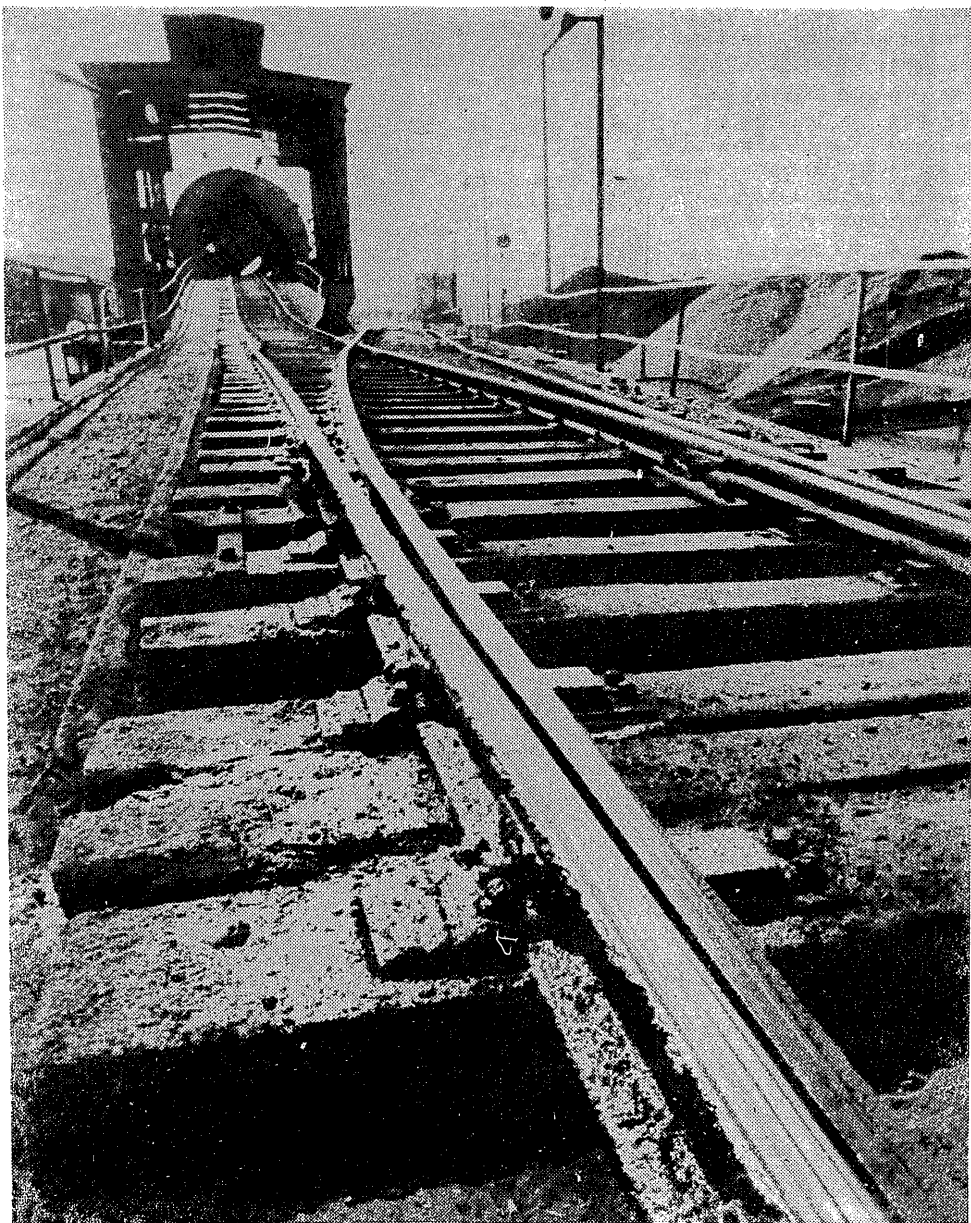
Jedynie użycie cementu marki 450 zapewnia uzyskanie minimalnej wytrzymałości podkładu na zginanie 25 tys. kg określonej normą BN-75/8939-01 „Podkłady betonowe”. Zwracamy uwagę, że produkowany cement marki 350 zawiera dodatki popiołów lotnych, których zmiana ilość decyduje o różnicach jakościowych tego cementu. Jeśli do produkcji podkładów użyty zostanie cement o nadmiernej ilości popiołów lotnych, podkład taki podczas przejazdu pociągów rozsypuje się.

Produkowane sprężone podkłady oraz pozostałe prefabrykowane elementy sprężone wymagają betonu klasy B-400, mogą być więc wykonywane jedynie z cementów marki 400 i wyższych.

Zużycie cementu portlandzkiego 450 na jeden podkład wynosi 37,5 kg, w przypadku konieczności stosowania marki 350 zużycie cementu na 1 szt. wyrobu wzrasta w naszych warunkach do 65 kg, przy czym nie ma gwarancji uzyskania odpowiedniej jakości wyrobu.

Okres eksploatacji w torze produkowanych obecnie podkładów wynosi 15 do 20 lat. Obniżenie marki cementu zmienia wymagania konstrukcyjne i technologiczne wyrobu, co wpływa na skrócenie okresu eksploatacyjnego do 7—10 lat. Taka sytuacja powoduje dwukrotne zwiększenie wymian podkładów w torze, wzrostu również zużycia energii i paliwa na jednostkę wyrobu. W związku z tym zanim podejmie się decyzję o zaniechaniu produkcji cementu marki 350 i wyższej, należałoby

DOKONCZENIE NA STR. 4



Fot. S. ZUBCZEWSKI

rozważyć, jakie negatywne skutki dla gospodarki narodowej przyniesie ta decyzja.

Na przykładzie naszej wytwórni widać, że oszczędności energii wynikają ze wstrzymania produkcji cementów wyższych marek „sostana zjedzone” przez zwiększone zużycie pracy i energii, jakie będą musiały ponieść PKP i zakłady produkcyjne.

Proponowane wstrzymanie produkcji cementów marki 350 i wyższych spowoduje zaniechanie produkcji podkładów kolejowych strunobetonowych (obecnie 1,8 mln szt. rocznie) i elementów prefabrykowanych sprężonych, a w związku z tym powstanie dylemat, czy w ogóle będzie po czym wywozić wyprodukowany cement.

mgr inż. ROMAN KRASINKIEWICZ
z-ca dyr. d.s. technicznych
Wytwórnia Podkładów
Strunobetonowych „Kolbet”
Suwałki

Ogórki, cukinia i reszta

Nawiązując do notatki pt. „Wino czy fasolka”, jaka ukazała się w „Życiu Gospodarczym” (nr 36/1979 r.), Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego prosi o uzupełnienie jej następującymi informacjami:

Oferata naszego przemysłu na Targach Krajowych „Jesień-79” zawierała nie tylko o 2 mln i wina więcej, lecz również więcej: dzemów o 2 tys. ton, marmolady o 1 tys. ton, ogórków konserwowych o 4 tys. ton i fasolki o 1,5 tys. ton.

Występujące braki opakowań blaszanych w okresie szczytowej podaży: groszku, ogórków i fasolki szparagowej nie wpłynęły na realizację zadań w przerobu surowca w skali zjednoczenia. Podejmowane bowiem były operatywne decyzje o przerzutach surowców między zakładami oraz o innych kierunkach zagospodarowania konkretnych plodów ogrodniczych.

Przemysł nie przerobił całej planowanej ilości truskawek (o 25 proc. mniej) i groszku (o 20 proc. mniej) z powodu słabego urodzaju tych gatunków (wysiew groszku był o miesiąc późniejszy). Następnym oknem surowca i upałów nie sprzyjał wczesny i rozwój roślin (groszek) oraz powodowały usychanie kwiatów i zawiązków (truskawki). Cała branża na planowany skup 150 tys. ton truskawek skupiła zaledwie 93 tys. ton.

Notatka wymagałaby ponadto, naszym zdaniem, sprostowania co do sformułowania „kłęski urodzaju” w odniesieniu do tegorocznych zbiorów. Według ostatniego szacunku przewidywanych dostaw, dokonane go przez służby agrotechniczne przemysłu (list nosi datę 16.10.1979 r. — red.), oczekuje się zrealizowania dostaw jablek w granicach 70–80 proc. Według naszej oceny, przewidywany skup osiągnie tylko 70 proc. ilości zaplanowanej, co oczywiście, na tle dwóch minionych lat nieurządzu — będzie względnie sukcesem. W odniesieniu do obu tych surowców, a także sliwek, przemysł miał wyższe moce przerobowe niż ich podaź.

Należałoby podkreślić, że ogórków przemysł skupił o 2,5 tys. ton więcej niż przewidywał ogólny plan i przerobił ich o 100 proc. więcej niż w roku ubiegłym. Skupiono ponadto i zagospodarowano blisko 3 tys. ton cukinii.

mgr TEOFIL STANISŁAWSKI
z-ca nacz. dyrektora
d.s. surowcowych
ZFOW „Fructopol”

Życie składa się z drobiazgów

Z zażenowaniem przeczytaliśmy w rubryce „W interesie konsumenta” notatkę pt. „Ciężka ręczka” („Ż. G.” nr 40/1979 r.).

Ciśnięcie czytelnika, a równocześnie naszego klienta jest sygnałem uaktywnienia kontroli technicznej i działu technologicznego spółdzielni dla uniknięcia w przyszłości tego rodzaju przypadków. (Pisałmym o wadzie konstrukcyjnej patelni, która jest „niewyważona” — ciężka ręczka przeważa właściwą patelnię i w pozycji poziomej utrzymuje się jedynie wraz z przykrywką — przyp. red.).

Chcielibyśmy za Waszym pośrednictwem przeprosić nabywcę za wyniki kłopot. Prosimy także o umożliwienie kontaktu z naszym klientem — w celu dokonania wymiany na poprawny egzemplarz naczynia.

ZARZĄD SP. PRACY
„METALOTECHNIKA”
Kraków
(podpisz. nieczytelne)

WARUNKI POSTĘPU SPOŁECZNEGO

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ga czasu, okrzepnięcia metod produkcji i organizacji. Między innymi jednak właśnie dlatego można i trzeba uskrępnąć nadmierne apetyty inwestycyjne.

Bardziej złożona jest sprawa z pracą żywą. Faktem jest bowiem, że przyrost zasobów pracy, liczonej w ilości osób ulega już obecnie zmniejszeniu i proces ten będzie się pogłębiał. Jednakże i tu potrzebna jest refleksja. W mijającej dekadzie wartość majątku trwałego wzrasta z około 5 do 9 milionów złotych. W ciągu dziesięciolecia nasz potencjał materialny zwiększył się więc w takim niemal stopniu, jak w ciągu pierwszych dwudziestu pięciu lat. Mimo więc największego w naszej historii wzrostu zatrudnienia w pierwszej połowie dekady, tzw. uzbrojenie techniczne pracy dawniej i nowo zatrudnionych uległo radykalnej poprawie ilościowej i jakościowej; nigdy przy tym nie mieliśmy tak potężnego dopływu techniki i technologii z zagranicy. Wskaźnikowo rzecz biorąc, uzbrojenie techniczne w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w gospodarce narodowej zwiększyło się w latach 1971–1978 o około 70 proc., zresztą w tempie zbliżonym do wzrostu dochodu narodowego.

Chociaż wchodzimy obecnie w fazę zdecydowanie umiarkowanego wzrostu inwestycji, uzbrojenie techniczne będzie się nadal wydawnie zwiększać w wyniku kończenia niemałej przecież skali inwestycji kontynuowanych. Rosnące wyposażenie stanowisk pracy działa jakby mnożnikowo na zasoby pracy, stwarza bowiem możliwości wydawnego wzrostu wydajności pracy. Ale wraz z tym wzrasta również mnożnikowo zapotrzebowanie na materiały do produkcji. Stąd właśnie wynika najbardziej kardynalny obecnie impetatyw najbardziej skrupulatnego oszczędzania surowców, materiałów. Zadania, stawiane na ten właśnie niewrażliwy kierunek efektywności gospodarowania, są bardzo napięte. Wystarczy zwrócić uwagę na założenie obniżenia zużycia jednostkowe-

go surowców i materiałów o 6–8 proc. Na tym odcinku przyjdzie nam stoczyć najtrudniejszą batalię, ale będzie ona stanowiła zarazem jedną z głównych przesłanek osiągnięcia celów społecznych.

„Sprawą szczególnie ważną — mówił tow. Edward Gierek na XVI Plenum — staje się racjonalna gospodarka paliwami i energią, surowcami i materiałami do produkcji. Kraj nasz ma na tym odcinku olbrzymie rezerwy. Obniżka materiałochłonności jest jednym z warunków pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych. Decyduje ona bowiem o zapotrzebieniu materiałowym, a zatem o rytmie produkcji i jej efektywności”.

Obniżenie materiałochłonności i energochłonności jest kluczem, otwierającym nam drogę do lepszej harmonizacji rozwoju, a równocześnie do podniesienia efektywności gospodarowania wszystkimi czynnikami produkcji. Ogólna zaś poprawa efektywności, szybsze przejście do rozwoju nakładochłonnego i w tym jeszcze sensie ekstensywnego do nakładooszczędności, a więc w pełni intensywnego, jest trudną, ale ofensywną drogą, umożliwiającą pokonywanie barier rozwoju i postęp w realizacji celów społecznych.

O SZCZĘDNOŚĆ, efektywność, to nie tylko zadanie podstawowe odnoszące się do dziedziny wytwarzania dóbr i usług, ale i do podziału wytworzonych produktów i dochodu narodowego. W sferze podziału mamy bowiem również wielkie rezerwy i wiele do zrobienia.

W wyniku burzliwej fazy rozwoju przeszliśmy lub, ostrożniej formułując, przedarliśmy się do grupy krajów wyżej rozwiniętych, a to oznacza, że pomijając okresy wyjątkowo pomyślnej koniunktury, będziemy się orientować na tempo wzrostu rzędu kilku, a nie kilkunastu procent. Jest to prawidłowość znana, potwierdzona przez doświadczenie wielu krajów, w tym naszych najbliższych sąsiadów. Tęgo dochodzenia do fazy gospodarczej dajrzości może wyraźnie nie do-

strzegamy, bo nie w pełni jesteśmy z siebie zadowoleni i jak zawsze w okresie przedzjazdowej, narodowej debaty, patrząc na wczoraj, dziś i jutro, skłonni jesteśmy uznać narodowy dorobek za oczywisty. Zwracamy natomiast uwagę na to, na co patrząc dzisiejszym okiem, moglibyśmy zrobić lepiej. A więc chodzi o to, aby lepiej, oszczędniej dzielić, nie tylko u kolegi, ale i u siebie. A mimo niezbędnego i odpowiedniego do naszego szczebla rozwoju spokojnego tempa wzrostu, mamy bardzo duże środki do dzielenia.

Ważny choćby pod uwagę środki, które znajdują się w kompetencji naszych instytucji samorządowych, terytorialnych, czy pracowniczych. W 1985 roku fundusze nagród, socjalny i mieszkaniowy osiągną kwotę rzędu 70–75 mld zł. Obecne środki przeznaczone na te fundusze stanowią około 6 proc. funduszu pałac. Dochód narodowy, jeśli popatrzyć bardziej generalnie, wzrosnąć ma, licząc w procentach, w sposób umiarkowany. Jednakże absolutne wielkości tego dochodu mają dziś inny ciężar gatunkowy. Licząc w cenach ubiegłego roku mieliśmy w 1970 roku do podziału dochód rzędu 1 biliona zł, w 1975 rzędu 1,5 biliona a w 1985 będziemy mieli do podziału dochód narodowy o wartości przekraczającej 2 biliony złotych. Zmienia się więc waga i znaczenie społeczne każdego procentu. Dzisiejszym pół procentem można rozwiązać prawie taki zakres problemów socjalnych, inwestycyjnych czy mieszkaniowych, jak całym procentem dziesięć lat temu.

W Wytycznych wielokrotnie podnoszona jest sprawa gospodarskiego, sprawiedliwego społecznie gospodarowania środkami: wielkimi i małymi. Jest to wielki problem materialny i nie mniejszy moralny. Musimy udźwignąć w najbliższych latach od strony materialnej dalszą realizację ogromnego programu socjalnego i oświatowego. A przecież na tym nie koniec. Podjęcie w sposób zasadniczy sprawy umacniania rodziny będzie nas dopinające do poszukiwania doskonalszych mecha-

nizmów sprzegania potrzeb i celów socjalnych ze sposobami wydobycia z potencjału materialnego i z potencjału naszych umiejętności środków rzeczowych na ich zaspokojenie. W tym właśnie kontekście — tak mocno akcentowane w Wytycznych — efektywność gospodarowania i sprawiedliwość społeczną.

„W warunkach niepełnego jeszcze zaspokojenia potrzeb — czytamy — szczególną dbałością otaczać należy sprawiedliwy podział dóbr, konsekwentnie przestrzegać socjalistycznych zasad moralnych i pogłębiać odpowiedzialność za poszanowanie interesu społecznego.”

Uznając za niezbędne zróżnicowanie płac zgodnie z socjalistyczną zasadą „każdemu według pracy” trzeba stanowczo dążyć do eliminowania nieuzasadnionej rozpiętości usytuowania materialnego, tworzyć równe szanse startu i rozwoju ludzi oraz umacniać podstawy bezpieczeństwa socjalnego w powszechnej skali.

Partia wzmoże skuteczność walki z wszelkimi formami czerpania korzyści nie uzasadnionych osobistym wkładem pracy, z przejawami życia na koszt społeczny i nieprzestrzegania socjalistycznych norm współżycia społecznego, z prolekcją, z łapownictwem, z nadużywaniem pozycji służbowej dla czerpania osobistych korzyści”.

MAMY za sobą czas, który można uznać jako największą próbę stawienia czoła problemom, które narastały nie tylko przez dziesięciolecie. Nie jest trudną sprawą dokumentować szczególną rangę tego czasu rejestrem spraw rozwiązanych, załatwionych, podjętych. Teraz ważne jest, aby w przedzjazdowej dyskusji wziąć z tego czasu to co najcenniejsze i najważniejsze, znaleźć rozwiązania odpowiadające najsukuteczniej na wyzwanie lat osiemdziesiątych.

JAN GŁOWCZYK

z obrad Rady Ministrów

JAK informuje rzecznik prasowy Rządu, 26.X. odbyło się posiedzenie Rady Ministrów z udziałem wojewodów i prezydentów miast. Dokonano okresowej oceny realizacji tegorocznych zadań. Punktem wyjścia były wyniki uzyskane przez gospodarkę w trzech kwartałach bieżącego roku, a zwłaszcza w ostatnich miesiącach.

Kierując się postanowieniami Biura Politycznego KC PZPR, rząd określił kierunki działań i wskazał na problemy, wokół których powinna skupiać się w najbliższych tygodniach uwaga centralnej i terenowej administracji państwowej i gospodarczej — wszystkich szczebli, aby możliwie jak najlepiej wykonać plan 1979 roku, a jednocześnie stworzyć sprzyjające warunki do realizacji zadań roku 1980. Wiele miejsca poświęcono w obradach, przygotowaniom gospodarki do zimy, zwłaszcza w tak niewrażliwych jej działach, jak transport, energetyka, i gospodarka komunalna. Ministrowie tych resortów oraz nadzorujący inne działy gospodarki, jak również niektórzy wojewodowie przedstawili informacje na ten temat.

Na posiedzeniu podkreślono, że postęp w odrabianiu zaległości produkcyjnych jest w wielu działach gospodarki niezadowalający. Zaden z resortów nie osiągnął po trzech kwartałach planowanej dynamiki. W 10 województwach poziom produkcji jest nawet niższy niż przed rokiem. Występują także odchylenia od planowanej struktury produkcji, co wyraża się niższym udziałem podstaw na zapotrzebienie rynku i na eksport, przy przekroczeniu produkcji na cele inwestycyjne. Zjawisku temu trzeba zdecydowanie przeciwdziałać. W kilku województwach poziom produkcji na rynek był po 9 miesiącach niższy niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Poprawić muszą się także usługi świadczone ludności.

Na sytuację w sposób istotny wpływają rezultaty tegorocznych zbiorów. Obecnie w rolnictwie i w całej gospodarce żywnościowej sprawą najważniejszą jest intensyfikacja skupu plodów rolnych, dobre ich zagospodarowanie, dalsze nasilenie tempa jesiennych prac rolnych oraz utrzymanie rosnących tendencji w hodowli trzody chlewnej, również dzięki wysokim zbiorom ziemniaków.

Rada Ministrów wiele uwagi poświęca zagadnieniom transportu i energetyki, gdzie nadal utrzymuje się trudna sytuacja. Wskazano na konieczność bezwzględnego przestrzegania określonych uprzednio w tej mierze zadań i priorytetów. Ustalono, że organizacje gospodarcze i władze wojewódzkie przyjdą transportowi i energetyce z maksymalną pomocą, zwłaszcza obecnie w szczytowym dla tych działów gospodarki okresie, jak też w obliczu zbliżającej się zimy.

Za najważniejsze zadania wszystkich realizatorów planów gospodarczych uznano rzeczywistą poprawę efektywności gospodarowania.

W kolejnym punkcie obrad Rada Ministrów, kierując się ustaleniami XIV Plenum KC PZPR, przyjęła uchwałę w sprawie zasad działania i systemu ekonomiczno-financego społecznego przemysłu drobnego, pozostającego zarówno w gestii władz terenowych i spółdzielczości, jak też przemysłu kluczowego.

★

O realizacji zadań społeczno-gospodarczych w trzech kwartałach i wynikających stąd zadaniach poinformowano grono publicystów ekonomicznych prasy centralnej, radia i telewizji.

recenzje — omówienia

REGULATORY RYNKU

Andrzej Sopoćko jest autorem książki pt. „Regulatory rynku artykułów konsumpcyjnych” wydanej przez Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne (Warszawa, 1979 r.).

Przedmiotem analizy podjętej w tej pracy jest układ powiązań gospodarczych istotnych z punktu widzenia rynku dóbr konsumpcyjnych oraz zakres działania instrumentów kształtujących elementy tego układu. Opracowanie stanowi także podstawę wysuwanych propozycji w zakresie sterowania procesami przebiegającymi na rynku, zależnie od przyjętych priorytetów rozwoju konsumpcji i gospodarki jako całości.

Analiza jest przeprowadzona na podstawie stosunkowo szeroko rozwiniętego modelu procesów gospodarczych, obejmujących, z różnym stopniem uogólnienia, w zasadzie całość gospodarki narodowej.

Rozdział I poświęcony jest równowadze rynku artykułów konsumpcyjnych.

W rozdziale II omówiono ogólne ujęcie systemu, w jakim dokonuje się sterowanie zjawiskami zachodzącymi na rynku dóbr konsumpcyjnych. W tej części pracy wyodrębnione zostały z całego układu gospodarczego najbardziej istotne ogniska,

kształtujące w badanym okresie wielkość i warunki konsumpcji ludności. Dokonano także systematyzacji niektórych elementów, wpływających na wielkość oraz strukturę podaży i popytu.

W rozdziale III przedstawiono modelowe rozwiązania nad funkcją produkcji oraz pewnymi implikacjami wynikającymi z jej kształtu. Wprowadzono pojęcie charakterystyki majątku produkcyjnego jako podstawowego czynnika decydującego o wyborze techniki wytwarzania.

W rozdziale IV zawarty jest opis relacji między placą a nakładami pracy, zasadnicze przyczyny ich zróżnicowania oraz niektóre sterujące czynniki systemów plac w sferze realnej. Uzupełnieniem rozważań zawartych w rozdziale III i IV jest aneks matematyczny. Przy pewnych założeniach co do motywów działania przedsiębiorstwa podano charakter zmian wielkości jego produkcji i techniki wytwarzania, wywołanych zmianami cen.

W rozdziale V zaprezentowano działania różnych elementów kształtowania popytu, innych niż wynikające z relacji plac—nakłady pracy. Opisano również następne etapy kształtowania dochodów, rolę oszczędności oraz niektóre skutki stosowania cen.

Pracę zamyka rozdział VI, w którym podsumowano, z jednej strony dotychczasowe przemyslenia, z drugiej zaś — wprowadzono rozważania

rozszerzające analizę. Omówiono w nim znaczenie poszczególnych instrumentów sterowania dla procesu regulacji rynku artykułów konsumpcyjnych i możliwości wykorzystania dochodowego składnika motywacji pracy. Podjęto również próbe przedstawienia znaczenia, jakie ma określona postać produktu końcowego dla stymulowania wzrostu gospodarczego. (ks)

INSTRUMENTY FINANSOWE

Staraniem Państwowego Wydawnictwa Ekonomicznego ukazała się praca Jana Boguszeńskiego pt. „Instrumenty finansowe w procesach reprodukcji majątku trwałego” (Warszawa 1979 r.). Autor podejmuje problematykę sterowania procesami reprodukcji majątku trwałego w sposób odmienny od spotykanych dotychczas w literaturze. Główną płaszczyznę jego analizy są „wprawdzie instrumenty finansowe, jednak są one w pracy ukomponowane w szerszą problematykę systemów zarządzania w ogóle.

Poczynając od analizy zjawisk związanych z ruchem określonym i obrotem wartości majątku trwałego,

autor przechodzi do prezentacji ogólnych uwarunkowań sprawnego systemu kierowania gospodarką narodową, a następnie — do analizy głównego przedmiotu swoich rozważań, tj. systemu ekonomiczno-financego jednostek gospodarczych, zwłaszcza zaś tych jego aspektów, które wiążą się ściśle z majątkiem trwałym. W pracy dokonano analitycznego i krytycznego przeglądu parametryczno-financego instrumentów zarządzania procesami reprodukcji majątku, ujętych w przekroju poszczególnych elementów systemu, tj. zakresu samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstwa, systemu informacji planistycznej, systemu rachunku ekonomicznego, systemu zasilania i systemu bodźców. Pracę kończy omówienie roli i funkcji instytucjonalnego aparatu pieniężnego, który w działalności swej stosuje ogromną większość instrumentów finansowych.

W książce wykorzystano doświadczenia innych krajów socjalistycznych, a także omówiono rozwiązania aktualnego systemu finansowania reprodukcji majątku trwałego w Polsce. (ks)

MODERNIZACJA GOSPODARKI MAGAZYNOWEJ

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne jest edytorem pracy zbiorowej pt. „Modernizacja gospodarki magazynowej” (Warszawa 1979 r.).

Celem pracy jest omówienie niezbędnych warunków i metod działania związanych z usprawnieniem funkcjonowania gospodarki magazynowej oraz wskazanie trendów w zakresie racjonalnego magazynowania, z ograniczeniem jednakże do tych rozwiązań, które w warunkach krajowych będą w najbliższych latach udrażane do praktyki.

Praca obejmuje przede wszystkim problematykę unowocześnienia gospodarki magazynowej w budowlach magazynowych. Pewna jej część wynikających z niej dezyderatów, zarówno organizacyjnych, jak też techniczno-technologicznych, może być zastosowana do innych rodzajów budowli magazynowych (np. półotwartych, otwartych). Praca nie wyczerpuje całokształtu problematyki; omówiono w niej najważniejsze zagadnienia przechowywania wyrobów, technologii magazynowania, organizacji procesów magazynowych, modernizacji budowli magazynowych i ich wyposażenia oraz efektywności magazynowania. (ks)

DLA DZIECI I NIEMOWLĄT

W dniu 24 października Sejmowa Komisja Handlu Wewnętrznego rozpatrzyła sprawę zaopatrzenia rynku w artykuły dla niemowląt i dzieci. Wytknięto sporo mankamentów, które posłowie zebrał „oddolnie” poprzez liczne kontrole i wizyty.

Krytyczne oceny doczekało się po raz kolejny z rzędu obuwie dziecięce. Nie odpowiada ono podstawowym warunkom zdrowotnym — buty są twarde, grubo sztywne, mają nieelastyczne podeszwy, zbyt miękkie z kolei napletki. A skutki takiej kiepskiej produkcji są smutne — młodzi ludzie coraz częściej cierpią na płaskostopie.

Ministerstwo Przemysłu Lekkiego — podając przykład rozbieżności — twierdzi, że w pełni pokrywa zapotrzebowanie na pieluchy i bieliznę dla niemowląt i dzieci. Tymczasem, ekspedientki stwierdzają, iż brakuje pieluch z tetry, z flaneli, tzw. pieluch suchych, rajtuzów, pajacyków.

Dużo uwagi poświęcono cenom, które są niebagatelną sprawą dla młodych małżeństw, z reguły na do-robku. Jeden z posłów podał przykład zakładów „Elpo” z Legnicy, które szyły do niedawna tanie ubranka z płótna harserskiego. Obecnie firma ta stosuje drogie materiały — spodnie dla dziesięcioletniego dziecka kosztują aż 800 złotych.

Posłanka Koziej-Zukowa przedstawiła analizę, z której wynika, że stopień pokrycia potrzeb przedstawia się następująco: pieluchy — 61 proc., spiozki — 57 proc., majteczki — 56 proc., piżamki — 44 proc., sweterki — 28 proc., kaftanki — 35 proc., pajacyki — 24 proc., trzewiki letnie — 35 proc., bućki całoroczne — 45 proc., kozaczki — 44 proc., obuwie gumowe — 13 proc.

Tak sprawa przedstawia się w Międzyzdrojach Roku Dziecka. A czego możemy się spodziewać w przyszłym, „zwykłym” roku?

FILUTERNE „PAFINO”

Nasz Czytelnik, p. J. Pisk, przysłał nam dość tajemniczą metkę „wdzianka od 6—11 lat”, produkowaną przez Zakłady Przemysłu Dzieciarskiego im. P. Findera „Pafino” z Łodzi. Otóż w rubryce „rodzaj surowca”, wpisano tam... „100 proc. baweł. — anilana standard”.

Można sobie wykonypować, że we wdzianku tkwi stuprocentowa bawełna, ale stanowi tylko np. 10 proc. wsadu surowcowego. A może użyto tyle, ile trzeba bawełny, a firma do-dała ekstra zbywającą jej „anilana”. Złosiłszy mogą insynuować, że w „Pafino” nie znają procentów.

Ala jeśli żarty odłożymy na bok, to można mieć obawę, że firma ta stosuje jakieś niezbyt dozwolone sztuczki surowcowe. Niestety, konsumenci bywają dociekliwi.

AGENCYJNA GASTRONOMIA

Według stanu na koniec września br., funkcjonuje w kraju 2216 placówek gastronomicznych prowadzonych w systemie agencyjnym. Zatrudniają one 10,8 tys. osób, dysponują ok. 90,3 tysiącami miejsc konsumencyjnych. Obroty tych placówek szacuje się na ponad 4,5 mld zł w skali rocznej.

Proces przekazywania lokali i punktów gastronomicznych w agencje trwa nadal. We wrześniu przekazano 121 placówek o 3,5 tys. miejsc. Obecnie „Społem” firmuje 1137 agencji, „Samopomoc Chlopska” — 856, zaś inne organizacje — 223.

Najwięcej agencyjnych placówek gastronomicznych działa w województwach: katowickim — 227, gdańskim — 118, bielskim — 126, poznańskim — 89-i, szczecińskim — 85. Najmniej w: przemyskim — 11, wrocławskim — 12, tarnowskim — 7, zaś w chełmskim zaledwie jedna. Czy to różnica na agencyjnej mapie są tylko i wyłącznie wynikiem dysproporcji w rozwoju sieci gastronomicznej w poszczególnych regionach kraju, czy też wyrazem stosunku terenowych przedsiębiorstw do systemu agencyjnego?

Ala przy okazji wspomnijmy też o wystąpieniu ujemnego zjawiska związanego z rozpowszechnianiem tego systemu. Otóż agencje dość powszechnie starają się ze swych zakładów uczynić ekskluzywnie i luksusowe mini-restauracyjki. Nastawiają się na serwowanie dań i potraw drogie — pieczeń z dzika, kaczek z jabłkami, golonki w wyszukanych sosach. Dania te są bardzo drogie i dostępne dla konsumentów zasobnych w złotówki. Stronią zaś agencje od prowadzenia jadalni i popularnych barów.

Nie mam nic przeciwko ekskluzywnym lokalom, bowiem też są potrzebne. Jednakże ich nadmiar (a tym samym uszczuplenie ilości tanich jadłodajni) nie jest na pewno pożądanym zjawiskiem.

A. N.-J.

„CHŁOPIEC DO BICIA”?

Przed tygodniem, omawiając wyniki redakcyjnego sondażu, poświęconego problemom funkcjonowania handlu zaopatrzeniowego („Portret z pamięci”, „Z.G.” nr 43/79), pisaliśmy m.in.: „Wyniki ankiety dowodzą przede wszystkim jednego: że handel zaopatrzeniowy w stopniu dalece niezadowalającym spełnia przypadek, że mu obowiązki i że tylko część przyczyn tego stanu leży w sferze tzw. trudności obiektywnych. Naturalnie — nie dostarcza ona gotowych odpowiedzi — nie było to zresztą jej celem — co i jak zmienić w dotychczasowych formach organizacyjnych, rozwiązań ekonomicznych itp., by ten stan rzeczy poprawić. Na marginesie — nie są to kwestie, których rozstrzygnięć szukać należy w formie bardziej nawet reprezentatywnego niż była to w stanie zapewnić gazeta, plebiscytu. Opinię czytelników wskazują jednak na punkty i obszary, wymagające bliższego zająć się, zbadać, penetracji”.

W dwóch, zamieszczonych poniżej, wypowiedziach: Mieczysława Madalińskiego (Poznańskie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Technicznymi „Elmet”) oraz Wincentego Stankę (Krakowskie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Technicznymi) prezentujemy pierwsze opinie, pochodzące od działaczy gospodarczych, zajmujących się obrotem środkami produkcji. Publikujemy także dziennikarską relację z SKR w Nadarzynie mówiącą o trudnościach z pozyskaniem niezbędnych części i materiałów zaopatrzeniowych.

Zapraszamy do dalszych, opartych na osobistych doświadczeniach i przemyśleniach wypowiedzi, a szczególnie do dzielenia się uwagami, dotyczącymi pożądanego kierunku usprawnienia zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

WINA JEST CO NAJMNIEJ OBOPÓLNA

W listach i artykułach zamieszczonych dotychczas w „Z.G.” a dotyczących organizacji zaopatrzenia materiałowo-technicznego, jednostki handlu środkami produkcji traktowane są na ogół jako „chłopcy do bicia”. Nie twierdzę, że jesteśmy bez skazy, wiele nam można jeszcze wytknąć. Sądę jednak, że uczciwość nakazuje, by co najmniej dopuścić do głosu „drugą stronę”.

Przy występujących niedoborach niektórych wyrobów, na aparacie hurtu zaopatrzeniowego spoczywa duża odpowiedzialność w zakresie trwałego rozdziału masy towarów dla zapewnienia w przedsiębiorstwach realizacji zadań określonych w narodowym planie społeczno-gospodarczym.

Hurt nie zawsze jest w stanie wywiązać się z podjętych zobowiązań, bowiem aparat hurtu nie otrzymuje z przemysłu wiążących informacji o wielkości dostaw na okresy roczne czy wieloletnie. Praktycznie podstawa podejmowania zobowiązań przez hurt są kwartałne przydziały towa-

row plus istniejące zapasy magazynowe. Warto tu jeszcze zaznaczyć, że wielkość dostaw w poszczególnych kwartałach często nie nawiązuje do zgłoszonych potrzeb czy nawet przeciętnych dostaw z poprzednich kwartałów.

Brak pewności dostaw, jak również niedostateczne zapasy, utrudniają potwierdzenie zamówień oraz podejmowanie zobowiązań w zakresie sprzedaży w stosunku do swoich odbiorców.

Przemysł nie zawsze wychodzi naprzeciw potrzebom odbiorcy. Wprowadzenie nowego systemu ekonomiczno-finansowego spowodowało dążenie przemysłu do zwiększenia dochodów. Stał też wystąpił tendencja do wzrostu cen i intensyfikacji produkcji wyrobów droższych i mniej pracochłonnych. Na przykład, z trudnym można dziś nabyć białą musztetę, a nawet białą musztetę, bo droższa. Inną metodą zwiększenia dochodu przez przemysł jest kompletowanie różnych artykułów w zestawie. Dla przykładu, przemysł narzę-

ków bankowych powodując zmniejszenie odsetek z tego tytułu, a w konsekwencji również i kosztów działalności jednostki. W tym miejscu należy podkreślić, że w układzie rodzajowym kosztów w jednostkach obrotu środkami produkcji odsetki od kredytów bankowych stanowią ponad 30 proc. ogólnego poziomu kosztów.

Stosowanie sprzedaży w formie transzty rozliczanej w celu przypisania obrotu środkami obrotowymi oraz zapobiegania spóźnieniu dostaw;

ucieczka w sprzedaż towarów o większych marżach nie zawsze odpowiadająca potrzebom rynku zaopatrzeniowego, pomijając fakt, że w obecnym układzie marże nie są odzwierciedleniem nakładów i pracochłonności w obrocie niektórymi asortymentami towaru.

Na te podanych wyżej przykłady zadania w postaci osiągania wyników ekonomiczno-finansowych pozostają w sprzeczności z funkcjami i celami, jakie ma spełniać jednostka obrotu środkami produkcji. Nie jest ona zainteresowana finansowo ani utrzymywaniem odpowiedniego poziomu zapasów, ani sprzedażą magazynową niezwykle pracochłonną i uzależnioną od nierynkowych dostaw.

Inaczej wyglądałyby te zagadnienia w jednostkach obrotu środkami produkcji podporządkowanych resortom branżowym. Obciążenia z tytułu relacji ekonomiczno-finansowych są rozliczane w samej branży, tam też akceptowane. Jednostki tego typu spełniają raczej rolę usługową, bardziej w stosunku do danej branży niż do całej gospodarki.

Zmiany zachodzące w gospodarce narodowej wywołują określone skutki w działalności jednostek obrotu środkami produkcji. Skutki te jednostki przejmują na siebie. Np. ograniczenia inwestycyjne spowodowały przesunięcie potrzeb odbiorców z asortymentów o charakterze typowo inwestycyjnym na asortymenty o charakterze eksploatacyjnym. Przemysł jest za mało elastyczny, aby takie zmiany uwzględnić w krótkim czasie i dostosować produkcję do potrzeb, konsekwencje tych zmian ponosi jednostka obrotu.

Abby jednostka obrotu środkami produkcji w swoich celach i funkcjach mogła spełniać rolę przejmowania obciążeń, jakie występują w gospodarce w zakresie sytuacji zaopatrzeniowej, musi być bardziej elastyczna. Elastyczność ta winna przejawiać się między innymi:

swobodą w manipulacjach zapasami i kredytami bankowymi dla finansowania tej działalności;

posiadaniami rezerw dla możliwości ich uzyskania zarówno w sferze powierzchniowej magazynowej, zatrudnienia, jak i funduszu płac.

mgr inż. WINCENTY STANKA
Krakowskie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Technicznymi

dzioły zamiast dostarczać do hurtu zaopatrzeniowego pilniki luzem, pakując je w torby z folii. I tak:

Zestaw DKT 99/2, cena 80,— zł,	
pilnik płaski	
RPa 1/300	22,50 zł
pilnik płaski	
RPa 2/300	24,50 zł
Razem	47,— zł
Koszt opakowania i kompletacji 33,— zł	

Zaznaczyć należy, że przemysł w zasadzie zaprzestał dostarczać pojedynczych narzędzi, w przeciwnym przypadku zmusza się odbiorcę do nabywania kompletu nie zawsze potrzebnych narzędzi oraz opakowania w postaci torby, zazwyczaj drogiej, która jest zbędna szczególnie dla odbiorcy uspołecznionego.

Analizując zamówienia składane w hurcie trzeba stwierdzić, że wielu odbiorców beztrosko zawija potrzeby. Praktykowane przez niektóre przedsiębiorstwa zamawianie na „wzrost” w warunkach deficytu i tworzenia nieuzasadnionych rezerw, pozbawia możliwości zaspokojenia niezbędnych potrzeb innych odbiorców i pogłębia trudną sytuację w zakresie zaopatrzenia. O występowaniu takich praktyk świadczą okresowe zgłoszenia do upłynnienia nadwyżek towarowych, składających się często z deficytowych artykułów. Więcej odpowiedzialności i rzetelności może jedynie ułatwić proces zaopatrzenia. W niektórych przedsiębiorstwach służby zaopatrzenia w sposób realny określają potrzeby, dla przykładu można tu podać zakłady jak HCP, Pomei i Dozamet.

Braki zaopatrzeniowe mogą zostać zlagodzone na skutek oszczędzonego użytkownika i właściwej konserwacji urządzeń. Praktyka pokazuje, że nawyki gospodarności i oszczędności nie należą do powszechnych. Na ogół niechętnie naprawia się narzędzia i urządzenia, lecz wymienia na nowe. Można by tu podać przykłady baterii umywalkowych, gdzie wystarczy wymienić nieraz uszczelnienie, głowicę lub pokrętkę; kotłów centralnego ogrzewania, gdzie wystarczy nie raz wymienić pojedynczych członów. Z trudnym udało się przekonać niektórych odbiorców do zakupu importowanych z Francji i Austrii segmentów do pił, bo prościej jest kupić nową kompletną pilę.

SYSTEM DOBRY — BRAK TYLKO TOWARU?

S PÓLDZIELNIA Kółek Rolniczych w Nadarzynie żyje ze swoich inwestycji, wykonywanych własną grupą budowlaną, z produkcji warsztatu (bramy ogrodzeniowe) oraz — najważniejszy dział — ze świadczenia usług mechanizacyjnych rolnikom indywidualnym i jednostkom gospodarki uspołecznionej (za blisko 11 mln zł rocznie). Zatrudnia paru dyrektorów, kilku kierowników i specjalistów, kilku urzędników, mechaników i kierowców oraz 26 traktorzystów, którzy mają do dyspozycji m. in. czterdzieści kilka traktorów. Tyle nominalnie. W praktyce ta dysproporcja nie jest tak rażąca — jeśli w ogóle jest. Część ciągników starszych roczników służy bowiem głównie po to, żeby własnymi częściami ratować pozostałe przed unieruchomieniem z braku części zaopatrzeniowych. Na zadanie to dyspozycji dyrektora, drugą w wersetu rolniczej ma grupa budowlana, trzecią zaopatrzenie, a dwa inne wozy tego typu (po paroletnim użytkowaniu) z podniesionymi maskami i otwartymi drzwiami służą jako nieformalna wprawa, która bardzo funkcjonalna rezerwa części, których brak w „Polmozyście”. Z tego powodu zresztą przytzw. kasacji jednej z „Syrenek” (druga dopiero „dojrzała” do tego zabiegu) zakwalifikowano ją jako ziom użytkowy, którego nie trzeba sprzedawać. Jeden „Tarpan” w niekonkretnym się remoncie wyspiera drugiego w służbie. Tylko „Nysa” nie ma jeszcze swego odpowiednika w złomie.

Z niektórymi maszynami rolniczymi jest podobnie. Proporcja sprzętu w służbie czynnej do sprzętu w rezerwie zaopatrzeniowej kształtuje się niekiedy jak 1:1. Z 12 kosiarek rotacyjnych (oprócz 4, które na wiosnę oddano do naprawy w POM Siedlece, a która z braku części zastępną przeciągała się do jesieni) połowa tych maszyn uczyła części zamiennych sześciu kosiarkom, które pracowały. Trudny sezon robót polowych i braki na półkach w „Agromie” wycisnęły swoje piętno na stanie sprzętu. Przypadkowo trafiał na moment odprawiania z kwitkiem — zresztą w sposób wyjątkowy — klientki, która chciała zamówić usługę wykonywaną gąsieniczką. Od paru tygodni z powodu braku części zamiennych żądna z sześciu gąsieniczkówek nie nadawała się do użytku.

Nader więc kompetentnym rozmówcą na temat trudności zaopatrzeniowych jednostek obsługi rolnictwa wydał mi się specjalista d.s. zaopatrzenia SKR w Nadarzynie,

Wśród podejmowanych kierunków poprawy obsługi odbiorców istotne miejsce zajmuje system gwarantowanego zaopatrzenia. Jest to przejściowa forma zaopatrzenia i ma zastosowanie w asortymentach deficytowych. Hurt gwarantuje dostawę określonych ilości towarów w odpowiednim czasie, wprowadzając tym samym do stosunków współpracy elementy pewności i zaufania. Działanie takie zapobiega gromadzeniu zapasów „na wzrost” przez przyszłych użytkowników. Ta forma gwarancji powinna być rozszerzona, ale przy istniejącej podaży towarów możliwości jej stosowania są ograniczone.

Obok możliwości zakupu materiałów istotnym elementem usprawnienia zaopatrzenia jest przybliżenie źródeł zakupu towarów możliwie najbliższej odbiorcy. Jest to realne poprzez tworzenie własnej sieci punktów detalicznej sprzedaży artykułów zaopatrzeniowych. Organizacja „Elmet” rozwija tę działalność. Chociaż sprzedaż detaliczna artykułów metalowych, elektrotechnicznych i technicznych sięga zaledwie kilkunastu procent w stosunku do sprzedaży hurtowej, to jednak ma ona duże znaczenie, zwłaszcza dla nabywców drobnych ilości artykułów. Punkty detaliczne stanowią wysunięte bliżej odbiorcy pozycje hurtu. Chodzi tu przede wszystkim o zaspokojenie potrzeb drobnych odbiorców, którzy pokonują dziesiątki kilometrów za niewielką ilością towarów. Punkty detaliczne mogą również odbierać i kierować do hurtu zamówienia oraz organizować dostawy. Czynnikiem utrudniającym dalszy rozwój tej formy sprzedaży są jednak trudności lokalowe.

Integralną częścią zaopatrzenia materiałowo-technicznego jest proces magazynowania i przemieszczania towarów. Dziedzina ta kryje w sobie wiele rezerw i nie wykorzystanych możliwości. W ogniu transportowo-magazynowym niedostatecznie docenianym jest problem dostaw towarów z przemysłu w formie spakowanych jednostek ładunkowych. W ostatnich latach w tej dziedzinie brak postępu a nawet obserwuje się pewien regres.

Jednym z poważniejszych czynników usprawnienia obrotu jest dalsze rozszerzanie organizacji dostaw towarów do odbiorców transportem scentralizowanym. Przy znacznym zasięgu działania jednostek obrotu (promień ca 150 km) racjonalna organizacja transportu mas towarowej z magazynów hurtu do bezpośrednich odbiorców ma duże znacze-

nie gospodarcze. Dotychczas dominuje forma przewozów towarów transportem własnym odbiorcy. Trzeba tu zaznaczyć, że organizacja dostaw scentralizowanych zainteresowane są przedsiębiorstwa hurtu, pomimo że przysparza im ona więcej pracy. Organizacja dostaw scentralizowanych umożliwia bowiem hurtownikowi równomierne rozłożenie pracy w ciągu dnia roboczego i eliminuje spóźnienie robót ładunkowych. Pomimo tych wyraźnych zalet, forma dostaw scentralizowanych nie rozwija się dostatecznie. Na przeszkodzie jej rozwoju stoją przede wszystkim niedostateczne możliwości przewozowe wyspecjalizowanego przewoźnika. Przedsiębiorstwa Spedycji Krajowej. Hamulcem jej rozwoju jest również brak zaufania odbiorców do terminowości, jakości i stabilności w świadczeniu usług przewozowych. W tej sytuacji słuszy byłoby stworzyć odpowiednie zachęty dla rozszerzenia tej formy dostaw towarów.

Harmonijnemu procesowi zaopatrzenia na dobre nie wyszły niektóre zmiany organizacyjne, na przykład, w dystrybucji artykułów instalacyjno-sanitarnych. Jedynym dystrybutorom hurtowym tych artykułów była (do roku 1970) organizacja „Elmet”, która zaopatrywała wszystkich odbiorców uspołecznionych oraz sklepy handlu miejskiego i wiejskiego. Na terenie byłego województwa poznańskiego istniał jeden obiekt magazynowy w Poznaniu, w którym skoncentrowana była ta masa towarowa. Przy niedostatecznej podaży taka koncentracja pozwalała na dużą dyspozycyjność, utrzymywanie szerokiego i głębokiego asortymentu, co było korzystne tak dla odbiorców, jak i dostawców.

W wyniku zabiegów organizacyjnych, zaopatrzenie w artykuły instalacyjno-sanitarne dla budownictwa przejęło Zjednoczenie „Centrobud”, a po reorganizacji handlu, również na szczeblu hurtu CRS „Samopomoc Chlopska” w zakresie zaopatrzenia rynku. W rejonie Wielkopolski zamiast jednego powstało 7 magazynów i ośrodków dyspozycyjnych tych artykułów. Nie trzeba nikomu tłumaczyć, ile towarów zostało zamrożonych w tych rozproszonych magazynach. Nasuwa się tu jeszcze pytanie, czy rozdział masy towarowej między poszczególnych uczestników obrotu jest właściwy i zgodny z potrzebami odbiorców.

MIECZYSLAW MADALIŃSKI

Poznańskie Przedsiębiorstwo Handlu Artykułami Technicznymi „Elmet”

traktowany ulgowo), kiedy pracuje na własne potrzeby spółdzielni, stosuje się stawkę — sto czterdzieści parę złotych na godzinę.

Samochody wykonują bardziej złożone zadania. „Tarpan” przywoził wczoraj kabinę do ciągnika, 5 akumulatorów i parę paczek elektrod z Piaseczna. Dziś zaś pojechał do naprawy przedniego zawieszenia. „Syrena” odwoziła wczoraj nadwyżkę preparatów do ochrony roślin, które SKR bierze w komis od GS, oraz przywoziła zamki do bram. Dziś pojechała na nią do Legionowa, do fabryki domów, załatwić odpadowe pręty, z których spawa się owe bramy, a przy okazji złożono zamówienie na elektrody spawalnicze na I kwartał przyszłego roku. „Nysa” rano zawiozła biurowe maszyny do liczenia do remontu w Warszawie, a kiedy wróci, pojedzie z księgową do jednostki nadzerczej z bilensem i do banku. Wczoraj „Nysa” także zrobiła kurs z tymi maszynami, ale z jakichś powodów ich nie przyjeżdża. Przywoziła za to upoważnienie na odbiór cementu z WZKR oraz zawiozła zamówienie na farbę na przyszły kwartał do centralnej hurtowni wyrobów chemicznych przy ul. Foksal w Warszawie i na ogumienie w Al. Ujazdowskich.

Zamówień nie wysłała się poczta, bo: primo — mogłyby po drodze zaginać lub zostać zagubione przez sekretarki central handlowych; secundo — zamówienie kwartałne trzeba składać najpóźniej na 60 dni przed rozpoczęciem kwartału, ale wiele rozpoczęć też go nie przysięga — istnieje więc obawa, że centrala nie potwierdzi w terminie zgłoszenia, a później powie, że już za późno. W końcu klientów więcej niż towaru. Po trzecie wreszcie, SKR jest firmą niewielką, stojącą w cieniu potentatów składających obfite zamówienia, załatwianą jak z łaski, broni się więc przed lekceważeniem żądając, aby przyjęcie zamówienia było potwierdzone imiennym stemplem pracownika centrali handlowej. W razie czego wiadomo, jak znaleźć winowajcę. Im większe zamówienie, tym większe środki ostrożności. Umyślny, który zawozi zamówienie na farbę (200—300 l kwartałnie), ma przepakowane, żeby nie wracał bez stempelka samej pani kierowniczk.

Bogdan Siedzieniewski marzy o tym, żeby zamiast tych wszystkich sztuczek i gimnastyk mógł kupić na rachunek farby w stosunkowo dobre zaopatrzonej miejscowym sklepie. Żeby zamiast jeździć do Legionowa (ponad 40 km) po prety stalowe, mógł je przywieźć z oddlego 300 metrów magazynu GS itd. Brzmiało to ogromnie przekonująco, ale oczywista dusza — na wprost okna wraki „Syrenki” — widziałem już rozpoczęcie beczki z zaszniętą farbą, której kupiono więcej niż potrzeba, i jeszcze większe pustki w sklepach z farbami.

PAWEŁ KAPUŚCINSKI

RYNKOWA STRATEGIA PRZEDSIĘBIORSTWA

JAROSŁAW SOSNOWSKI

Część teoretyków uważa, że o strategii należy mówić tylko w odniesieniu do decyzji centralnej władzy państwowej, obejmującej długie horyzonty czasowe. Inni natomiast różnią strategię makro, mającą charakter nadrzędny i strategię mikro, podejmowaną przez indywidualne przedsiębiorstwo, podkreślając, że przedsiębiorstwo socjalistyczne nie może być tylko biernym wykonawcą zadań dyrektywnych, lecz powinno dążyć — w ramach posiadanych uprawnień i środków — do kształtowania samodzielnie swej działalności na rzecz gospodarki narodowej.

W literaturze spotyka się różne próby klasyfikacji i systematyzacji strategii rynkowych. Nie podejmując się zaprezentowania wyczerpującego przeglądu panujących stanowisk i poglądów, zwrócę uwagę na pewne podejścia przydatne w rozważaniach nad kształtowaniem i wprowadzaniem nowych produktów na rynek.

Z punktu widzenia naszych zainteresowań najbardziej celowe wydaje się zaprezentowanie strategii proponowanych przez Ch. Freemana.¹⁾ Wyróżnia on ich sześć.

Od ofensywy do oportunistu

Strategia ofensywna polega na zajmowaniu przez przedsiębiorstwo pozycji lidera w zakresie wytwarzania pewnych artykułów. Ten typ strategii może być prowadzony przez przedsiębiorstwa duże, wymaga bowiem znacznego rozwoju badań, odpowiedniego systemu informacji, zdolności adaptacyjnej przedsiębiorstwa do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Strategia ofensywna jest w stanie realizować niewielką liczbę przedsiębiorstw.

Drugim typem jest strategia defensywna. Przedsiębiorstwa nie starają się pełnić roli lidera, ale możliwie szybko wprowadzają na rynek produkty podobne do oferowanych przez firmy stosujące strategię ofensywną. Użytkują w ten sposób mniejsze zyski, ale też nie ponoszą ryzyka strat związanych z polityką ofensywną. W obu wymienionych strategiach przywiązuje się dużą wagę do długookresowego przewidywania zjawisk rynkowych i postępu technicznego, bowiem przedsiębiorstwa stosujące te strategie, muszą mieć dużą zdolność adaptacji do sytuacji rynkowej, jak też możliwość przewidywania technicznych i technologicznych zmian w produkcji oraz pobudzenia rynku.

Następna jest strategia imitacyjna. Stosujące ją przedsiębiorstwa nie mają ambicji wprowadzania na rynek własnych innowacji. Ograniczają się jedynie do szybkiej adaptacji, ponosząc zwykłe duże nakłady na zakup licencji oraz know-how.

Czwarty typ strategii nosi nazwę zależnej. Polega ona na podporządkowaniu się polityce innych przedsiębiorstw, wykazujących inicjatywę w rozwoju nowych produktów. Przedsiębiorstwa stosujące tę strategię ograniczają się do produkcji prowadzonej na zlecenie przodujących firm produkcyjnych lub przedsiębiorstw handlowych, które kontraktują ich moc produkcyjną na wytwarzanie artykułów o parametrach określonych przez siebie.

Piąty typ to strategia tradycyjna. Produkty sprzedawane przez stosujące ją przedsiębiorstwa podlegają niewielkim zmianom. Firmy te nie dążą do pobudzenia potrzeb finalnych odbiorców, jedynie przez drobne udoskonalenie produktów starają się dostosować je do wymagań rynku.

Ostatni typ strategii nazywany został oportunistycznym. Aktywizacja sprzedaży odbywa się tu za pośrednictwem ceny, natomiast asortyment oferowanych produktów ulega bardzo niewielkim zmianom. Strategia ta może być prowadzona przez przedsiębiorstwa posiadające zapewnioną w długim okresie pozycję monopolistyczną, dzięki której stan niezaspokojenia efektywnego popytu zapewnia im sprzedaż oferowanych produktów bez względu na ich cechy jakościowe. Z punktu widzenia społecznego i makroekonomicznego dopuszczanie do stosowania

takiej strategii nie ma (z wyjątkiem szczególnych sytuacji) uzasadnienia. W dłuższym okresie przynosi to dotkliwie straty społeczne powodując niezaspokojenie popytu, społeczne kompleksy i frustracje, wynikające z poczucia zapóźnienia w stosunku do innych krajów.

Od teorii — do życia

Wprowadzenie nowego produktu na rynek powinno być działaniem dobrze przygotowanym, uwzględniającym realia rynkowe. Przede wszystkim — jeżeli produkt ma być zaakceptowany przez rynek, musi być dostosowany do potrzeb nabywców. Niestety, ta oczywista prawda nie zawsze jest respektowana w przedsiębiorstwach.

Zastosowanie efektywnej strategii marketingowej w odniesieniu do nowych produktów wymaga poddania wielostronnej analizie elementów składowych tej strategii i na tej podstawie podjęcia odpowiednich czynności technologicznych i operacji rynkowych.

Do ważniejszych elementów strategii produktu można zaliczyć:

- Opracowanie prognoz rynkowych celem określenia rozmiaru sprzedaży i doskonalenia szacunku przewidywanej relacji między kosztami sprzedaży i dochodami. Pożądanym jest również określenie prawdopodobnych wahań popytu oraz przewidywanego cyklu życia produktu na rynku.
- Identyfikację rynku albo segmentu rynku, na którym ma być sprzedawany produkt. Chodzi o ustalenie pozycji jego rynku oraz występujących na nim tendencji.
- Określenie charakteru produktu, liczby wersji i odmian, czyli ustalenie, w jakim stopniu asortyment wytwarzanych produktów musi być zróżnicowany. Opracowanie wariantów cen dla poszczególnych odmian dostosowanych do segmentu rynku, na którym te produkty mają być sprzedawane.
- Ustalenie charakteru usług związanych z produktem, systemu gwarancji, skoordynowanie ich z działaniami w zakresie promocji oraz dystrybucji.

W warunkach produkcji wielkoseryjnej dążenie do zróżnicowania liczby wytwarzanych produktów często ogranicza możliwości osiągnięcia korzyści, płynących z dużej skali produkcji. Produkcja seryjna wymaga wprowadzenia standaryzacji produktów, a tym samym ograniczenia liczby gatunków odmian; tu uwidacznia się zasadnicza sprzeczność między potrzebami rynku a wymaganiami produkcji. Nie oznacza to, że nie należy podejmować starań w celu złagodzenia tej sprzeczności. Dobre przygotowanie procesu rozwoju produktu pozwala na wyprodukowanie wielu odmian i wzorów produktów, przy użyciu tych samych linii produkcyjnych.

W zakładach wytwarzających wyroby przemysłu lekkiego można generalnie wyodrębnić kilka faz procesu przygotowania i rozwoju nowych produktów, a mianowicie:

- prace analityczne związane z oceną zjawisk rynkowych (śledzenie mody, analiza rynku) i odpowiednie do potrzeb programowanie kolekcji nowych wzorów;
- przygotowanie dokumentacji no-materiałowej do projektowania i wykonania kolekcji nowych wzorów;
- projektowanie wzorów nowych wyrobów;
- wykonanie wzorów, zatwierdzenie ich w zakładzie i weryfikacja na przeglądach przedglądowych oraz przygotowanie kolekcji ofertowej;
- kontrakcja, tj. zbieranie ofert handlu, bilansowanie zdolności produkcyjnych, a następnie podpisywanie umów, z handlem;
- przygotowanie konstrukcyjno-technologicznej produkcji;
- wykonanie produkcji doświadczalnej, celem sprawdzenia w procesie produkcji założeń teoretycznych opracowanej konstrukcji i technologii oraz sprawdzenie w procesie produkcji stosowanych urządzeń produkcyjnych;
- przygotowanie techniczno-organizacyjne do wdrożenia produkcji nowych wyrobów;
- rozpoczęcie produkcji nowych wyrobów w skali seryjnej.

Analizując fazy rozwoju nowych produktów, zauważamy, że zakres wykonywanych czynności zawiera elementy typowe dla cyklu rozwoju produktów innych branż, brakuje tu jednakże czynności związanych z poddawaniem zaprojektowanych nowych wzorów ocenie konsumentów przed rozpoczęciem produkcji seryjnej. Wynika to głównie z dominacji zagadnień techniczno-technologicznych nad aspektami rynkowymi w procesie rozwoju nowych produktów. W rezultacie doprowadza to nieraz do zachwiania częściowej równowagi rynkowej, strat społecznych i gospodarczych. Nie przyjmując orientacji na rynek i potrzeby konsumenta, nasze przedsiębiorstwa nie mają doświadczeń w badaniach marketingowych tego typu, nie są do nich przygotowane organizacyjnie, nie mają odpowiednio wyspecjalizowanych służb do badań rynkowych. Niekiedy obawiają się, że przeprowadzanie badań testowych wśród konsumentów wydłuży cykl rozwojowy nowych produktów, który i tak nie jest krótki. Do tych przyczyn dodać trzeba brak formalnych przepisów prawnych, które zmuszyłyby przedsiębiorstwa do tego typu działalności.

W niektórych zakładach podejmują się próby badania reakcji konsumentów na pewne wzory nowych produktów przed rozpoczęciem ich seryjnej produkcji za pośrednictwem sklepów fabrycznych lub branżo-

wych. Badania te prowadzone są jednak w wielu przypadkach już po zakupie danych wzorów przez handel. Poprzez te badania zakład stara się upewnić, czy dany model cieszy się powodzeniem na rynku. Jeśli odpowiedź jest negatywna, stara się nie akceptowane modele zastąpić nowymi, które proponuje przedsiębiorstwu handlowemu celem tzw. „podmiany”.

Handel odnosi się jednak bardzo nieufnie do owych „podmian”. Doświadczenia nauczyły handlowców, że producentom chodzi tu często o unikanie kłopotliwej produkcji, obniżenie standardu jakościowego i zmniejszenie atrakcyjności zakontraktowanej kolekcji. Nie zawsze tak jest. Bywa że intencje producentów są dobre, a nieufność handlu doprowadza do ich zaprzeczania. To też należy generalnie dążyć do uelastycznienia porozumień między przedsiębiorstwem a handlem, zwiększenia wrażliwości przedsiębiorstw handlowych na propozycje producentów, dotyczące wprowadzenia na rynek produktów bardziej dla konsumentów atrakcyjnych z punktu widzenia np. jakości, wzoru, kolorystyki, rozmiaru, surowca, ceny. W odniesieniu do wyrobów przemysłu lekkiego, które charakteryzują się niekiedy dłuższym cyklem przygotowania produkcji niż życia produktu na rynku, jest to kwestia bardzo istotna. Najlepiej można ją rozwiązać, przeprowadzając badania testowe przed sprzedażą produktów do handlu, dając to możliwość dokonania zmian kolekcji przygotowanej na giełdę lub na targi i zmniejsza zakres dokonywanych podmian asortymentu. Całkowitej ich eliminacji nie należy jednakże oczekiwać, toteż handel powinien ustosunkowywać się tu bardziej wnikliwie do propozycji producentów.

Czas nie pieniądź

Z kolei przemysł mógłby znacznie lepiej wykorzystywać sklepy branżowe do badań o popycie na nowe produkty. Obecnie tylko sporadycznie wykonują one dobrze tę rolę. Wyniki analiz dokonywanych przez personel sklepowy są formalne, niepełne, trudne do interpretacji, nie mają jednakże cech jakościowych. Ciekawym jest, że w ocenie wyników działalności tych sklepów bardziej uwzględnia się wysokość zrealizowanych obrotów, niż jakość analizy rynku. Usprawnienie badań rynkowych wymaga położenia w sklepach branżowych, których powołaniu przyświecała m. in. idea zbierania opinii o nowych produktach — większego nacisku na dobór odpowiednio wyselekcjonowanego personelu oraz ustalenia systemu bodźców materialnych, zapewniających właściwe wypełnianie funkcji związanych z rynkowym testowaniem nowych produktów.

Sklepy fabryczne są jednakże tylko pomocniczym instrumentem analizy rynku, generalnie funkcje związane z rynkowym badaniem produktów dla wszystkich przedsiębiorstw

produkcyjnych w poszczególnych gałęziach przemysłu lekkiego powierzone są ośrodkom badawczo-rozwojowym lub centralnym laboratoriom. Jakość tych badań nie w pełni satysfakcjonuje zakłady produkcyjne. Główne zarzuty dotyczą terminów otrzymywanych wyników; są one zbyt długie, zwykle spóźnione w stosunku do momentu podejmowania decyzji produkcyjnych. Powierzenie wiodącej funkcji prowadzenia badań rynkowych placówkom zaplecza badawczo-rozwojowego przemysłu nie rozwiązuje zadowalająco kwestii testowania nowych produktów na rynku. Asortyment produktów jest już obecnie bardzo szeroki, liczba wyrobów wdrażanych do produkcji wielką, a potencjał badawczy oraz skład kadrowy zaplecza badawczo-rozwojowego nie daje nadziei uzyskiwania lepszych niż dotychczas rezultatów.

Czasowa rozpiętość przygotowania i wdrożenia do produkcji nowego wyrobu (ujęta w fazach, przedstawionych wyżej) zależy od złożoności samego produktu, możliwości zapewnienia wymaganych surowców i urządzeń produkcyjnych, inwencji i zdolności twórczych pracowników zatrudnionych przy projektowaniu i rozwoju nowych produktów oraz organizacji pracy służb, zajmujących się przygotowaniem nowej produkcji. Długość cyklu rozwoju nowego produktu w przemyśle lekkim, uwarunkowana jest ponadto ustaleniami terminami różnych imprez handlowych (giełdy, targi), na których poszczególne zakłady prezentują kolekcje oferowane na dany sezon.

Czas wdrożenia nowej produkcji w zakładach obuwniczych waha się zależnie od rodzaju wzoru i jego przeznaczenia od 3—12 miesięcy. Okres ten jest krótszy, jeżeli dany wzór można wykonać na posiadanych przez zakład maszynach i oprzyrządowaniu, natomiast gdy powstaje potrzeba wyposażenia produkcji w nowe urządzenia techniczne, cykl wydłuża się (wykonanie urządzeń do produkcji nowych wzorów dochodzi do 12 miesięcy).

Poszczególne fazy rozwojowe nowego produktu nie zawsze realizowane są chronologicznie, często wiele czynności wykonuje się równocześnie. Pozwala to na skracanie cyklu rozwoju nowego produktu. Niewygodnie podstawowych zależności i powiązań między czynnościami może jednak wpływać ujemnie na prawidłowość przeprowadzenia cyklu rozwojowego i uruchomienie produkcji.

Przeznaczenie zbyt krótkiego okresu na przygotowanie dokumentacji niesie ryzyko jej niedopracowania. Potrzeba zmiany konstrukcyjnej wywołuje reakcję łańcuchową — konieczność różnorodnych zmian w dokumentacji konstrukcyjnej wyrobu, w przebiegu procesu technologicznego oraz w konstrukcji oprzyrządowania. Toteż stawianie wyższych wymagań samym pracownikom przygotowującym, eliminuje na ogół liczbę zmian i przeróbek w procesie rozwoju nowego produktu, wydłużając skracając cykl rozwojowy.

A trudność prowadzenia działalności produkcyjnej zorientowanej na wymagania rynku, w dużej mierze wynika z małej elastyczności produkcji, ograniczonej zbyt długimi cyklami rozwojowymi nowych produktów.

Usprawnienie organizacji i udoskonalenie funkcjonowania służb przygotowujących produkcję nowych wyrobów przyniosłoby niewątpliwie korzystne zmiany na rynku.

Dla prawidłowego wypełniania wymienionych wcześniej podstawowych czynności, składających się na cykl przygotowania i rozwoju nowych produktów, służby te powinny być uzbrojone w rzetelną wiedzę o ekonomiczno-społecznych cechach różnych grup konsumentów tworzących segmenty rynku, co wymaga w wielu przypadkach wzmocnienia ich kadrami dobrych ekonomistów. Powinny też otrzymywać w porę niezbędne informacje z przodujących w świecie firm na temat modnych linii obuwia i odzieży, koloru, zdobieni, a także z zakresu konstrukcji i technologii wytwarzania nowych wzorów.

Powinny wreszcie mieć pełną świadomość, że pozorna aktywność innowacyjna, polegająca na zmianie drobnych elementów wyrobów, nie przynosiących w efekcie adekwatnego do wzrostu ceny zwiększenia ich wartości użytkowych, obraca się przeciw nim, zniechęcając konsumentów do tak pojmowanego postępu w produkcji oraz — do jego tworzenia.

1) J. Dietl: Marketing, op. cit. s. 139 za Ch. Freemana: The Economics of Industrial Innovation, Penguin Modern Economics Texts, Manchester 1974, s. 253—292.

NOWY PRODUKT

POSTAWIE konsumentów wobec nowych wyrobów można zwięźle określić słowami piosenki „...i chciałabym, i boję się...”. Jesteśmy za pojawianiem się nowych produktów, bowiem są one warunkiem postępu cywilizacyjnego, oszczędzają czas, zmniejszają wysiłek. Często też jednak boimy się ich, bowiem doświadczenia z nowościami rynkowymi są, jak dotychczas, raczej nie najlepsze. Zbyt często nie spełniają one oczekiwań kupujących: przynoszą niewielki wzrost wartości użytkowej, lub prawie żaden, bywa, że są one najgorszej jakości. A przede wszystkim straszą nabywców „cenami nowości”, których wysokość często nie jest niczym usprawiedliwiona.

Problemy związane z podejmowaniem produkcji i wprowadzaniem ich na rynek są więc i długo jeszcze będą aktualne, ważne ze społecznego i gospodarczego punktu widzenia. Nie ulega wątpliwości, że wiele jeszcze trzeba zrobić, aby innowacje rynkowe naprawdę służyły konsumentom, były elementem społecznego i cywilizacyjnego postępu w naszym życiu.

Mając to na uwadze, prezentujemy w bieżącej wkładce „Przemysł-Handel-Klient” symposium marketingowe nt. „Kształtowanie i wprowadzanie nowego produktu na rynek w branżach przemysłu lekkiego”. Odbyło się ono w Polanicy w dniach 5—7 października br. Organizatorami byli: Zarząd Oddziału w Łodzi i Zarząd Główny Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu.

Spółród trzynastu referatów wygłoszonych na tymże symposium wybrałmśmy cztery, które po pewnych skrótach drukujemy. Wybrałmśmy je kierując się różnymi motywami.

O wzornictwie przemysłowym dyskusja toczy się już latami i drukowaliśmy w „Z. G.” sporo na ten temat. Jednakże doc. Andrzej Nawrot i Kazimierz Badera z Państwowej Wyższej Szkoły Sztuk Plastycznych w Łodzi ujęli temat świeżo, i z pasją.

Dr Jarosław Sosnowski z Instytutu Obrót Towarowy Uniwersytetu Łódzkiego w sposób przystępny omawia miejsce nowego produktu w strategii rynkowej przedsiębiorstwa. Sądymy, że tekst ten (pozwornie tylko teoretyczny) wniesie nowe impulsy do działalności praktycznej zarówno przedsiębiorstw przemysłowych, jak i handlowych.

Przyczyn niepowodzeń tzw. nowych uruchomień jesteśmy najczęściej skłonni upatrywać w sferze rzeczowej: niedoinwestowaniu, usterekach technicznych i technologicznych, złej jakości, bądź niedostatków materiałowych i surowcowych, popiechu w przygotowaniu produkcji, itd. Dr Bohdan Dudek z Instytutu Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego penetruje inne obszary. W referacie pt. „Psychologiczne problemy pozyskiwania pracowników do innowacji” wykazuje, że są one również bardzo ważne i udowadnia, iż jest tu jeszcze sporo do zrobienia.

Z pracy mgr Danuty Osadczuk (z Instytutu Ekonomicznej Politycznej Uniwersytetu Łódzkiego) „Rola handlu jako inspiratora nowości rynkowych” dowiadujemy się, jak znaczne są różnice w wypełnianiu tej funkcji między różnymi organizacjami handlowymi, z czego one wynikają, co jest dla handlowców impulsem do podejmowania starań o zapewnienie w ofercie dostatecznego udziału nowości, a co ich od tego odwołuje.

Materiały z omawianego symposium wydrukowane zostały w nakładzie 150 egzemplarzy, publikując ich część staramy się więc szerzej udostępnić je praktykom.

Obrazy i dyskusję prowadził prof. dr hab. Jerzy Dietl z Instytutu Obrót Towarowy Uniwersytetu Łódzkiego. Wygłosił on też referat pt. „Przyszłość badań marketingowych wysoko rozwiniętych krajów zorientowanych rynkowo”, poświęcony niemal w całości prezentacji wystąpienia prof. dr. I. N. Shetha na sesji Kongresu Europejskiego Stowarzyszenia dla Badań Opinii i Marketingu (ESOMAR), która odbyła się we wrześniu br. w Brukseli.

Na seminarium nie pominięto problemów trudnych, a zarazem niezwykle istotnych. Poruszyli je prof. dr hab. Lech Miastkowski i dr Włodzisław Mincel z Instytutu Ekonomicznej Politycznej Uniwersytetu Łódzkiego w referacie pt. „Niektóre problemy stosowania cen nowości w gospodarce narodowej” oraz w swoim wystąpieniu podsumowującym obrady — sekretarz generalny ZG SSM, mgr Stanisław Brylika.

Do tematyki, którą zajmowaliśmy na tym symposium, wracać będziemy niejednokrotnie. Znajduje się ona w centrum zainteresowania Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu i jest — jak już podkreślaliśmy — niezwykle ważką z gospodarczego i społecznego punktu widzenia.

A. N.-J.



Helena Sychowiec z DT „Centrum” w Warszawie prezentuje garniki teflonowe — „nowość” ta niezbyt przyjmuje się na rynku. Fot. S. ZUBCZEWSKI

WYTWORZENIE nowego wyrobu najczęściej wymaga wielu przedsięwzięć w sferze techniki, technologii, konstrukcji, przygotowania surowców i materiałów, norm, organizacji produkcji i pracy, przeszkolenia załogi. Często wiąże się z zakupem maszyn a nawet licencji. I często, jakże często, mimo podjęcia i prawidłowego wykonania tych przedsięwzięć, nowy wyrób nie spełnia oczekiwań rynku, nie jest najlepszej jakości. Słowem, nie wychodzi!

Analizując takie sytuacje, dochodzimy do wniosku, że przyczyn niepowodzeń szukać też należy wśród uwarunkowań psychologicznych bezpośrednich wykonawców procesu innowacyjnego. Ich stosunek do wdrażanej innowacji w znacznym stopniu przesądza o sprawności całego procesu, a zdarza się nawet, że jest główną przyczyną zaniechania zaplanowanej zmiany. Dlatego bardzo ważne jest, z praktycznego punktu widzenia, takie oddziaływanie na pracowników, aby chcieli w aktywny sposób przyczynić się do jak najsprawniejszego wdrożenia innowacji.

W trakcie prowadzenia kilku badań na temat wprowadzania zmian w zakładach przemysłu lekkiego nie natknęliśmy się na przypadek specjalnego analizowania obaw i nadziei, jakie wśród pracowników wywołała innowacja. Wiedza kierownictwa na ten temat była zazwyczaj niewystarczająca i zbierana w sposób przypadkowy. W jednym z badań stwierdziliśmy np., iż kierownictwo nie korygowało wyolbrzymionych nadziei, jakie pracownicy wiązali z wprowadzoną zmianą. W trakcie wprowadzania innowacji przyczyniło się to do jej entuzjastycznego zaakceptowania, co znacznie ułatwiło kierownictwu pracę. Po wdrożeniu innowacji nadzieje z nią związane nie znalazły pokrycia w rzeczywistych warunkach. W konsekwencji gorycz niezaspokojonych oczekiwań była przyczyną zwiększonego niezadowolenia z pracy i konfliktów z przełożonymi, co w znacznym stopniu utrudniło proces adaptacji do nowych warunków.

W czasie wprowadzania innowacji kierownictwo koncentruje się głównie na problemach techniczno-organizacyjnych, lekceważąc problemy psychologiczno-społeczne tak długo, aż pracownicy przejawiają opór wobec innowacji. Wówczas dopiero, próbując dociec przyczyn oporu, kierownictwo zdaje sobie sprawę z wagi tzw. czynnika ludzkiego w procesie innowacyjnym. Takie podejście do pracowników wynika w pewnym stopniu z rozpowszechnionego w części kadry kierowniczej przekonania, że rola pracownika w zakładzie przemysłowym sprowadza się wyłącznie do wykonywania poleceń wydawanych przez przełożonych. Zaimując takie stanowisko, nie pamiętamy, że pracownik jest jednostką myślącą samodzielnie, przeżywającą określone uczucia i podejmującą decyzje oparte na kalkulacji osobistych interesów.

Wymienione powyżej błędy popełniane przez osoby kierujące procesami innowacyjnymi na szczeblu przedsiębiorstwa nie stanowią wyczerpującej listy. Świadczą one jednak o tym, że powinno się rozpowszechniać wiedzę o właściwych sposobach pozyskiwania pracowników do innowacji. Dlatego omówimy poniżej dwa zasadnicze podejścia, mające na celu minimalizowanie oporu pracowników wobec innowacji. Jedno z nich polega na przełamaniu, a drugie na redukowaniu zachowań opornych.

Z pierwszym mamy do czynienia wtedy, gdy działanie kierownictwa koncentruje się tylko na skutkach negatywnych postaw wobec zmiany, dążąc do skłócenia oporu pracowników bez walki w jego przyczyny. Natomiast redukcja oporu polega na usuwaniu czynników, powodujących opór. W sposób pośredni, ale za to bardziej skuteczny, minimalizuje ono zachowania oporne.

Przełamywanie oporu

Przełamywanie oporu nie jest najracjonalniejszym sposobem postępowania przy wprowadzaniu innowacji, bowiem nie usuwając przyczyn oporu nie rozwiązuje się problemu, a tylko odsuwa się go na plan dalszy. Niemniej dość często spotyka się takie podejście przy wprowadzaniu innowacji w zakładach pracy. Szczególną podatność na tego typu działania występuje w tych kręgach kierownictwa, które są przekonane, że przełamywanie jest jedynym skutecznym sposobem radzenia sobie z oporem, a wszystkie inne sposoby świadczą o słabości kierownika. Tymczasem wielu znawców zagadnienia uważa, że przełamywanie oporów jest uzasadnione tylko wtedy, gdy zawiodły inne, perswazyjne metody postępowania, a innowacja jest słuszną i musi być wprowadzona.

W praktyce najczęściej spotyka się dwie formy przełamywania oporu: przynus oraz zachęta finansowa. Z przynusem mamy do czynienia wtedy, gdy ktoś próbuje wpłynąć na czyjeś zachowanie przy pomocy kary lub groźby kary. Stosując ten sposób pokonywania oporu musimy zdawać sobie sprawę z jego negatywnych skutków. Przynus ma bowiem charakter względny w tym sensie, że ta sama kara lub groźba kary może wywierać odmienny skutek w przypadku różnych pracowników. Zależy to od ich postaw i systemów wartości. Jeżeli kara nie zagraża zasadniczym wartościom jednostki, jest ona w stosunku do niej nieskuteczna.

PSYCHOLOGICZNE BARIERY INNOWACJI

BOHDAN DUDEK



Za kilka lat ręczne maszyny do mięsa znikną z naszych domów. Elektryczne znakomicie ułatwią pracę i oszczędzą czas.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

Uzasadniona wydaje się teza, że im mniej istotnych celów życiowych jednostka zaspokaja przez aktualną pracę, tym przymus jest wobec niej bardziej skuteczną formą minimalizowania oporu.

Jeżeli np. rynek pracy nie jest w stanie zapewnić dostatecznej liczby pracowników, to stosowanie przymusu może spowodować odejście pracowników bez możliwości zatrudnienia zastępców.

Następne ograniczenie polega na tym, że skuteczne stosowanie przymusu wymaga od kierownika posiadania wysokiego autorytetu wśród podwładnych. Im większy autorytet ktoś posiada, tym większe prawo stosowania przymusu przysługują mu pracownicy, a przymus taki wywołuje mniej reakcji negatywnych. Najbardziej negatywne emocje i agresję wywołuje u pracownika przymus stosowany przez kogoś, kto posiada równy lub niższy od niego autorytet.

Poza tym kara często tłumi nie tylko zachowania niepożądane, lecz także te, na których wystąpieniu może kierownictwu bardzo zależeć. Występowanie takich negatywnych zjawisk społecznych, jak bierność, brak zaangażowania w swoją pracę może wynikać po części z tego, że w przedsiębiorstwach system karania przeważa nad systemem nagradzania. Ludzie częściej karani niż nagradzani przyjmują pogląd, że aktywność się nie opłaca.

Drugą formą przełamywania oporu jest zachęta finansowa — tzn. proponowanie pracownikom pewnej podwyżki zarobków lub specjalnych premii za przychylne ustosunkowanie się do innowacji. Forma ta opiera się na dwóch założeniach: 1) ludzie potrzebują pieniędzy, 2) ludzie są skłonni do większego wysiłku w zamian za większą ilość pieniędzy. Dla praktycznego wykorzystania tych założeń konieczne jest istnienie przyczynowego związku pomiędzy wydajnością pracownika a ilością otrzymywanych pieniędzy. Jeżeli takiego związku nie będzie, pracownicy mogą próbować osiągać większą ilość pieniędzy innymi sposobami niż przez zwiększanie wydajności pracy.

Przełamywanie oporu przez proponowanie zachęt finansowych jest uzasadnione tylko w przypadku, gdy przyczyną oporu mają charakter ekonomiczny. Tzn., gdy pracownicy są przekonani, że z powodu zmiany będą musieli wydatkować więcej energii. W takich przypadkach pracownicy oczekują rekompensaty finansowej, która z tego powodu im się słuszenie należy. Trzeba tylko pamiętać, że wysokość zachęty pieniężnej powinna być proporcjonalna do zwiększonego wysiłku. Brak proporcjonalności akceptowanej przez pracowników może być powodem dodatkowych oporów. Natomiast jeśli powód oporu jest natury nieekonomicznej to stosowanie zachęt finan-

sowych nie minimalizuje oporu, a tylko może go przyhamować. Po usunięciu pewnego czasu pracownicy przyzwyczajają się do zwiększonych zarobków, a wówczas powód oporu może ponownie się ujawnić.

Redukowanie oporu

Redukowanie będzie najskuteczniejsze, jeżeli jego przyczyną zostaną usunięte przed wprowadzeniem innowacji. Można to osiągnąć w dwojaki sposób: poprzez odpowiednią akcję informacyjną, w której informacje przepływają w sposób nieskrępowany od przełożonych do podwładnych oraz w kierunku odwrotnym, oraz — przez tzw. partycypację.

W informowaniu pracowników o innowacji najistotniejsze są dwie sprawy: treść informacji oraz sposób jej przekazywania.

Treść informacji powinna dać odzwierciedlenie wszystkiego, co ulegnie zmianie w elementach przedsiębiorstwa, jaka będzie sytuacja w zakładzie, pracy po wprowadzeniu innowacji.

Dla pozyskania pracowników do innowacji oraz po to, by wiedzieli, jakie działania należy wykonywać, informacja musi zawierać treści, które pełnią funkcję motywacyjną i poznawczą.

Obraz innowacji będzie pełnił funkcję motywacyjną wówczas, gdy dotrze do pracowników i spowoduje, że uważają oni będą innowację jako użyteczną, oraz gdy wywoła w nich przekonanie, że sugerowana zmiana jest w danych warunkach osiągalna.

A innowacja będzie traktowana jako użyteczna, jeśli pozwoli pracownikowi oczekiwać zaspokojenia ich istotnych potrzeb. Dlatego treści zawarte w obrazie muszą wyraźnie apelować do tych potrzeb. Często jednak trzeba będzie dopiero pewne potrzeby obudzić, aby innowacja nabrała pozytywnych właściwości, np. przez przekonanie pracowników, że dotychczasowe warunki są zbyt przestarzałe, aby produkować dobry wyrób w sposób bezpieczny i tani, a innowacja może ten mankament usunąć. Można także próbować wytworzyć dumę zawodową i wykazać, że w nowych warunkach pracownicy lepiej zaspokoją swoje poczucie własnej wartości.

Bardzo ważne jest, aby pracownicy zdali sobie sprawę, że powstały warunki, które gwarantują realizację innowacji, a wraz z nią osiągnięcie przewidywanych korzyści. Ocena prawdopodobieństwa zrealizowania innowacji zależy od doświadczeń pracowników z podobnymi działaniami w przeszłości. Jeżeli poprzednie projekty innowacyjne nie zostały zrealizowane lub innowacje po wprowadzeniu nie zaspokoiły potrzeb, których zaspokojenia oczekiwano, wówczas mogą powstać silne

watpliwości, czy obecna innowacja i korzyści z niej płynące zostaną osiągnięte. W takim przypadku obraz innowacji powinien zawierać treści wyraźnie oddające poprzednie doświadczenia od obecnej sytuacji.

Poznawcze elementy informacji powinny dać pracownikom przesłanki do oceny, czy ich działania zbliżają przedsiębiorstwo do celu, czy nie. Będą to programy działania, opisy celów mniejszych, podetapów procesu innowacyjnego, opisy ewentualnych błędów, które należy omijać itp.

Do tej pory była mowa o pojęciowym obrazie innowacji. Mogło to spowodować błędne przekonanie, że w procesie innowacyjnych funkcjonowań powinien jeden tylko obraz. Byłoby ono błędne, bowiem kierownictwo, kierując procesem innowacyjnym, powinno tworzyć kilka obrazów, a ich liczbę trzeba dostosować do różnych kategorii pracowników objętych zmianą. Jest chyba oczywiste, że robotnik bezpośrednio produkcyjny nie musi i nie chce wiedzieć tego samego o innowacji, co wie o niej inżynier.

W konkretnym obrazie innowacji, przygotowanym dla jednej kategorii pracowników należy wyróżnić dwie części: wspólną dla wszystkich pracowników oraz specyficzną dla danej kategorii. Treści wspólne będą miały w zasadzie charakter ogólny. Obejmować będą przyczyny wprowadzania innowacji, wskazywać na oczekiwane efekty itp. Trzeba jednak pamiętać, że w tej wspólnej części obrazu należy powiedzieć w sposób dość ogólny o pewnych zmianach i ich skutkach dotyczących innych kategorii pracowników. Podkreślane jest to przekonaniem, że pracownicy, oceniając swoją sytuację w procesie innowacyjnym, przyjmują jako ramy odniesienia nie tylko swoją poprzednią sytuację, lecz również to, jakie korzyści i straty poniosą inne kategorie pracowników. Chodzi o to, aby przedstawiony pracownikom obraz innowacji umożliwił im dokonanie oceny typu „jak ja, a jak inni”. Nie można doprowadzić do tego, by w jakichś kategoriach pracowników powstało przekonanie, że inne grupy uzyskują znacznie lepsze korzyści. Taka sytuacja rodzi wrogość, które mogą być przyczyną oporu.

Drugą część obrazu zawierającą powinna treści specyficzne, dostosowane do grupy, której obraz dotyczy. Powinny one w sposób dobitny i dokładny uosabiać pracowników, co zmieni się w ich osobistej sytuacji pracy, w ich grupie, w warunkach pracy, jak zmienia się wymagania kierownictwa wobec nich i dlatego. Jednym słowem, informacje zawarte w tej części powinny umożliwić pracownikowi ujęcie siebie w nowej sytuacji i uprzytomnienie sobie, jakie w związku z tym poniesie korzyści i straty, a jakie zyska korzyści.

Niepodanie tych wszystkich informacji nie oznacza, że pracownik nie

dokona oceny użyteczności zmiany. Zrobi to naturalnie sam, tylko wtedy, gdy trafność oceny budzić musi poważne wątpliwości. Co więcej, ocena ta może nie przyczynić się do akceptacji zmiany.

Bardzo ważny jest sposób dostarczania informacji. Muszą one być dostosowane do pytań i wątpliwości pracowników. Można to osiągnąć, jeżeli będzie się podawało informacje, a następnie sprawdzało, jakie obawy i nadzieje żywią pracownicy wobec innowacji.

Pierwsze informacje o innowacji powinny być przekazywane możliwie jak najwcześniej. Nie trzeba czekać, aż innowacja zostanie dokładnie opracowana i zatwierdzona przez formalne czynniki. Pierwsze informacje mogą mieć charakter ogólny i można przypisać, że nie mają one charakteru ostatecznego. W późniejszym okresie można będzie dokonać odpowiednich korekt.

Pierwszym źródłem informacji powinien być ktoś z dyrekcji zakładu lub co najmniej kierownik wydziału, tzn. osoby, które mają wysoką pozycję w strukturze zakładu oraz najlepiej są zorientowane w charakterze innowacji. Wówczas przekazywane informacje są najmniej zniekształcone oraz przyjmowane z większym zaufaniem.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Demokracja — najbardziej skuteczna

Drugim — obok informowania — działaniem zmierzającym do redukcji oporu jest dopuszczanie i skłanianie pracowników do udziału w jej wprowadzaniu. Metoda ta, nazywana naukowo partycypacją, polega na informowaniu zainteresowanych już o zamiarach zmiany, po to, by problem ten szczegółowo z nimi przedyskutować. Dyskusje są świadomie prowadzone i kierowane tak, aby miały charakter twórczy. Proponowane wychodzące od osób, które są bezpośrednio zainteresowane zmianą, są w miarę możliwości uwzględniane przy realizacji projektowanej innowacji. Dyskusja nad projektem kończy się wtedy, gdy obie strony, tzn. kierownictwo zakładu i pracownicy objęci zmianą, dojdą do porozumienia, chociaż ostateczna decyzja co do kształtu projektu leży w rękach kierownictwa.

W praktyce mogą wystąpić dwie formy partycypacji: partycypacja bezpośrednia oraz pośrednia. Pierwsza polega na dyskusowaniu z wszystkimi zainteresowanymi lub włączeniu ich do grona osób rozwiązujących problem. W drugiej — dyskusja przebiega między kierownictwem a delegatami wybranymi przez pracowników spośród siebie.

Partycypacja jest jedną z najefektywniejszych technik kierowania, szczególnie przy przekształcaniu jakiegokolwiek oporu przeciw zmianie w aktywne poparcie. Ta technika musi być jednak stosowana ostrożnie, zwłaszcza wtedy, gdy napotyka się pewne niesprzyjające jej warunki, np. ograniczenia czasowe, drobne decyzje w sprawie innowacji ze strony czynników zewnętrznych wobec przedsiębiorstwa itp.

Według J. Reykowskiego, jedna z najistotniejszych motywacji pracowników jest dążność do zaspokojenia potrzeby utrzymania kontroli nad własną sytuacją w środowisku pracy. Innymi słowy, możliwość pełnienia jakiejś kontroli nad środowiskiem pracy przysparza pracownikowi zadowolenia z pracy. Zadowolenie to będzie wzrastać wtedy, gdy sukces zakładu wynikający z innowacji dokonał się również dzięki samemu pracownikowi.

Każdy człowiek chce brać udział w tworzeniu decyzji, która go w jakiś sposób dotyczy. Jeżeli interes zakładu jest niesprzeczny z interesem pracowników, co w naszym systemie powinno być zasadą, to partycypacja ludzi objętych zmianą w podejmowaniu decyzji może jedynie doprowadzić do zwiększenia efektów przy wprowadzaniu innowacji. Nawet wtedy, gdy pracownicy mają negatywną postawę do innowacji, w wyniku partycypacji stosunek do zmiany może się zmienić, gdyż musi zniknąć uczucie, że „coś jest robione z nami” a pojawia się przekonanie, że to oni dokonują innowacji, przynajmniej w części. Innym rezultatem włączenia pracowników w podejmowanie decyzji o zmianie jest wywołanie u ludzi zaangażowania w zadanie. Prowadzi to z rezultatu do brania na siebie odpowiedzialności za zmianę i jej efekty.

Należy jednak zdać sobie jasno sprawę, że prawdziwej partycypacji nie da się wprowadzić w życie w sposób administracyjny, tj. zarządzeniem. Prawdziwa partycypacja zależy od odczuć i postaw włączonych w nią ludzi. Mechaniczny akt zbierania pracowników na dyskusję nie stworzy jeszcze pracownikom wystarczającej motywacji do włączenia się w przygotowanie zmian. Krótko mówiąc, pracownicy proszeni o partycypację muszą być przekonani, że ich kierownictwo jest szczerze i uczciwie w swych intencjach. Ponadto, muszą wierzyć, że ich ewentualne pomysły związane z wprowadzaniem zmiany, a posiadające zalety, będą w miarę możliwości przyjmowane i wykorzystywane. Warunki te będą spełnione tylko wówczas, gdy stosunki między podwładnymi do pytań i wątpliwości pracowników. Można to osiągnąć, jeżeli będzie się podawało informacje, a następnie sprawdzało, jakie obawy i nadzieje żywią pracownicy wobec innowacji.

Pierwsze informacje o innowacji powinny być przekazywane możliwie jak najwcześniej. Nie trzeba czekać, aż innowacja zostanie dokładnie opracowana i zatwierdzona przez formalne czynniki. Pierwsze informacje mogą mieć charakter ogólny i można przypisać, że nie mają one charakteru ostatecznego. W późniejszym okresie można będzie dokonać odpowiednich korekt.

Pierwszym źródłem informacji powinien być ktoś z dyrekcji zakładu lub co najmniej kierownik wydziału, tzn. osoby, które mają wysoką pozycję w strukturze zakładu oraz najlepiej są zorientowane w charakterze innowacji. Wówczas przekazywane informacje są najmniej zniekształcone oraz przyjmowane z większym zaufaniem.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy pracownicy dowiedzą się już, że innowacja będzie wprowadzana, kierownictwo powinno się starać przekazywać jak najpełniejsze informacje, wykorzystując wszelkie możliwe środki i kanały informacyjne. Zwiększy się wtedy prawdopodobieństwo dotarcia z informacjami do wszystkich pracowników. Wśród tych sposobów najważniejsze będą zebrania poświęcone wyłącznie innowacji, podcasz których możliwa byłaby dyskusja i wzajemna wymiana informacji pomiędzy kierownictwem i pracownikami.

Kiedy

Publiczność dopuszczona do oglądania ekspozycji na Targach Krajowych „Jesień-79” po ogłoszeniu listy medalistów w konkursie „Dobre-Ladne-Poszukiwane” zaczęła głośno nazywać ten konkurs „Dobre-Ladne-Oszukiwane”. Złoty medal dostała bateria SR-43, a przecież wiadomo, że krajowe baterijki są skandalicznie jakości — wycieka z nich elektrolit niszcząc radio, kalkulatory itd. Złoto zdobyło też pięć typów krajowych zapalniczek gazowych, a ich posiadacze nagminnie się skarżą, że permanentnie muszą z nimi biegać do reparaacji...

„DOBRE — ŁADNE — POSZUKIWANE”

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

FAKTEM jest, że z jakością wyrobów rynkowych nie jest najlepiej. Zbyt często są one miernej jakości, za często są kiepskiej i bardzo źle jakości. Ich produkowanie czasem wręcz miało się z celem — wyroby te zapychają kasy magazynów, leżą smutnie na półkach sklepowych i niczym nie potrafią zdobyć zainteresowania nabywców.

Dlatego też dla podniesienia jakości dostarczanych na rynek wyrobów podejmowane są liczne i różnorodne działania. Cenne jest każde przedsięwzięcie, które choć trochę poprawia sytuację w tym względzie. I właśnie w ten sposób należy chyba traktować konkurs „Dobre-Ladne-Poszukiwane”. Jeśli daje on minimalną nawet szansę podwindowania jakości, to już znać go trzeba za celowy i pożyteczny.

Konkurs jakości i estetyki towarów pod nazwą „Dobre-Ladne-Poszukiwane” — cytuję z regulaminu: „...organizowany z okazji każdorazowych Targów Krajowych w Poznaniu, ma na celu pobudzenie zainteresowania producentów-wytwórców towarami na zaopatrzenie rynku wewnętrznego, charakteryzujących się wysoką jakością i estetyką, preferowanych przez konsumentów”.

Minister handlu wewnętrznego i usług — na wniosek komisji konkursu — przyznał w br. 37 złotych i 56 srebrnych medali oraz 139 dyplomów.

Najwięcej medali — 7 złotych i 5 srebrnych — przyznano wyrobom z grupy sprzętu elektronicznego powszechnego użytku. Zmierzchniowany sprzęt gospodarstwa domowego zdobył 6 złotych i 7 srebrnych medali. Sprzęt oświetleniowy: 4 złote i 6 srebrnych medali.

Zaskakująco mało medali złotych — bo zaledwie po jednym — uzy-

skali artykuły żywnościowe, zabawki oraz obuwie. Zaledwie dwa złote medale przyznano, w bardzo licznej grupie wyrobów metalowych „1001 drobiazgów”. Zadnego złotego i tylko jeden srebrny medal zdobyły artykuły papiernicze i piśmienne.

Jednym z najważniejszych zarzutów pod adresem (?) komisji konkursowej było to, że przyznawała medale i dyplomy wyrobom nie najbardziej potrzebnym rynkowi. Przykładowo: ZM „Predom-Lucznik” w Radomiu zdobył złoty medal za prasowarkę (typ 174), której oferta wynosiła 10 tys. sztuk (cena — 7 600 zł); Lubuskie Fabryki Mebli w Świebodzinie za fotel tapicerowany „Sen” (3800 szt., cena 5200 zł).

Cóż, wybierano z tego, co zgłoszono najlepsze. Adresatem pretensji konsumentów powinien być pośrednio przemysł, którego obowiązkiem jest troska o podnoszenie jakości wyrobów standardowych, najbardziej poszukiwanych.

I znów ucieknę się do zacytowania regulaminu konkursu „D-E-P”: „Przedmiotem konkursu są wyroby rynkowe, żywnościowe i nieżywnościowe, oferowane do sprzedaży hurtowej podczas Targów Krajowych, produkowane seryjnie w ilościach uzasadniających celowość zawierania umów sprzedaży dla optymalnego zaspokojenia potrzeb na zaopatrzenie rynku wewnętrznego”. Przeglądając dokumenty konkursu odnosi się jednak wrażenie, że ten punkt regulaminu nie jest przestrzegany.

Oto Olkuszka, Fabryka Naczyni Emaliowanych uzyskuje złoty medal za bardzo poszukiwany w sklepach jednostanowkowy komplet turystyczny (po 945 zł), które oferuje w ilości... 3000 kompletów. Wyszowska Fabryka Mebli planuje zrobić 732 „złote” komplety mebli młodzieżowych „Doremi”. Złoty medal dosta-

je Huta Szkła Gospodarczego „Tarnów” za siedem rodzajów kieliszków, których zamierza dostarczyć na rynek po 3000 sztuk. Te rzeczywiście udane wyroby znikają ze sklepów — serwowane w takich ilościach — w ciągu dosłownie kilku godzin. Rynek nie zauważył ich obecności.

W ubiegłych latach — mówi mi przewodniczący Międzyresortowego Zespołu d.s. Targów i Giełd, dyr. Edmund Lehwark — rzeczywiście dawaliśmy czasem medale, które zdobyły tylko gabinety dyrektorów fabryk, zaś odznaczone wyroby nie pokazywały się w sklepach. Obecnie twórcy przestrzegają jest warunków: przyznaniu medalu towarzyszyć musi zawarcie konkretnej transakcji handlowej.

A jednak w wielu przypadkach oferta nagrodzonych wyrobów jest zaskakująco niska...

— Mogę przytoczyć sporo przykładów odwrotnych — nagradzania za wyroby standardowe, oferowane w dużych ilościach. „Predom-Termi” w Świebodzinie otrzymał złoty medal za zestaw gazowego sprzętu turystycznego i oferuje 182 tysiące kompletów. „Milana” z Legnicy serwuje setki tysięcy „złotych” wyrobów niemowlęcych. Oczywiście, przytoczenie przykładów z tego drugiego biegu nie jest odpowiednią na postawione pytanie. Sprawa jest złożona — musimy też nagradzać za dobre wyroby firmy małe, które nie mogą zrobić dużych serii. Złoty medal dostała Spółdzielnia Pracy „Asko-Swit” z Gorzowa za siedem wzorów torebek damskich, mimo że może ich dostarczyć na rynek tylko po 1300 sztuk.

— Rozumiem, że nagradzanie firm małych za udane wyroby jest jakby wskazówką dla potentatów, co powinni robić. Wręcz formą zawstydzenia, iż mały potrafi. Jednakże kilka

olbrzymich zakładów uzyskało medale za dobre wyroby, ale oferowane w bardzo skromnych ilościach...

— Wiele zakładów produkujących poszukiwane wyroby wprowadza na rynek nowe wzory. Z różnych względów nie może ich dostarczać od razu dużo. I skoro wyrób taki jest udany, to dlaczego go nie nagrodzić? Przykładem może być srebrny medal za namiot „Ontario-5 lux” z częstochowskiego „Polnamu” — 1500 szt. Gdy przyjmie się na rynku, a zakłady będą mogły zwiększyć jego produkcję, to z pewnością oferta wydatnie wzrośnie.

Tak więc uznać rzeczywiście należy, że konkurs „Dobre-Ladne-Poszukiwane” spełnia funkcję drogowskazu ukierunkowującego produkcję w danej grupie towarowej. Wyłaniając najlepsze wyroby spośród tysięcy innych, zachęca producentów do równania w górę, pomaga dokonywać trafnych wyborów asortymentowych.

Przyznać też trzeba, że konkurs ten zdobył sobie wśród producentów autorytet. Firmy wyróżnione ceną i medalem, eksponują na opakowaniach Duża grupa producentów zabiega o zdobycie medalu lub choćby dyplomu „D-E-P”. I jest to dużo plus całej imprezy.

Co roku wybierane są do oceny te branże i grupy towarowe, które są najbardziej ważne dla rynku. Ponadto wybiera się celowo te branże, w których daje się odczuć spadek jakości, tak zwane obniżenie lotów.

— Przykładem — mówi dyr. Edmund Lehwark — jest kaleriak. W branży tej zauważać można od pewnego czasu zastoju, a nawet pewien regres. Oferta jest niezadawalająca. I właśnie dlatego bierzemy ją w konkursie „pod lupę”. Oczywiście najlepszym w takiej kulejacej branży wyróżniamy — za kolekcję



Buty z „Syreny” mają powodzenie...

Fot. S. ZUBCZEWSKI

toreb damskich i młodzieżowych i otrzymała w br. złoty medal Spółdzielni Inwalidów „Noma” z Warszawy.

Mimo tych zalet konkursu „D-E-P”, pokusić chyba należałoby się o większą jego skuteczność, o dobitniejsze oddziaływanie na sferę produkcji. I znów sięgnijmy po regulamin, który stanowi:

„W razie stwierdzenia na podstawie reklamacji konsumentów, przedsiębiorstw handlowych lub przez organa kontrolne, pogorszenia jakości albo estetyki wyrobu, za który przyznano nagrodę lub wyróżnienie, jak również w przypadku stwierdzenia, że wyrób taki nie został dostarczony w pełnej ilości, wynikającej z zawartej umowy sprzedaży, minister handlu wewnętrznego i usług może zakazać posługiwania się nagrodą lub wyróżnieniem i podać ten fakt do publicznej wiadomości”.

Powiedzmy sobie szczerze, że handel zbyt rzadko sięga po tego rodzaju restrykcje. Konsekwentniejsze stosowanie tego punktu regulaminu stanowiłoby tamę dla obniżania jakości wyrobów dobrych, a także wywołanie produkcji tychże wyrobów. Jest oczywiste, że trudniej jest robić dobre artykuły, niż podobne, do których stosuje się liberalniejszą miarę. Powinien też handel pilnować obecności (i wzrostu oferty) wyrobów, które uzyskały medale kilka lat temu, a które wypierane są z rynku przez nowości, często znacznie gorsze pod względem jakości i cech użytkowych. Dotyczy to zwłaszcza wyrobów chemii gospodarczej i kosmetyków. Nabywczy przyzwyczajali się do „Ludwik”, cenili sobie jego zalety — dlaczego znikają ze sklepów? Dlaczego dobre proszki do prania wypierane są przez coraz to nowsze wyroby, wcale nie lepsze?

Medale i dyplomy z konkursu „Dobre-Ladne-Poszukiwane” (podobnie jak znaki jakości „Q” i „I”) powinny też stać się wskazówką do prowadzenia przez poducenctwo odpowiedzialnej polityki asortymentowej. Wyróżnieni producenci powinni uzyskiwać dla tych dobrych wyrobów określone priorytety. Mam tu przede wszystkim na myśli sferę zaopatrzenia materiałowo-surowcowego oraz tzw. limitów inwestycyjnych.

Jedyny złoty medal na „Jesieni-79” za buty przypadł w udziale filii WZPS „Syrena” w Mławie — trzy rodzaje półbutów dziecięcych w cenie 260 złotych. Firma ta może wyprodukować trzy razy po 16 tys. tych udanych półbutów. Więc skoro trafił się taki rodzynek w jakże szarej masie milionów par obuwia, to przed takim wyrobem powinna „Syrena”, jak też i Zjednoczenia Przemysłu Skórzanego otworzyć zielone światło. A więc dać jak największą surowców na życie tych półbutów w „Syrenie”. Dalej, nakazać skłonić wzór innym zakładom i szybko dostarczać na rynek dużą ilość wysoko ocenionych bucików.

Wobec sporych trudności surowcowych byłoby ze wszech miar wskazane, by deficytowe materiały przydzielać właśnie tym, którzy potrafią należycie je wykorzystywać. Postępowanie takie byłoby z korzyścią dla gospodarki, nabywców, a także dla samego przemysłu.

Uczciwie przyznajemy, że niektóre branże zaczęły już stosować zasady preferowania wyrobów, które zdobyły medale czy też znaki jakości. Upowszechnienie tej zasady przyniosłoby chyba pewne podniesienie poziomu jakości, a tym samym umocniłoby rangę (i sens) prowadzenia konkursu „Dobre-Ladne-Poszukiwane”, jak i wielu innych tego typu konkursów.

OD ZDOBNICTWA DO WZORNICTWA

ANDRZEJ NAWROT

W efekcie przyspieszonego w ostatnich latach rozwoju produkcji środków konsumpcyjnych oraz podnoszenia się materialnego poziomu życia naszego społeczeństwa, kadry odpowiedzialne za produkcję i handel zostały zmuszone do zwrócenia baczniejszej uwagi na jakość wyrobów i przygotowanie ich z punktu widzenia konsumenta, jego upodobań, wymagań i potrzeb. W ślad za tym dostrzeżono rolę obrazu (plastyki) wyrobu jako elementu jego konkurencyjności na rynku. Została ona również zaangażowana do maskowania rzeczywistej jakości budowy i działania oraz przydatności użytkowej wyrobów. Nastąpiło zatem niekwestionowane już instytucjonalne włączenie plastyki do służb projektujących wyroby przemysłowe. Powstały komórki wzorujące, których treścią pracy jest estetyzacja wyrobów.

I tu właśnie zaczynają się nieporozumienia. Termin „wzornictwo” identyfikuje się bowiem z semantycznym znaczeniem słów: rysunek, wzór, wzornik, deseń itp. W takim znaczeniu wzornictwo ma do spełnienia zadania tylko w warstwie estetycznej. Uproszczone obraz tego, co my, profesjonalisci, rozumiemy przez wzornictwo, jest konsekwencją braku jasnej i upowszechnionej jego definicji, nieprecyzyjności terminologicznej, zmniejszonej popularności tej problematyki, a także wyrazem złożoności i względnej nowości tej dziedziny twórczości i działania.

Problemy, którymi zajmuje się wzornictwo, są bardzo złożone i trudne do zdefiniowania. Operuje ono na styku kilku dziedzin działalności i dyscyplin naukowych, łącząc w sobie elementy gospodarcze i techniczne, społeczne i artystyczne. Zajmuje się planowaniem asortymentu produkcji i kształtowaniem wyrobów, co dzisiaj oznaczać musi także planowanie zaspokajania materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa. Kształtowanie przedmiotów wytwarzanych przemysłowo jest sztuką nadawania przemysłowi for-

my (wyrazu), mającej odpowiednie znaczenie w otoczeniu człowieka i pożądaną przez człowieka.

Rolą służb wzornictwa jest kształtowanie rozwoju produkcji. Opiera się ono, z jednej strony, na przesłankach wynikających z rozpoznania i prognoz rozwoju warunków użytkowania oraz potrzeb, upodobań i ekonomicznych możliwości konsumentów, a z drugiej strony, na przesłankach wynikających z rozpoznania rozwoju technicznych, technologicznych, ekonomicznych, materiałowych i energetycznych możliwości produkcji. W przemysle lekkim dodatkowo komplikuje tę działalność konieczność różnicowania cech użytkowych i wyrazu plastycznego wielkości wyrobów stosownie do zmieniającej się mody, a także uwzględnienia pici, wieku, rozmiarów, zawodu, upodobań regionalnych, pory roku itp.

Wzornictwo zatem to: humanizacja produkcji przemysłowej, bowiem konsument stanowi zarówno cel, jak i punkt wyjściowy całej jego działalności. Wzornictwo tak rozumiane zajmuje się kreowaniem treści produkcji i kreowaniem kształtu tej tre-

ści, uwzględniając wyżej wymienione determinanty, a zatem stawia pytania: co, po co, jak produkować? — i odpowiada na te pytania. Specjaliści innych dziedzin rozwiązują problem: jak produkować.

Spełnia wreszcie wzornictwo decydującą rolę w rozwiązywaniu (głoszeniu) specyficznej sprzeczności między interesami wyspecjalizowanej produkcji a problemami wynikającymi z jednolitego sposobu użytkowania oraz podobnych interesów użytkowników i jej wytworów. Można z całą odpowiedzialnością stwierdzić, że poziom wzornictwa przemysłowego jest wyrazem kultury danej społeczności. Bowiem od człowieka i jego kultury zależy jest kształt, jakość wytwarzanych przedmiotów, a kultura materialna człowieka kształtowana jest dość głównie przez produkty przemysłowej metody wytwarzania. Są to procesy sprzężone.

Niezdrowe podziały

Mimo hasła apelującego o nierozdzielność rozwoju gospodarczego i kulturalnego, o jedność nauki z techniką i sztuką, o humanizację przemysłu, nauki czy techniki, nie następuje między tymi dziedzinami porozumienie na temat treści i merytorycznych celów wspólnego działania.

W okresie powstawania produkcji przemysłowej — dziedzina ta, nie dysponująca jeszcze własnymi oryginalnymi, specyficznymi środkami tworzenia obrazu wyrobu, naśladowała obowiązujące wtedy kanony estetyczne, tzw. historyzm i eklektyzm. W tym naśladowaniu problemu formy i kształtu przedmiotu wytwarzanego przemysłowo rozwiązywał szybko i tanio sprawni kopiści. Wniośno to przeświadczenie, że udział twórcy plastyka jest w kreowaniu wyrobów przemysłowych zbędny. Reakcja artystów wyraziła się hasłem „sztuka dla sztuki”, de-

monstracyjnym odcieciem się od przedmiotów produkcji przemysłowej jako synonimów przeciełności gustów, brzydoty i technokracji.

Ten pogląd pokutował do dziś i tworzył niezdrową atmosferę w środowisku plastycznym, formując podział na tzw. sztukę czystą i tzw. sztukę użytkową, czy stosowaną, na artystów i nieartystów, czyli projektantów. Trafia to, niestety, na podatny grunt w całym naszym społeczeństwie. Taka sytuacja nie tworzy bodźców moralno-społecznych dla tych artystów, którzy obierają jako przedmiot swej twórczości rzeczy wytwarzane przemysłowo. Trudno zatem oczekiwać nobilitacji artystycznej za tę twórczość tak w środowisku profesjonalnym, jak i w całym społeczeństwie.

Wreszcie niemałe praktyczne znaczenie ma okoliczność, że w organach zarządzających przemysłem (nie mylić z kierującymi bezpośrednio produkcją) przewagę nad humanistami mają ludzie o wąskim wykształceniu technicznym, co także mocno rzutuje na sytuację wzornictwa.

Te uwarunkowania historyczne i współczesne tworzą tło, które trzeba znać, żeby nasze wzornictwo właściwie zorganizować i zlokalizować.

W służbie ilości

Nasz model gospodarczy, potencjał twórczy kadr inżynierjno-technicznych i projektanckich, liczba istniejących laboratoriów i aktualny poziom bazy wytwórczej stwarzają możliwości osiągnięcia wysokiego poziomu wzornictwa.

Mimo to nie satysfakcjonuje on ani twórców, ani odbiorców. A przecież polscy projektanci są nie mniej zdolni i zaangażowani w pracę zawodową niż projektanci krajów, które imponują nam wysokim poziomem wzornictwa. Dlaczego więc ich praca nie przynosi dostatecznych efektów?

Przede wszystkim dlatego, że służby planowania produkcji nie zajmują się w istocie jej treścią, lecz przygotowują plany wykorzystywania „mocy przerobowych” najeffectywniejszego z punktu widzenia interesów danej gałęzi gospodarki, czy poszczególnych producentów. Od projektantów oczekuje się posłużenia wykonawcy wytycznych kierownictwa produkcji; grają oni na zasadzie planu produkcyjnego, co przekreśla prawdziwą twórczość. Nie jakości pracy, efekt twórczości, społeczny jej sens jest podstawowym kryterium ocen i nagrodzeń, lecz ilość pracy, rysunków, modeli itp.

Dopełnieniem tego stanu jest obowiązuje system komisyjnej oceny wzorów. Ma on charakter bierny: komisje wydają werdykty akceptujące, lub odrzucające dany wzór, lecz nie tworzą programu w imię określonej idei. Ich skład osobowy jest z reguły przypadkowy. Werdykty padają przez porównywanie wzorów z wzorami już wyłansowanymi, najczęściej za granicą. Dlatego większość wzorów to plagiaty, w dodatku nie uwzględniające naszych warunków wytwarzania i konsumpcji. Zaakceptowanie wzoru zwalnia autora od odpowiedzialności za dalsze jego losy. Komisje są więc organizacjami zinstytucjonalizowanego oportunistu i kompromisu, eliminują twórcze ryzyko, zabijają inwencję.

Przy takim sposobie przygotowywania produkcji trudno oczekiwać by nasze „wzornictwo” kształtowało preferencje i potrzeby rynku i było aktywnym uczestnikiem realizacji określonej koncepcji duchowego i materialnego życia naszego społeczeństwa.

Jak wyjść z impasu

Programowanie produktów na podstawie rozważań możliwości i potrzeb oraz w imię socjalistycznej koncepcji rozwoju człowieka wymaga, naszym zdaniem, powołania służb programujących w postaci silnych zespołów złożonych z wielu specjalistów i rzeczoznawców. Pozwala na to aktualny stan gospodarki i kultury, odpowiedni poziom naukowo-techniczny, środki materialne, metody naukowo-badawcze i atmosfera polityczna, sprzyjająca zaspokajaniu wstępujących potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa. Powołanie takich ośrodków pozwoli lepiej wykozystać potencjał twórczy i bazę doświadczenia, jaką dysponuje przemysł, skupić w nich można odpowie-

dzialność za opracowanie informacji, wniosków i przesłanie strategii działania przemysłu w trzech płaszczyznach: zaspokajania potrzeb konsumentów, realizacji polityki państwa i konkurencji naszych wyrobów na rynku międzynarodowym.

Ośrodek — centrum programowania wzornictwa powinien obejmować swoim zasięgiem całą gałąź gospodarki, ewentualnie kombinat (silny i o szerokim wachlarzu produkcji finalnej) oraz podlegać naczelnemu dyktatorowi tej gałęzi gospodarki czy tego kombinatu.

Główne zadania takiego ośrodka można określić następująco: analiza prognoz i programów rozwoju gospodarczego i kulturalnego kraju oraz zjawisk występujących na rynku międzynarodowym i wyciąganie z niej dla danej gałęzi gospodarki wniosków co do treści i ilości produkcji, programów inwestycyjnych i rozwojowych; transformacja odpowiednich informacji w obrębie danej gałęzi gospodarki; programowanie i formułowanie założeń projektów form przemysłowych; projektowanie asortymentu i organizacja procesu szczegółowego, specjalistycznego kształtowania przedmiotu, w tym wzorów; angażowanie twórców różnych specjalności, nie związanych zawodowo z tą gałęzią gospodarki, do podejmowania tematów potrzebnych wzornictwu; uczestnictwo w ocenach jakości produktów na etapach wdrażania do produkcji przemysłowej i tzw. serii pilotujących; opracowywanie wniosków i przedkładanie producentom lub handlowcom argumentów dotyczących modyfikacji lub zaprzestania produkcji i sprzedaży danego przedmiotu czy wzoru.

Ośrodek powinien dbać również o warunki pracy i tworzyć atmosferę przychylną twórczości i oryginalności oraz przestrzegać autorstwa i praw autorskich.

Jesteśmy przekonani, że twórcze rozwiązanie problemu określonych powyższą propozycją zakresu pracy ośrodka programującego zapewniłoby społeczeństwu dobre jakościowo, funkcjonalne i estetyczne produkty, obejmujące on bowiem te sfery wiedzy i działania, które składają się na wysoki poziom wzornictwa.

Na naszym rynku przewagę mają producenci. Czy w takich warunkach handel może pełnić aktywną rolę wobec przemysłu? Czy może dyktować producentom, co i jak należy wytwarzać? Czy może być inicjatorem nowości rynkowych — jeżeli tak, to jak intensywna może być w takiej sytuacji „innowacyjna aktywność” handlu?

IMPULS

PŁYNIE Z CHĘCI

DANUTA OSADCZUK

Na pytania te stara się znaleźć odpowiedź badanie empiryczne przeprowadzone w roku 1978 w trzech domach handlowych w Łodzi: „Juwentus”, SDH „Central”, PDT „Uniwersal”. Wyboru tych domów handlowych dokonano, biorąc pod uwagę ich specyfikę, szczególną rolę w funkcjonowaniu handlu oraz względnie aktywną działalność w u-nowocześnianiu sprzedawanych wyrobów. Badaniem objęto 28 nowości rynkowych branży odzieżowej, dziewiarskiej i włókienniczej. Do badań włączono asortymenty, w których występuje dość szybko proces starzenia się produktów, co powinno skłaniać producentów do produkcji nowych wyrobów.

Działalność innowacyjną omawiających placówek handlowych syntetycznie ilustruje udział obrotu nowościami rynkowymi w wartości sprzedaży wyrobów z branży odzieżowej, odzieżowej i włókienniczej. Udział ten w 1977 r. w DH „Juwentus” wynosił 12,5 proc., przy czym sprzedaż nowości zainicjowanych przez handel w globalnej sprzedaży nowych artykułów stanowiła 80 proc., w SDH „Central” — 14 proc. — w tym 51 proc. z inicjatywy handlu i w PDT „Uniwersal” 15 proc. — udział nowości zainicjowanych przez handel wynosił 0,1 proc.

Badania objęły tylko kilka jednostek handlowych oraz ograniczony zbiór produktów konsumpcyjnych. Jeśli objęto by nimi więcej placówek handlowych oraz przedsiębiorstw przemysłowych, z pewnością wnioski byłyby mniej podważalne, bardziej oczywiste. Wydaje się jednak, że nawet tak mała, a jednocześnie specyficzna próba pozwoli również na sformułowanie kilku ogólniejszych uwag, do udzielenia w pewnym stopniu odpowiedzi na pytania postawione na wstępie.

Wyniki badań świadczą, że przemysł tylko w niewielkim stopniu był inicjatorem nowości rynkowych sprzedawanych w domach handlowych „Juwentus” i „Central”, przy czym kierownictwo tych domów wskazywało, że często nowe artykuły spełniały tylko niektóre wymagania stawiane nowościom rynkowymi. Dotyczyły one głównie kolorystyki i zdobnictwa, a w niektórych tylko przypadkach nowych zestawień surowcowych. W większości przypadków zaliczyć je można było raczej do artykułów zmodernizowanych, niż do nowości, choć pod tym szyldem były sprzedawane.

Tylko w PDT „Uniwersal” większość sprzedawanych nowości była rezultatem inwencji przemysłu. Jednocześnie w tym domu handlowym udział nowości w globalnej wartości sprzedaży wyrobów był największy.

Nasuwa się pytanie, dlaczego udział nowości w ogólnej wartości sprzedaży jest tak niski? Co jest przyczyną różnego zainteresowania domów handlowych wprowadzaniem na rynek nowości rynkowych?

Na pierwsze pytanie odpowiedzi można szukać w obecnej sytuacji rynkowej. Producent ma silną pozycję, wie, że jego towary zostaną sprzedane bez względu na jakość i nowoczesność. Jest to jednakże odpowiedź częściowa. Nawet w takiej sytuacji producent może być zainteresowany produkcją nowości, jeżeli zapewniałaby mu one odpowiednie korzyści. Mogłby on bowiem przechwycić całą nadwyżkę korzyści, jaką dają nowe wyroby, przez bezpośrednie doprowadzenie ich do konsumenta za pomocą własnych kanałów rynku.

Tak jednak się nie dzieje, co pozwala przypuszczać, że bodźce i mierniki występujące w przemyśle nie odgrywają stymulującej roli, jeśli

chodzi o produkcję autentycznych nowości rynkowych. Stwierdzono również, że w badanych jednostkach handlowych obowiązujące mierniki i bodźce nie mają wpływu na poziom i tempo wprowadzania nowości rynkowych. Udział nowych wyrobów w ogólnej wartości obrotów jest tak niewielki, że bodźce związane z wyższą marżą, zyskiem, czy wynagrodzeniem nie mogą być skuteczne.

Mimo braku stymulującego oddziaływania bodźców i mierników zauważono, że dwa z badanych domów handlowych były w pewnym stopniu zainteresowane wprowadzaniem nowości rynkowych, natomiast nie zauważono tego zjawiska w przypadku PDT „Uniwersal”. Taką różnicą sytuację można tłumaczyć różnymi strukturami organizacyjnymi badanych domów handlowych.

DH „Juwentus” jest placówką handlową podległą WPHW „Otex” w Łodzi, „Central” jest Spółdzielczym

Domem Handlowym, natomiast „Uniwersal” podlega Łódzkiemu Oddziałowi Przedsiębiorstwa Domów Towarowych „Centrum”. Fakt ten sprawia, że w działalności tych domów występują znaczne różnice, wpływające w istotny sposób na zaopatrzenie tych placówek, jak i na działalność w zakresie inicjowania i sprzedaży nowości rynkowych. Poza tym, różne jest przeznaczenie towarów sprzedawanych w tych domach handlowych.

DH „Juwentus” handluje głównie odzieżą. Artykuły sprzedawane w nim przeznaczone są przede wszystkim na rynek młodzieżowy, który jak wiadomo, jest szczególnie wrażliwy na zmiany w modzie, chłonny na wszelkiego rodzaju innowacje. SDH „Central” i PDT „Uniwersal” prowadzą działalność wielobranżową a sprzedawane w nim wyroby przemysłu lekkiego przeznaczone są dla różnych nabywców. Jest to z pewnością przyczyną występowania największego u-

działu nowości zainicjowanych przez handel w domu młodzieżowym „Juwentus”.

Stwierdzić trzeba, że wszystkie wymienione placówki współdziałają z producentami w zakresie wprowadzania nowości rynkowych, jednakże formy współpracy są stosunkowo mało zróżnicowane. Najczęściej stosowane są umowy patronackie, umowy zawierane na giełdach, targach i innych spotkaniach handlu z przemysłem.

Można często spotkać się z poglądem, że takie formy współpracy, w których handel byłby głównym integratorem procesu kształtowania produktów mogą występować tylko sporadycznie. Proces inicjowania nowości najlepiej bowiem zna przemysł i dlatego też głównie on wprowadza je na rynek. Jest to z pewnością pogląd słuszny, ale w odniesieniu do tych branż, w których handel rzeczywiście niewiele ma do powiedzenia — np. elektroniki. Handlowe organizacje gospodarcze występują

w tym przypadku jako pośrednik między przemysłem a konsumentami, pełnią rolę kanału dystrybucji. Nasze badania wykazały natomiast, że w branżach, których wyroby były przedmiotem badań, handel może pełnić również funkcję informacyjno-inicjującą, koordynującą oraz promującą nowości rynkowe.

Działalność informacyjno-inicjująca sprowadza się do oceny trafności dostosowania struktury asortymentowej nowych wyrobów do potrzeb klientów oraz do aktywnego oddziaływania na przemysł. W celu podjęcia przezeń produkcji nowoczesnych wyrobów. Pełniąc tę funkcję, handel oddziałuje na przemysł poprzez udzielanie systematycznych informacji o stosunku popytu na towary. Informacje te handel uzyskuje drogą badań marketingowych. Stosuje również umowy patronackie w formie poprzedzającej seryjną produkcję nowych wyrobów, przeprowadza ich weryfikację ekonomiczną (rezygnuje np. z wyrobów złej jakości, stosuje kary za niewywiązywanie się z przemysłu ze zleconych zadań, podejmuje import atrakcyjnych wyrobów) oraz razem z przemysłem może brać udział w powstawaniu nowości.

Ten rodzaj działalności można byłoby zaobserwować w każdym z badanych domów handlowych, przy czym różny był jej zakres. DH „Juwentus” nie stosował w tym czasie umów patronackich, zdobywanie nowości rynkowych przez tę placówkę wymagało więc bieżącego poszukiwania odpowiedniego producenta. Działalność inicjującą polegała m. in. na organizowaniu przez handel różnego rodzaju akcji typu „Handel proponuje — przemysł produkuje”, „Modni zawsze młodzi” itp., których celem było poznanie aktualnych potrzeb konsumentów oraz wprowadzanie poszukiwanych wzorów nowych wyrobów do zakładów produkcyjnych.

Jeśli chodzi o produkcję zainicjowanych przez handel nowości stosowane są różne rozwiązania, np. własna produkcja nakładczą, zlecenie produkcji spółdzielniom produkcyjnym i zasadniczym szkołom odzieżowym (charakteryzuje się ona krótkimi seriami) lub fabrykom na podstawie wspomnianych już umów patronackich.

Drugą funkcją, jaką może pełnić handel (zaobserwowaną w trakcie badań), jest stymulowanie produkcji nowości przez przyjęcie roli koordynatora produkcji finalnej wyrobów powstałych w wyniku kooperacji różnych przedsiębiorstw. Tę koordynacyjną funkcję pełni jednak tylko „Central”.

Promująca nowości rynkowe działalność handlu realizowana jest przez różne formy sprzedaży, które czynią nowe artykuły szczególnie łatwo dostępnymi dla konsumentów, (np. organizowanie specjalnych stoisk, dni sprzedaży aktualnych nowości itp.). Funkcję tę pełnią wszystkie badane domy handlowe. Badania wykazały jednak, że działalność handlu w tym zakresie jest ograniczona, co wynika z niedostatecznych więzi z producentami oraz ograniczonych funduszy przeznaczonych na reklamę nowości rynkowych.

Jak więc widać na podstawie tej krótkiej charakterystyki działalności innowacyjnej domów handlowych, nawet w warunkach silnej i raczej jednostronnej zależności handlu od producentów, a także przy swojej własnej przewadze wobec konsumentów — handel może i jest skłonny odgrywać rolę inspiratora nowości, chociaż jego aktywność w tej dziedzinie jest niewielka.

Można postawić pytanie, co skłania w ogóle handel do podejmowania działalności innowacyjnej? Napotyka on przecież wiele trudności: ma skromne środki na badania, musi pokonywać opory producentów, preferujących produkcję wielkoseryjną, gdy tymczasem nowości rynkowe powinny być na ogół wytwarzane w krótkich seriach.

Nie zachęca go też do działań innowacyjnych istniejący system miernikowo-bodźcowy — w badanych domach handlowych stosowany jest system prowizji w wysokości 10 proc. przy sprzedaży artykułów mody. Natomiast nie występuje prowizja przy sprzedaży nowości rynkowych, których ceny zawierają obo-

wiązujące marże. Handel traci dodatkową prowizję po upływie jednego roku stosowania określonej ceny detalicznej, jeśli wyrób jest artykułem mody, bądź nowością rynkową i podlega kwalifikacji jakości oraz w przypadku, gdy nie uzyskał znaku jakości „1” lub „2” w danym roku.

Przedstawiona sytuacja utrudnia domom handlowym znalezienie producentów zaprojektowanych kolekcji. W związku z tym, domy handlowe organizują w miarę możliwości własną produkcję nakładczą, która uniezależnia w pewnym stopniu handel od „kaprysów” producenta. Jeżeli jednakże, mimo słabego oddziaływania motywacji ekonomicznych, handel pełni rolę inspiratora nowości rynkowych, przyczyn tej jego działalności należy szukać w motywach pozakonomicznych.

Badania wykazały, że kierownictwo badanych domów handlowych, prowadząc działalność zmierzającą do wprowadzenia na rynek nowości, kieruje się głównie czynnikami subiektywnymi, wynikającym z zawodowych i twórczych ambicji. Dużą rolę odgrywa konkurencja między poszczególnymi domami handlowymi. Konkurencja ta przejawia się w formie akcji reklamowych, organizowania dni sprzedaży towarów z krajów socjalistycznych, prezentowania kolekcji wyrobów atrakcyjnych.

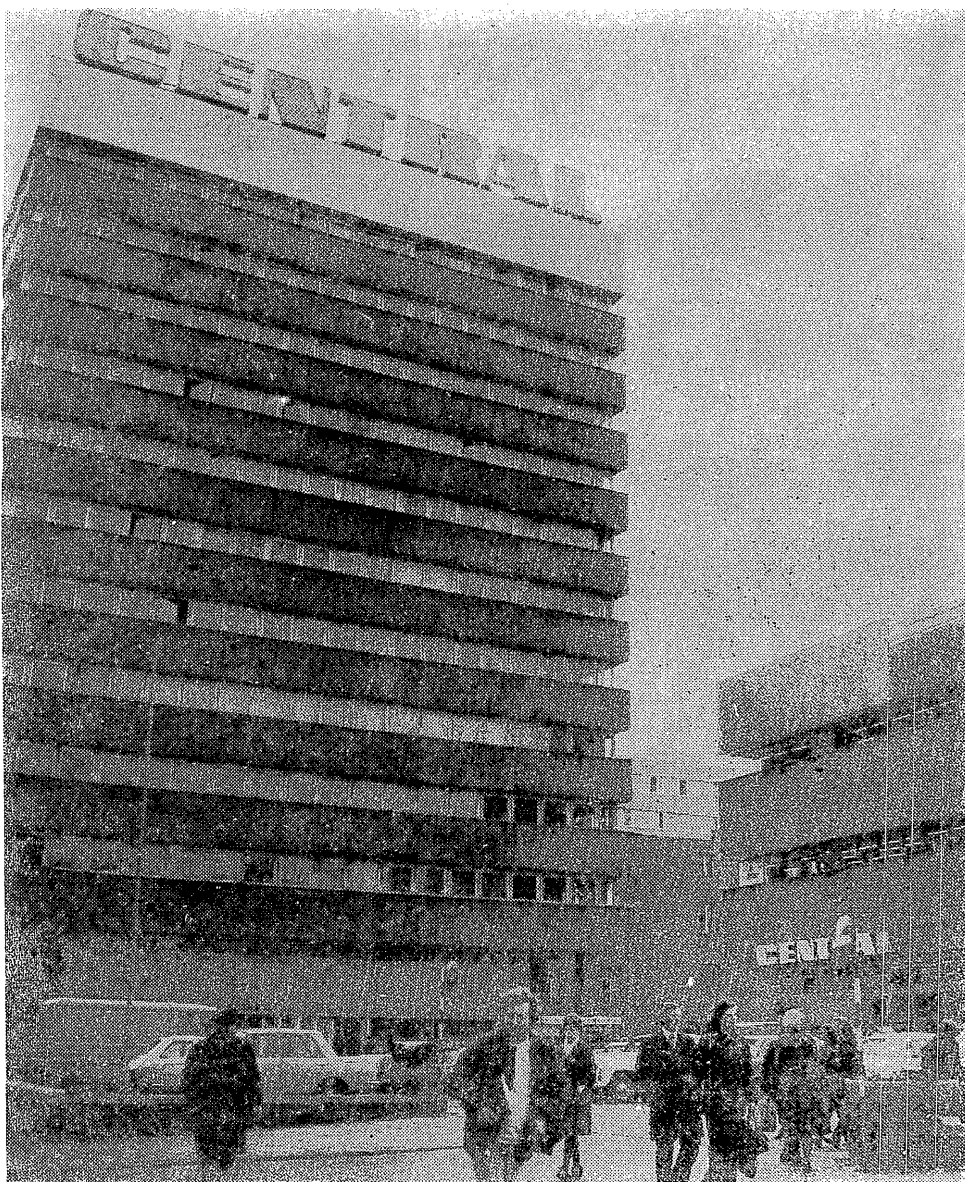
Również w stosunku do partnerów z przemysłu badane domy handlowe stosują system bodźców pozakonomicznych, emocjonalnych, oferując za towary wyprodukowane na wyłączność i ryzyko tych domów aktywną sprzedaż, reklamę znaków firmowych, czy też badanie popytu. W zamian mają potrzebne towary i aprobatę społeczną.

Działalność innowacyjna stanowi, jak wiadomo, wyjątkowo ważny czynnik w rozwoju gospodarczym poszczególnych państw. Stała się ona podstawą konkurencyjności przemysłów na światowym rynku, warunkiem ich sukcesu ekonomicznego a także sposobem zaspokojenia rozbudowanych aspiracji konsumentów. Przynosi ona korzyści nie tylko ze społecznego, ale i z gospodarczego punktu widzenia, jest zjawiskiem niezbędnym w każdym rozwijającym się społeczeństwie.

Co więc należy zrobić, by autentycznych, pożądaných nowości rynkowych było więcej, by zarówno przemysł, jak i handel były zainteresowane działalnością innowacyjną, by handel mógł pełnić bardziej intensywnie rolę inspiratora nowości? Wydaje się, że wprowadzenie w handel silnych bodźców ekonomicznych związanych ze sprzedażą nowych produktów, nie byłoby w obecnej sytuacji pożądane. Byłoby to krok ryzykowny, rodziłby bowiem niebezpieczeństwo tworzenia się niekorzystnych dla konsumenta sojuszy handlu z przemysłem, których działanie wyrażałoby się we wprowadzeniu mniej lub bardziej pozorowanych innowacji, a przynajmniej ryzyko większej ustepliwości handlu wobec prób takiego działania ze strony przemysłu. Układ stosunków rynkowych mógłby przynieść wypaczenie systemu pobudzania.

Z przedstawionych wyżej badań wynika, że ważnym elementem pobudzenia innowacji jest właściwa obsada placówek handlowych, powierzenie ich kierownictwa osobom prężnym, przedsiębiorczym, ambitnym. Ważne jest upowszechnienie doświadczeń przodujących placówek, stosowanie na większą skalę badań potrzeb konsumentów oraz sposobów propagowania nowości.

Konieczne jest również organizowanie jednostek handlowych na odmiennych zasadach, tak by mogły wytworzyć się między nimi elementy gry konkurencyjnej. Jednostki handlowe powinny korzystać z usług nie tylko przedsiębiorstw przemysłowych, ale też rozwijać działalność w powiązaniu ze spółdzielniami, które mają większą możliwość elastycznego reagowania na zmienne potrzeby. Należy jednak pamiętać, że uwagi te odnoszą się do kilku wybranych branż. Istnieją galezie przemysłu, w których handel nie mógłby pełnić roli innowatora, mógłby natomiast przyczynić się tylko do lepszego wprowadzania na rynek nowości przez stosowanie odpowiednich kanałów dystrybucji oraz środków reklamy.



Duże domy towarowe i spółdzielcze — jak choćby „Central” w Łodzi — mają możliwość lansowania nowych produktów. Fot. S. ZUBCZEWSKI

z życia SSM

ZAKŁAD USŁUG MARKETINGOWYCH

Kilka razy wspominaliśmy o Zakładzie Usług Marketingowych SSM. Winni jesteśmy jednak Czytelnikom nieco obszerniejszą informację o jego działalności.

Zakład stanowi jednostkę działalności gospodarczej SSM, posiada osobowość prawną i działa na zasadach rozrachunku gospodarczego. Nadzór, koordynację i kontrolę ZUM sprawuje Zarząd Główny SSM. Zakład mieści się w Warszawie: ul. Nowy Świat 49, tel. 27-69-53.

Zakład Usług Marketingowych prowadzi:

BADANIA RYNKU, a przede wszystkim — analizy popytu i podaży na rynku wewnętrznym i na rynkach zagranicznych; analizy możliwości i celowości wprowadzania do produkcji nowych wyrobów; analizy funkcjonowania kanałów zbytu i działalności promocyjnej; oraz ogólne oceny sytuacji na poszczególnych rynkach zagranicznych.

DORADZTWO MARKETINGOWE w zakresie: marketingowych koncepcji kierowania i zarządzania przedsiębiorstwem; organizacji systemów

informacji; działalności promocyjnej; programowania struktury produkcji i usług; wyboru kanałów zbytu; procesu racjonalizacji i humanizacji produkcji, aktywizacji eksportowej i eksportu; opiniowania różnego rodzaju rozwiązań ekonomiczno-organizacyjnych dotyczących działalności marketingowej.

USŁUGI W ZAKRESIE REKLAMY, między innymi: opracowywanie i realizowanie programów reklamowych; prowadzenie poradnictwa co do celowości i wyboru określonej

formy reklamy; organizowanie sympozjów służących celom reklamowym; oraz współpraca z wydawnictwami, drukarniami i innymi jednostkami w sprawach służących realizacji usług reklamowych.

Dyrekcja ZUM zapewnia, że może ponadto świadczyć różne usługi służące doskonaleniu działalności na rynku oraz podnoszeniu ekonomicznej i społecznej efektywności przedsiębiorstw. Ponadto zachęca do zwracania się do zakładu z każdym innym problemem wymagającym pomocy ekspertów — praktyków i naukowców.

Tak więc działalność Zakładu Usług Marketingowych ma charakter usługowo-badawczy. Z usług tych korzystać mogą przedsiębiorstwa:

produkcyjne — wytwarzające towary na potrzeby rynku wewnętrznego i zagranicznego, handlowe — uczestniczące w obrocie krajowym i zagranicznym oraz usługowe — świadczące usługi materialne i niematerialne. Ponadto: jednostki badawcze, organa administracji państwa i instytucji gospodarczych, także przedsiębiorstwa i instytucje zagraniczne.

(N.)

Wkładkę redaguje: Stowarzyszenie Socjalistycznego Marketingu i „Życie Gospodarcze”. Zespół redakcyjny: STANISŁAW BRYLKA, ZOFIA DŁUGOSZ, ANDRZEJ NALECZ-JAWECKI, JAN NAPOLEON SĄDKIEWICZ, WOJCIECH WRZOSSEK.

EKONOMIA POLITYCZNA SOCJALIZMU I JEJ ROZWÓJ W POLSCE

HENRYK CHOŁAJ

Rozwój nauki zawsze wiąże się z podsumowywaniem wyników, analiza nagromadzonego doświadczenia*).

Powstanie SGPIŚ było symptomem radykalnych przemian, jakie zostały zapoczątkowane przed trzydziestu laty w polskich naukach ekonomicznych. Wytknięty został wówczas zasadniczy cel strategiczny, jakim była dominacja — lecz nie narzucenie administracyjnie — metodologicznej. Postulat dominacji — potwierdzony w 1951 r. przez I Kongres Nauki Polskiej — jest zresztą drogowskazem do dnia dzisiejszego, jakkolwiek marksistowska orientacja metodologiczna, która może być porównana do konstrukcji nośnej całego gmachu nauk ekonomicznych i społecznych w ogóle, ugruntowała się w ciągu minionego trzydziestolecia, mimo wielu przeciwności losu. Jest to fakt o historycznym znaczeniu, bowiem upowszechnienie się metodologii marksistowskiej wywarło — niezależnie od przejściowych dewiacji dogmatycznych — pozytywny wpływ na aktywność poznawczą polskich nauk ekonomicznych, na rozszerzenie ich horyzontów teoretycznych.

Nie ma jednej ekonomii politycznej, ekonomii politycznej w ogóle. Jest burżuazyjna i marksistowska ekonomia. Bez percepcji ekonomii marksistowskiej, która jest naukową podstawą budownictwa socjalizmu, nauki ekonomiczne nie byłyby w ogóle zdolne do udziału w rozwiązywaniu zasadniczych zagadnień związanych z budową socjalizmu w Polsce, ani też nie mogłyby być czynnikami integrującymi naukę polską z nauką krajów socjalistycznych. Burżuazyjna ekonomia polityczna nie może sformułować teoretycznych podstaw budownictwa socjalistycznego, ponieważ pryncypialnie abstrahuje ona od historyczno-społecznych form procesu gospodarczego. Tymczasem socjalizm nie może budować bez wiedzy teoretycznej o socjalizmie, a wiedzy tej nie może dostarczyć ekonomia burżuazyjna.

Budowa nowego wyższego szkolnictwa ekonomicznego w Polsce Ludowej wiązała się zresztą bezpośrednio z pewną szczególną cechą polskiego procesu historycznego¹⁾, która nadaje całej sprawie jeszcze szerszy wymiar. Dotyczy on szeroko rozumianej edukacji ekonomicznej społeczeństwa polskiego. Otóż niedorozwój kapitalizmu na ziemiach polskich, a zwłaszcza fakt, że kapitalizm formował się u nas w warunkach braku własnego państwa, spowodował, że w polskiej kulturze politycznej XIX wieku i pierwszego czterdziestolecia XX wieku powstała swoista luka, mająca zresztą swe głębsze korzenie w kulturze szlacheckiej, której relikty przetrwały do XIX. Było to niedocenianie problematyki gospodarczej i niemożność rozwiązywania najbardziej zasadniczych kwestii rozwoju gospodarczego. Stąd kultura nasza była jakby jednokolorowa. Wysokiej kulturze humanistycznej nie towarzyszyła odpowiednia kultura techniczna i ekonomiczna.

Ocenę tej nie anuluje fakt, że Polacy dali światu całą plejadę znakomitych ekonomistów marksistowskich, by ograniczyć się tylko do takich nazwisk, jak Ludwik Krzywicki, Julian Marchlewski czy Róża Luksemburg. Był to rodzinny marksizm, do którego mogli nawiązać przetrwać myślowy, jaki dokonał się na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych w polskich naukach ekonomicznych. Marksizm w Polsce miał swoje własne głębokie korzenie i nie pojawił się jako artykuł z importu.

Znaczenie zwycięstwa teorii marksistowskiej w polskich naukach ekonomicznych uwidacznia się coraz bardziej i nabiera pełniejszego wymiaru z perspektywy czasu. Dzisiaj widac wyraźniej niż 30 lat temu, że jedyną obiecującą perspektywę badawczą w ekonomii politycznej stwarza marksistowska orientacja metodologiczna. Jedynie metodologia marksistowska stwarza realną szansę wkładu nauki polskiej do światowej ekonomii politycznej, związanego z przetwarzaniem rodzinnych doświadczeń, jakie wciąż zdobywa nasz kraj w toku budowy socjalizmu.

Wspominam o tym, ponieważ występują próby deprecjacji lub przejawy niedoceniania tego zwycięstwa. Nie ma żadnego powodu, aby odrzucać krytykę błędów popełnianych w procesie percepcji marksizmu przez środowiska ekonomistów polskich, ale trzeba też odrzucić próby ujęć jednostronnych w ocenie rozwoju ekonomii politycznej.

Wbrew pewnym nihilistycznym głosom, które rozlegały się i rozlegają się nadal ze strony dawniejszych nosicieli dogmatyzmu i sektarstwa, trzeba docenić ówczesne osiągnięcia. Również przedstawiciele skrajnego antykomunizmu głoszą, że w okresie owym nauka ekonomii zdegenerowała się i zeszła do roli apologii wypaczonego socjalizmu, że nastąpiła dewastacja ekonomii²⁾. W całej tej literaturze obrachunkowej wydobyla się pewne dewiacje, czy wulgaryzmy — nieuchronne, jeśli widać pod uwagę oblicze ekonomii politycznej socjalizmu sprzed 30 lat. Ale krytyka ta nie ma w zasadzie podstaw merytorycznych, a tym bardziej nie prezentuje racji moralnych.

W marksistowskiej ekonomii politycznej występowały rzeczywiście wówczas schorzenia dogmatyczne, co hamowało twórczy rozwój teorii, a także więź teorii z życiem gospodarczym. Jest też faktem, że deformacja ekonomii politycznej o charakterze dogmatycznym prowadzi do niebezpiecznej atrofi społecznych funkcji ekonomii, a szczególnie do atrofi jej funkcji poznawczej, a tym samym i praktyczno-gospodarczej. Jednakże, ocena omawianego tu przełomu jedynie przez pryzmat defektów może doprowadzić do pomniejszenia historycznego znaczenia tego przełomu dla polskich nauk ekonomicznych. Była to autentyczna rewolucja w polskiej nauce ekonomicznej, rewolucja zaś oznacza przerwanie ciągłości, burzę fundamenty tego co stare. A rewolucje — jak mówi Marks — są lokomotywami historii.

Revolucja ta zaowocowała wydatnie, czego dowodem jest dość szybki na ogół rozwój ekonomii politycznej socjalizmu poczynając od połowy lat pięćdziesiątych.

Percepcja marksistowskiej ekonomii politycznej socjalizmu na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych w Polsce Ludowej rychło doprowadziła do zapoczątkowania jej rozwoju na gruncie polskim. Od tego czasu przebiega ona długą drogą. Dość wszechstronną ocenę tej drogi dał II Kongres Nauki Polskiej.

I tak niewątpliwym osiągnięciem intelektualnym polskiej myśli ekonomicznej są wyniki badań w dziedzinie teorii reprodukcji socjalistycznej, występującej też pod nazwą teorii wzrostu (koncentrującej się początkowo wokół zagadnień industrializacji). Zapoczątkowany w połowie lat pięćdziesiątych wyższy etap w rozwoju teorii wzrostu wiąże się przede wszystkim z nazwiskiem Michała Kaleckiego, który istotnie wzbogacił podstawy tej teorii. Kalecki sformułował ogólny model wzrostu gospodarki socjalistycznej. Wyjaśnił bowiem i skłasyfikował czynniki wzrostu oraz na podstawie tej klasyfikacji przeprowadził teoretyczną analizę warunków wzrostu zrównoważonego. Stworzył podstawy do dalszych twórczych badań.

Na podkreślenie zasługuje najnowszy etap teorii wzrostu, polegający na odejściu od sformalizowanych ujęć problemu wzrostu jako wyłącznie ilościowego pomnażania dóbr materialnych, przedstawianego za pomocą modeli typu agregatowego. Nastąpiło przejście do traktowania wzrostu jako integralnej części szeroko pojętego procesu rozwoju społeczno-gospodarczego. Wyjątkowo obiecująca jest analiza tzw. społecznych czynników wzrostu, odgrywających istotną rolę w dynamice gospodarczej.

Drugą, tradycyjną rzeczą by można, polską specjalnością badawczą w dziedzinie ekonomii politycznej socjalizmu był i jest nurt badań nad mechanizmem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Nurt ten

wyказује liczącą się w świecie aktywność, choć rozwój w tej dziedzinie dokonuje się poprzez swego rodzaju pulsację, przy czym pierwsza z nich była związana z falą dyskusji po 1956 r., ostatnio zaś — bodaj z dyskusją o WOG.

Jednak ekonomiści polscy, zajmujący się ekonomią polityczną socjalizmu nie ograniczali się tylko do zajmowania się teorią wzrostu oraz do rozważań nad mechanizmem ekonomicznym, jako najbardziej powściągliwą warstwą socjalistycznych stosunków produkcji. Dość wspomnieć w tym miejscu przykładowo istoty wkład ekonomistów polskich do teorii ekonomicznej efektywności inwestycji, teorii cen czy teorii socjalistycznej transformacji rolnictwa. Tak więc ekonomia polityczna socjalizmu rozwijała się również na innych obszarach, poza już wspomnianymi, choć być może nie z tak ewidentnym rezultatem. Szczególnie dotkliwą luką okazał się brak nowoczesnej teorii socjalistycznego przedsiębiorstwa jako złozonego organizmu społeczno-gospodarczego, co wynika prawdopodobnie stąd, że łatwiej jest badać organizm gospodarki narodowej jako całości niż komórkę tego organizmu.

Nauka nie jest anonimowa, jest dziełem jej twórców. Z perspektywy czasu można stwierdzić niewątpliwie, że ekonomia polityczna socjalizmu w Polsce przede wszystkim rozwijał Michał Kalecki oraz Oskar Lange. Ale obok nich czynne było znacznie grono wybitnych twórców tej nauki, składające się z osób żyjących do dzisiaj, przeto zgodnie z dobrym zwyczajem nie wymienię ich nazwisk, między innymi dlatego, by nie obrażać ich skromności.

Każda nauka, ekonomia podlega obiektywnym czynnikom rządzącym przemianami nauki. Rozwój ekonomii politycznej socjalizmu odbywa się więc pod wpływem dwu sił napędowych: wewnętrznej logiki poznania oraz w rezultacie rozwoju gospodarki socjalistycznej, który stawia wciąż nowe problemy.

Ocena osiągnięć ekonomii politycznej w Polsce, przeprowadzona na II Kongresie Nauki Polskiej w 1973 r., nie wymaga rewizji, lecz wzbogacenia, ponieważ nastąpiło niewątpliwie zwężenie się nowych kierunków myśli teoretycznej, które wtedy znajdowały się niejako w stanie embrionalnym i nie były jeszcze w pełni widzialne, a które stanowią obecnie zasadniczo nowy układ odniesienia dla oceny stanu teorii polskiej ekonomii politycznej socjalizmu.

Twierdzi się, i słusznie, że problemów ekonomicznych nie stwarzają ekonomistów, lecz rozwój społeczno-gospodarczy. Pewne wyprzedzenie rzeczywistości przez teorię ekonomiczną nie oznacza sprzeniewierzenia się zasadzie zachowania ścisłego związku teorii z doświadczeniem praktycznym, tj. teoretycznym. Na przestrzeni dzieł wielkie przewroty musiały przeżyć długi szlak, aby przetrwać własne doświadczenia.

Każda nowa teoria musi zrazu nawiązywać do istniejącego materiału myślowego, aczkolwiek jej korzenie tkwią w materialnych faktach ekonomicznych. Idzie tu o dwie nowe tendencje czy linie rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu, które stały się charakterystyczne dla lat siedemdziesiątych. Pierwsza z nich związana jest z tym, że socjalizm przestał być tylko ustrojem społecznym (formacją społeczno-ekonomiczną), lecz uformował się również jako światowy system gospodarki socjalistycznej. Druga związana jest z pojawieniem się problematyki socjalizmu dojrzałego, który niekiedy traktowany jest nawet jako alternatywa tzw. socjalizmu realnego (w kraju).

Wymaga to rozgraniczenia dwu różnorodnych, choć sprzężonych ze sobą procesów — rozwoju socjalizmu jako ustroju społecznego i jako systemu światowego. Odpowiednio do tego mamy do czynienia z dwoma względnie samodzielnymi obszarami badań.

Przejdźmy do tendencji pierwszej.

Od trzech dziesięcioleci, kiedy powstała RWPG, żyjemy nie tylko w

poszczególnych państwach, ale również w określonym systemie państw. Wszelako dopiero w miarę dojrzewania niezbędnych przesłanek ukształtował się światowy system gospodarki socjalistycznej, a także wspólnota państw socjalistycznych. Gdy mowa o konkretnych granicach integracji, to można stwierdzić, że konieczności integracji nie było ani w 1949 r., ani nawet na początku lat sześćdziesiątych. O integracji ekonomicznej krajów socjalistycznych można w istocie mówić dopiero pod koniec lat sześćdziesiątych. Jest to więc proces względnie nowy. Zewnętrznym wyrazem zapoczątkowania tego procesu było przyjęcie w 1971 r. „Kompleksowego programu rozwoju socjalistycznej integracji gospodarczej krajów członkowskich RWPG”.

Powstanie światowego systemu gospodarki socjalistycznej nadało socjalizmowi uniwersalny charakter. Przypomnijmy, że najbardziej rozwiniętą formę stosunków kapitalistycznych stanowi rynek światowy. Krytykując prymitywizm amerykańskiego ekonomisty Careya, K. Marks stwierdził ongiś, że „stosunki ekonomiczne występują przed nim w ich prawdziwości, tj. ich uniwersalnej realności”. Rozwój ekonomiczny i kulturalny związków między narodami stanowi miarę dojrzałości kapitalizmu.

Teza ta ma pryncypialne znaczenie metodologiczne. Stosunki i prawa ekonomiczne w danej epoce najpełniej wyrażają swoją treść w sferze międzynarodowej, zaś ich przekrój narodowy stanowi tylko przejaw cząstkowy.

Tak więc, zwłaszcza ujmując rzecz perspektywnie, powszechność i uniwersalność stają się głównym atrybutem socjalizmu. Powoduje to istotne konsekwencje dla rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu. W Polsce pozwala na przewidywanie swego „polonocentryzmu”, który tu i ówdzie można było obserwować.

Ocenie ekonomicznej ustroju socjalizmu nie może być poprawnie analizowany teoretycznie w oderwaniu od prawidłowości rozwoju socjalizmu jako systemu światowego, zaś ekonomia polityczna socjalizmu nie może rozwijać się jako nauka zajmująca się tylko systemem socjalistycznych stosunków produkcji w ramach narodowych.

Idzie tu nie tylko o to, że internacjonalizacja praw ekonomicznych socjalizmu przejawia się w tym, że działają one we wszystkich krajach, które wstąpiły na drogę socjalizmu, co ma, oczywiście, poważne znaczenie, gdyż samo wyobrażenie o prawach ekonomicznych socjalizmu staje się głębsze i wszechstronniejsze. Istota rzeczy przejawia się wszak poprzez porównania (choć istotne cechy socjalizmu można wykryć tylko przy pomocy takich abstrakcji, które wydzielają nie po prostu cechy powtarzające się w rozwoju wielu krajów, lecz cechy mające charakter trwały, fundamentalny). Dzięki temu stało się możliwe wydobycie tego, co ogólne i wspólne w doświadczeniu historycznym poszczególnych krajów.

Jak dalece, dzięki temu, stało się możliwe głębsze rozumienie kategorii ekonomii politycznej socjalizmu, może świadczyć wybrany spośród wielu przykładów państwowej własności socjalistycznej. Z perspektywy światowego systemu gospodarki socjalistycznej własność socjalistyczna ma charakter narodowo-państwowy (abstrahujemy tu od własności spółdzielczej, co jest dopuszczalne). Odbywa się dalszy rozwój i umacnianie się własności państwowo-narodowej w każdym z osobna wziętym kraju socjalistycznym. Równocześnie pod wpływem socjalistycznej integracji gospodarczej zachodzi modyfikacja stosunków narodowej własności środków produkcji, które coraz częściej występują jako wspólne wykonywane własności dóbr lub kilku państw. W ten sposób socjalistyczna własność każdego kraju przeplata się z własnością innych krajów wchodzących do wspólnoty integracyjnej, zaś poszczególne gospodarki narodowe nie mogą funkcjonować bez rozszerzenia się wzajemnie produkcyjnych z innymi krajami. Przepalając się z własnością innych krajów w tym sensie przybiera ona cechy międzynarodowe. Proces ten może być określony jako proces pośredniej lub funkcjonalnej internacjonalizacji własności. Rozwój światowego systemu gospodarki socjalistycznej doprowadzi do odległej perspektywy do „powszechnej światowej spółdzielni narodów”, o czym pisał W. Lenin.

Konsekwencją ukształtowania się światowego systemu gospodarki socjalistycznej jest również pojawienie się obiektywnych prawidłowości rozwoju światowego socjalizmu, których nie należy utożsamiać z prawidłowościami socjalizmu działającymi w poszczególnych krajach. Idzie tu np. o prawidłowości zbliżania się krajów socjalistycznych i wyrównywania ich poziomu gospodarczego.

Prawidłowości światowego systemu socjalistycznego to nie suma prawidłowości rządzących socjalizmem jako ustrojem społecznym, albowiem prawa struktury różnią się od praw tworzących ją elementów.

Tak więc internacjonalizacja działań praw ekonomicznych przejawia się nie tylko w tym, że działają one w bardzo wielu krajach, ale i w tym, że zaczęły one działać w sferze stosunków między krajami.

Drugą cechą charakterystyczną ekonomii politycznej socjalizmu lat

siedemdziesiątych jest pojawienie się nowej koncepcji teoretycznej, a mianowicie koncepcji socjalizmu dojrzałego — lub rozwiniętego, która, oczywiście, musi zawierać w sobie także analizę stosunków nowego typu między państwami wspólnoty socjalistycznej.

Koncepcja ta powstała w rezultacie zaistnienia sprzeczności między starą teorią a nowymi faktami charakteryzującymi rozwój wielu krajów wspólnoty państw socjalistycznych. Koncepcja ta podziela, niestety, ostatnio w Polsce los wielu innych nowych koncepcji teoretycznych, inkasując ciosy krytyki lub nieporozumienia — dobrze, jeśli z powodu jej wulgarnych interpretacji przez nadgorliwych publicystów lub w rezultacie pojawienia się trudności gospodarczych.

Koncepcja socjalizmu rozwiniętego, która wymaga abstrahowania od wszystkich perypetii jego stawiania, stanowi konkretyzację teorii nowej formacji społeczno-ekonomicznej i otwiera rozległe horyzonty teoretyczne. Nasuwa się tu analogia do sytuacji, w jakiej znalazła się ogólna teoria kapitalizmu po pojawieniu się teorii imperializmu. Podobnie jak dzisiaj nie można mówić o kapitalizmie w ogóle bez konkretyzacji, gdy idzie o jego stadium monopolistyczne, tak nie można dzisiaj mówić o socjalizmie w ogóle. W odniesieniu do poszczególnych krajów socjalistycznych konieczność staje się rozróżnianie między socjalizmem zbudowanym „w zasadzie” a socjalizmem rozwiniętym. Jedynie w wyobrażeniu teoretycznym tego pokroju, co R. Garaudy (por. jego „Pour un modèle français du socialisme”, Gallimard 1968, p. 108) socjalizm występuje jako ustrój społeczny nie mający jakościowej określoności, jako ustrój nie znający określonych etapów w swoim rozwoju, jako swego rodzaju okres przejściowy, rozpoczynający się w momencie zwycięstwa rewolucji socjalistycznej i trwający do zaprowadzenia komunizmu.

Jest to istotna kwestia, jeśli wziąć pod uwagę, że przed naukami społecznymi od przeszło 150 lat stoi pytanie, czym jest socjalizm? Obecnie na to pytanie najpełniejszą odpowiedź daje teoria rozwiniętego socjalizmu.

Pojawienie się teoretycznej koncepcji rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego postawiło na porządku dziennym szereg nowych kwestii i dało nową orientację metodologiczną w dziedzinie teoretycznych badań ekonomicznych. Jest to potwierdzenie znanej zasady sformułowanej ongiś przez klasyków, że anatomię człowieka jest kluczem do zrozumienia anatomii małpy.

Od poprawnego teoretycznego rozstrzygnięcia problemu rozwiniętego socjalizmu zależy — w określonym stopniu — poprawność rozwiązywania wielu innych kwestii teoretycznych związanych z rozwojem socjalizmu. Teoria rozwiniętego społeczeństwa ma bowiem nie tylko odzwierciedlać istotne cechy rzeczywistości społecznej i gospodarczej, ale ma do spełnienia również istotną funkcję metodologiczną jako tzw. koncepcyjny wzorzec myślenia, będący środkiem wnoszenia porządku logicznego do badań szczegółowych.

Nie jest możliwe w tym miejscu dokładniejsze przedstawienie poszczególnych elementów teorii rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego. W każdym razie teoria ta daje możliwość nowego punktu widzenia na kategorię ekonomiczne socjalizmu. Tak więc odnosi się to do teoretycznej problematyki mechanizmu ekonomicznego państwa socjalistycznego, do problematyki własności socjalistycznej, do problematyki międzynarodowej integracji gospodarczej krajów socjalistycznych, do problematyki socjalistycznej transformacji rolnictwa, czy wreszcie do teoretycznej problematyki efektywności gospodarowania — a więc do podstawowych kierunków badań w dziedzinie ekonomii politycznej socjalizmu, jakie wysuwają się obecnie na czoło w naszym kraju.

W odniesieniu do każdego z powyższych wątków można by wykaazać, jak zmienia się podejście, gdy rozpatruje się go z perspektywy rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego. Zmieniające się i dojrzewające stosunki produkcji odegrały, na przykład, zasadniczą rolę w przemianach treści kategorii efektywności produkcji społecznej. Jedną z osobliwości tej kategorii polega na uniwersalizacji jej zasięgu. Określona jednostronnością wcześniejszego rozwoju powodowała, że wymagania dotyczące efektywności każdego poszczególnego ognia gospodarki były w pewnym sensie ograniczone. Równocześnie pogłębia się współzależność między szeroko rozumianym celem produkcji socjalistycznej a efektywnością. W konsekwencji wzrostu znaczenia aspektu socjalnego pojęcia „efektywności ekonomicznej” coraz częściej zastępowane jest przez pojęcie integralnej efektywności społeczno-ekonomicznej. Przejawia się w tym ta cecha dojrzałych organizmów

orzecznictwo

ODSTĄPIENIE OD UMOWY Z POWODU ZWŁOKI W DOSTAWIE

Fabryka Przewodów Nawojowych w N była zobowiązana dostarczyć w 1976 r. Zakładom Elektrotechniki Motoryzacyjnej — przewody samochodowe.

Ponieważ Fabryka z zamówionej ilości nie dostarczyła w III kwartale 1976 r. — 4000 km przewodów, a w IV kwartale 1976 r. — 1485 km, Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej pobrały od Fabryki 2 099 618 zł tytułem zarówno kary umownej za zwłokę w dostawie, jak też wobec odstąpienia od umowy.

Fabryka uznała słuszność pobrania kar umownych do wysokości 609 853 zł, natomiast co do reszty pobranej sumy zażądała jej zwrotu, składając w tej sprawie wniosek do Okręgowej Komisji Arbitrażowej.

OKA uznała słuszność pobrania kar umownych za zwłokę w wysokości 1 043 309 zł, natomiast według OKA kary z tytułu odstąpienia od umowy nie przysługiwały, ponieważ Zakłady (odbiorca) nie udzieliły Fabryce wpiętych dodatkowego terminu na wykonanie zobowiązania.

Od orzeczenia OKA odwołały się wymienione Zakłady podnosząc, iż szeregiem pism ponaglały dostawcę w sprawie wykonania zaległych dostaw.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzywszy odwołanie Zakładów dnia 28 lipca 1978 r. nr OT-3940/78, orzeczenie OKA zmieniła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Sama zwłoka w wykonaniu zobowiązania nie wystarcza jeszcze do odstąpienia od umowy. Dla skutecznego odstąpienia od umowy z powodu zwłoki w wykonaniu zobowiązania, gdy nie zachodzą przypadki określone w art. 492 k.c.), konieczne jest uprzednie wyznaczenie dodatkowego terminu, zgodnie z dyspozycją art. 491 k.c.

2. Wierzyciel (odbiorca), który udzielił dłużnikowi (dostawcy) — będącemu w zwłoce w wykonaniu umowy — dodatkowego terminu do wykonania zobowiązania, będzie uprawniony do odstąpienia od umowy w razie bezskutecznego upływu tego terminu, nawet jeżeli w treści pisma zakreślającego termin dodatkowy brak było zastrzeżenia o odstąpieniu od umowy.

W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła m.in.:

„Zgodnie z treścią art. 491 k.c. jeżeli strona dopuszcza się zwłokę w wykonaniu zobowiązania z umowy wzajemnej, druga strona może wyznaczyć jej odpowiedni termin dodatkowy do wykonania, z zagrożeniem, iż w razie bezskutecznego upływu terminu wyznaczonego będzie uprawniona do odstąpienia od umowy.

Z powyższego wynika, iż sama zwłoka w wykonaniu zobowiązania nie daje jeszcze podstaw do odstąpienia od umowy, jeśli nie, spełniony został wymóg, przewidziany w art. 491 par. 1 k.c.

Powyższe potwierdza również dyspozycja art. 492 k.c., w którym ustawodawca określił wyjątki, w jakich wierzyciel uprawniony jest do odstąpienia od umowy bez potrzeby zakreślenia dłużnikowi terminu dodatkowego.

Do wyjątków tych przepis art. 492 k.c. zalicza sytuację, gdy uprawnienie do odstąpienia od umowy zostało zastrzeżone na wypadek niewykonania zobowiązania w terminie ściśle oznaczonym lub gdy wykonanie zobowiązania przez jedną ze stron po terminie nie miałoby dla drugiej strony znaczenia ze względu na właściwości zobowiązania albo ze względu na zamierzony przez nią cel umowy, wiadomy stronie będącej w zwłoce. Dla skutecznego zatem odstąpienia od umowy z powodu zwłoki w wykonaniu zobowiązania, gdy — jak w sprawie niniejszej — nie zachodzą przypadki określone w art. 492 k.c., konieczne jest wyznaczenie terminu dodatkowego zgodnie z dyspozycją art. 491 par. 1 k.c. Nadto należy podkreślić, że intencją postanowień art. 491 par. 1 k.c. jest umożliwienie dłużnikowi wykonania zobowiązania w terminie dodatkowym przez zastosowanie wobec niego rygorów prawnych przewidzianych przez przepisy prawa cywilnego za niewykonanie zobowiązania umownego.

W sprawie niniejszej należy stwierdzić, iż telexem z dnia 13.1.77 r. pozwany odbiorca zakreślił powodowemu dostawcy termin dodatkowy na wykonanie dostaw przewidzianych umową do realizacji w IV kwartale 1976 r. Termin dodatkowy — jak wynika z treści telexu — zakreślony został na I kwartał 1977 roku, bowiem pozwany odbiorca zażądał wykonania dostaw zaległych w IV kwartale 1976 r., łącznie z dostawami bieżącymi, przewidzianymi umową do wykonania w I kwartale 1977 r.

Wprawdzie w powołanym telexie pozwany odbiorca nie wskazał wyraźnie, że z upływem terminu dodatkowego od umowy odstąpi, to jednak w warunkach zwłoki dłużnika w wykonaniu zobowiązania jest rzeczą oczywistą, iż celem podjęcia przez pozwana odbiorcę przewidzianej w art. 491 par. 1 k.c. czynności w postaci udzielenia terminu dodatkowego jest stworzenie sobie uprawnienia do odstąpienia od umowy skoro wymieniony przepis uzależnia od tego faktycznie prawo do odstąpienia od umowy. Dlatego w stanie faktycznym sprawy, jedynie z uwagi na brak zastrzeżenia w telexie o odstąpieniu od umowy, nie można uznać, że było ono nieskuteczne.

DOKONCZENIE NA STR. 12

DOKONCZENIE NA STR. 12

Przyjęcie odmiennego stanowiska, a mianowicie, iż brak tego zagrożenia pozbawia wierzyciela prawa do odstąpienia od umowy, prowadziłoby do zbyt formalistycznej wykładni werbalnej z pominięciem właściwej funkcji, jaką powinien spełniać w obrocie powołany przepis art. 491 par. 1 k.c. W tych warunkach należy przyjąć, że mimo braku zastrzeżenia o odstąpieniu od umowy wierzyciel, który udzielił dłużnikowi będącemu w zwinie w wykonaniu umowy dodatkowego terminu do wykonania zobowiązania, w wypadku bezskutecznego upływu tego terminu uprawniony będzie do odstąpienia od umowy.

Z powyższych względów, wobec udzielenia przez pozwanego odbiorcy terminu dodatkowego na wykonanie umowy przewidzianej do realizacji w IV kwartale 1976 r., odstąpienie od umowy w tej części należy uznać za skuteczne. Zasadnie zatem pozwany odbiorca pobrał od powodowego dostawcy kwotę umowną w kwocie 637184 zł za odstąpienie od umowy z powodu zwłoki w wykonaniu dostaw w IV kwartale 1976 r.

Odmienne natomiast przedstawia się sytuacja w zakresie kar umownych pobranych przez pozwanego odbiorcę za odstąpienie od umowy z powodu zwłoki w dokonaniu dostaw w III kwartale 1976 r. Załączona do odwołania pisma umowna w wykonaniu dostaw nie zrealizowanych w III kwartale 1976 r., nie odpowiada w wymogom przewidzianym w art. 491 par. 1 k.c., gdyż w ogóle nie wyznacza terminu dodatkowego na wykonanie świadczenia, nie precyzując załączek do wykonania dostaw, a poza tym w istocie kierowane są nie bezpośrednio do powodowego dostawcy, a do jego jednostki zwierzchniej z prośbą o interwencję w sprawie. Z tych względów odstąpienie pozwanego odbiorcy od umowy w części przewidzianej do wykonania w III kwartale 1976 roku należy uznać za nieskuteczne i wobec tego nie przysługiwały mu kary umowne w kwocie 409125 zł z tytułu odstąpienia od umowy z powodu zwłoki. (...)

Art. 492. Jeżeli uprawnienie do odstąpienia od umowy wzajemnej zostało zasiezione na wypadek niewykonania zobowiązania w terminie ściśle określonym, strona uprawniona może w czasie zwłoki drugiej strony odstąpić od umowy bez wyznaczenia terminu dodatkowego. To samo dotyczy wypadku, gdy wykonanie zobowiązania przez jedną ze stron po terminie nie miałoby dla drugiej strony znaczenia ze względu na właściwość zobowiązania albo ze względu na zamierzenie przez nią całej umowy, wiadomy stronie będącej w swobodzie.

nowe przepisy i zarządzenia

ZASADY I TRYB KWALIFIKACJI JAKOŚCI WYROBÓW, ROBÓT I OBIEKTÓW BUDOWLANYCH

W nr 22 Dziennika Ustaw ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 sierpnia 1979 r. w sprawie kwalifikacji jakości wyrobów, usług, robót i obiektów budowlanych (poz. 130). Składa się ono z 4 rozdziałów: 1. Przepisy ogólne, 2. Kwalifikacja jakości wyrobów, 3. Kwalifikacja jakości usług, robót i obiektów budowlanych, 4. Przepisy końcowe. Rozporządzenie określa zasady i tryb kwalifikacji jakości wyrobów, usług, robót i obiektów budowlanych oraz obowiązki producentów i wykonawców w tym zakresie.

Rozporządzenie przewiduje 3 etapy kwalifikacji jakości wyrobów: 1) wstępne, 2) w trakcie wykonania prototypu lub partii informacyjnej i 3) po uruchomieniu produkcji. W wyniku badań i oceny jakości dokonywana jest kwalifikacja wyrobów pod względem poziomu jakości, w tym podziału na klasy i gatunki, jeżeli norma, przepis szczególny lub umowa przewiduje taki podział.

Jeżeli wyrobów objętych kwalifikacją spełniają ustalone dla nich wymagania, producenci wyrobów otrzymują od jednostek kwalifikujących świadectwa kwalifikacyjne jakości, potwierdzające osiągnięcie przez wyroby poziom jakości. Świadectwo kwalifikacji jakości wydaje się na okres nie dłuższy niż 3 lata.

W razie, gdy wyrób objęty kwalifikacją nie spełnia wymagań przewidzianych w odpowiednich normach i innych przepisach szczególnych, jednostka kwalifikująca występuje z wnioskiem o wstrzymanie bądź o unieruchomienie produkcji wyrobu.

Wyroby, dla których producenci uzyskali świadectwa kwalifikacji jakości, podlegają okresowej kontroli utrzymania określonego w świadectwie poziomu jakości, dokonywanej przez jednostki kwalifikujące.

Koszty związane z kwalifikacją jakości wyrobów i przeprowadzenia okresowej kontroli w tym zakresie ponoszą producenci wyrobów.

W myśl rozporządzenia, kwalifikacja jakości wyrobów powinna dokonywać przede wszystkim sami producenci. Poza tym, kwalifikacji jakości wyrobów dokonują: Polski Komitet Normalizacji, Miar i Jakości oraz inne podległe Komitetowi bądź wyznaczone jednostki organizacyjne.

Kwalifikacji jakości usług, robót i obiektów budowlanych dokonuje się przed przystąpieniem do ich wykonania i po ich wykonaniu.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

EKONOMIA POLITYCZNA SOCJALIZMU I JEJ ROZWÓJ W POLSCE

DOKONCZENIE ZE STR. 11

społecznych, którą K. Marks określał jako „die Totalität”.

V

Ocenę trzydziestoletniego prawie okresu rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu w Polsce należy formułować z uwzględnieniem kontekstu nauki światowej. Współczesna nauka ekonomiczna nie zamyka się w ramach narodowych, wobec czego jej stan zależy nie tylko od wyników uzyskanych w kraju, ale także od wyników uzyskanych za granicą. Nauka jest zjawiskiem ogólnosiłowym, ma charakter międzynarodowy.

Jeśli idzie o ekonomię polityczną socjalizmu, istnieje dość silny przepływ myśli teoretycznej między nauką polską a nauką radziecką czy innych krajów socjalistycznych. Przepływ informacji lub, powtarzając za L. Krzywickim, wędrowną ideę nie stwarza, jak sądzić, żadnych trudności — tym bardziej, że nastąpiło osiągnięcie metodologicznej tożsamości polskiej i radzieckiej nauki ekonomicznej.

W ten sposób stan polskiej ekonomii politycznej socjalizmu jest w znacznej mierze odzwierciedleniem stanu ekonomii politycznej na świecie w ogóle. Nawet bowiem, gdyby nie było oryginalnej twórczości rodzimej, pozostawałaby możliwość przyswajania sobie myśli zagranicznej.

W związku z tym pojawia się jednak pytanie dotyczące skali naszego wkładu do nauki światowej, jeśli idzie o ekonomię polityczną socjalizmu. Thumaczenia prac — książek i rozpraw — polskich uczonych na język obcy, w tym zwłaszcza na język rosyjski — prawda, że jeszcze nieliczne — świadczą pośrednio o aktualnej roli nauki polskiej. Polska uczestniczy w rozwoju nauki nie tylko przyswajając wyniki, ale również i wyznaczając dalszy kierunek.

Czy jednak próba wyłuskania dorobku narodowego jest w ogóle celowa? skoro nauka jest jedna i służy socjalizmowi we wszystkich krajach?

Otóż należy zgodzić się z poglądem, że w historycznym aspekcie nauka jest przede wszystkim indywidualną i zespołową działalnością ludzi o określonej przynależności narodowej, których konkretny dorobek wchodzi w skład narodowej kultury umysłowej. Sprawa jest znana i prosta, jeżeli idzie o nazwiska dwu wspomnianych wyżej luminarzy polskiej ekonomii politycznej, a mianowicie O. Langego i M. Kaleckiego, których dzieło życia jest już, niestety, zamknięte. Wkład tych uczonych do myśli naukowej jest mniej lub bardziej dokładnie wymierzony.

Jak jednak znaleźć obiektywną miarę rzeczy, gdy idzie o wsad netto wartości poznawczych do teorii ekonomii politycznej socjalizmu ze strony polskich ekonomistów żyjących?

Ponieważ naukę można umiarkować nie tylko jako zbiór wyników osiągniętych w badaniach, ale i jako proces poznawania, zaakcentujemy tę drugą stronę. Można tu bez wątpienia stwierdzić, że mamy od dłuższego czasu do czynienia z sytuacją, w której przestaliśmy być odbiorcami i konsumentami, lecz jesteśmy równocześnie partnerami naukowego dialogu z zagranicznymi ośrodkami badawczymi, które wzbogacamy naszymi własnymi ustaleniami i propozycjami.

Nie precyzując ściśle, jaki jest obecnie konkretny wkład uczonych polskich, można mówić o wzajemnym oddziaływaniu na prawach równości w wielu dziedzinach ekonomii politycznej socjalizmu. Konkretnie ich wyliczenie nie jest możliwe ani nawet konieczne. W każdym razie dowodem na to niewątpliwie teorię własności socjalistycznej, teorię współzależności rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, teorię rachunku ekonomicznego i cen, teorii ekonomicznej efektywności inwestycji, teorii podziału i plac, teorii konsumpcji, teorii ekonomicznego mechanizmu zarządzania gospodarką narodową, teorii

międzynarodowej integracji socjalistycznej, czy wreszcie teorii socjalistycznej transformacji rolnictwa. W niektórych dziedzinach można nawet mówić o stworzeniu najwyższej jakości w nauce — o szkole naukowej o znaczeniu międzynarodowym.

W ten sposób, służąc nauce narodowej, służymy jednocześnie nauce jako takiej, która jest międzynarodowa.

W świetle powyższych konstatacji łatwo ocenić trafność — w odniesieniu do ekonomii politycznej, stanowiącej przecież główną treść marksizmu — pretensjonalnych obwieści niektórych naszych rodzimych krytyków na temat „obecnego zastojów”, „wegetacji teorii społecznej” i „bezdziorności wśród obfitości empirycznego materiału”, jeśli idzie o sytuację nauk społecznych w kraju. Otóż rzekomo „nieoczekiwanie okazało się, że po stu latach zaciętych teoretycznych sporów i obfitego na ten temat piśmiennictwa teoria marksistowska znajduje się dokładnie w tym samym stanie, w jakim pozostała w jej twórcy, że nie dodano do niej dosłownie nic”.

VI

Ekonomia polityczna socjalizmu jest jedną z najszybciej i najburzliwiej rozwijających się nauk społecznych. A jeszcze kilka dekad temu nawet marksistowska dyscyplina naukowa, a tym bardziej jej status jako dyscypliny akademickiej.

Tymczasem przeżyła ona już dawno etap swego rozwoju polegający na ogólnej charakterystyce poszczególnych kategorii i praw ekonomicznych, a następnie ukształtowała się jako określony system teoretyczny, intensywnie rozpoznając przy tym mechanizm ekonomiczny społeczeństwa socjalistycznego. Znajomość mechanizmu działania praw ekonomicznych otwiera drogę do wykorzystania tych praw.

Te lakoniczne konstatacje zadają kłopot rozpoznać wierszom o dogmatyzmie i zastój marksistowskiej teorii ekonomicznej. Jest przy tym rzeczą zrozumiałą, iż ekonomia polityczna socjalizmu, będąc dyscypliną naukową tak młodą odznaczała się wyjątkową zdolnością odrzucania tego wszystkiego, co w poglądach na gospodarkę socjalistyczną okazało się niesłuszne lub nieściśle. Tym zresztą nauka różni się od sztuki. Dzieło sztuki, jeśli jest rzeczywiście doskonałe, nigdy nie będzie przewyższone, nigdy się nie zesterzale. Natomiast w nauce każdy wie, że to co zrobił, za jakiś czas będzie zastarzałe. Każdy, kto chce służyć nauce, musi się z tym pogodzić.

Mamy tu do czynienia z dyalektyką nowatorstwa i ciągłości w nauce ekonomicznej, która przejawia się w tym, że:

a) następuje usuwanie twierdzeń przestarzałych, jeśli przestają one odpowiadać rzeczywistości;

b) dokonuje się precyzowanie i wzbogacanie istniejących tez naukowych, bez czego nie może rozwijać się żadna nauka;

c) przeprowadza się badania nowych zjawisk, nowych prawidłowości — i odpowiednio do tego wysuwa się nowe tezy teoretyczne.

Bywa, iż niektórzy praktycy nie darzą zbyt wielką łaską teorii ekonomii, prawdopodobnie wskutek nawalu roboty codziennej. Napór spraw bieżących powoduje niekiedy, że za drzwiami nie dostrzegają jej lasu. W takich warunkach łatwo można zacząć kierować się wyłącznie logiką praktyczną, gdy tymczasem jest wiele takich problemów zasadniczych, których nie rozwiąże codzienna praktyczna dyrektywa.

Bywa, że niedocenianie teorii występuje nie tylko w jawnej postaci, ale i tam, gdzie znaczenie teorii dla praktyki pojmujemy w sposób uproszczony, ignorując nieodzowne ogniwa pośrednie na drodze od abstrakcji teoretycznej do konkretnych rozwiązań gospodarczych. Ekonomia poli-

tyczna nie jest zbiorem rekomendacji dających odpowiedź na pytanie, jak konkretnie zarządzać gospodarką narodową. Ta kwestia należy do zakresu ekonomii stosowanych.

Obecnie, jak nigdy bodaj przedtem, potrzebni są nie tylko wybitni praktycy gospodarczy, ale i dobrzy marksistowscy teoretycy. Jedynie teoria może dać się orientacji, może stworzenia wizji przyszłości, bez której społeczeństwo nie może tak samo istnieć, jak bez samowiedzy historycznej — zwłaszcza społeczeństwo polskie. Znajomość teorii nie wątpliwie ułatwia sternikom poprowadzenie nawy wśród tych licznych trudności i rań, jakie wylaniają się codziennie po drodze. Sternik powinien umieć przy tym nie tylko wyznaczyć szlak, ale także wiedzieć, jak ma wiesć swój statek. Posługiwanie się kompasem teorii jest racjonalną przesłanką działania.

Dla równowagi sądów przypomnijmy również, że jawne teoretyzowanie może też wyrzucić negatywny wpływ na praktykę gospodarczą.

Istnieje w ogóle priorytet praktyki wobec teorii. Myśl teoretyczna — niezależnie od szczebla abstrakcji, jaki osiąga — może owocnie rozwijać się tylko nawiązując do nowego doświadczenia praktycznego, do realnych potrzeb życia. Bez głębokiej analizy procesów zachodzących w gospodarce narodowej nie jest możliwa pełnokrwista praca teoretyczna.

Zdarza się niekiedy, że tu i ówdzie występuje jeszcze pogląd o tzw. nienadążaniu teorii ekonomicznej za potrzebami praktyki. Ostatnio wyrażono go z lamusa rodzimi mal-kontenci. Zdaniem tych kół, idzie wręcz o brak uporządkowania i wyjaśnienia obiegowych pojęć, które bywały często przesłankami decyzji przy czym gospodarka, a co za tym idzie całe społeczeństwo, płaci za lukę intelektualną.

Czy w samej rzeczy współczesna praktyka gospodarcza przerodziła już ramy teorii ekonomicznej?

We współczesnym świecie coraz większa ilość idei naukowych skazana jest na zużycie moralne ze względu na niemożność ich spożytkowania. Można to zapewne odnieść i do praktyki gospodarczej. W wielu dziedzinach rośnie zapas wiedzy teoretycznej. Pewnie rację od dawna są już oczywiste, natomiast ich wykorzystanie w działalności praktycznej okazuje się nie takie proste.

Termin „nienadążanie” pada tylko w kontekście nauk ekonomicznych. Np. medycyna jako nauka istnieje od stuleci i jest znacznie starsza od ekonomii, lecz nie ma dotąd nie tylko radykalnych sposobów leczenia raka, ale nawet kataru. Geofizyka nie wyjaśniła dotąd tajemnicy krącenia Ziemi, ale nikt nie mówi o „nienadążaniu” medycyny, geofizyki etc. Mówi się natomiast o nie rozwiązywanym jeszcze zadaniach. Nikt jednak nie ocenia stanu danej dyscypliny naukowej na jej podstawie, czy zdołała ona wyjaśnić wszystkie kwestie, czy też są jeszcze problemy nie rozwiązane. Cała rzecz w tym, że rozwój gospodarczy stwarza wciąż nowe problemy, dawniej nie znane. Pojawiają się też nowe prawidłowości rozwoju gospodarczego, wobec których ekonomista powinien zachować się zgodnie ze słowami Barucha Spinozy: nie płakać, nie śmiać się, lecz rozumieć.

Obok materialnej i instytucjonalnej infrastruktury zasadnicze znaczenie dla rozwoju nauk ekonomicznych ma również tzw. infrastruktura społeczno-moralna. Dla produkcji duchowej jest ona nie mniej ważna niż dla produkcji materialnej w przemyśle, czy w rolnictwie. A to zależy już od klimatu społecznego.

Istotną jest tu zwłaszcza redukcja zapotrzebowania na twórczość apologetyczną — i przejawiającą się w ślad za tym gotowość do takich świadczeń ze strony usługowych ekspertów. Na szczęście, jak sądzić, zmora ta odchodzi w przeszłość.

Zawsze godne są uwagi słowa K. Marksa, wedle którego „człowieka, który usługiwa przystosować naukę nie do punktu widzenia wynikającego z samej nauki (bez wzglę-

du, na możliwą jej myślość), lecz do punktu widzenia zapożyczanego z zewnątrz, a podyktowanego nauce przez obce interesy zewnętrzne — takiego człowieka nazywam nikczemnikiem” (K. Marks, Teoria wartości dodatkowej: cz. II, W-wa 1963, s. 133).

Aby ekonomia polityczna socjalizmu mogła utrzymać się na poziomie naukowej teorii, która daje obiektywny obraz rzeczywistości gospodarczej, musi mieć ona świadomość niebezpieczeństwa, które często prowadziło w przeszłości do dramatu również innych nauk społecznych. A mianowicie niebezpieczeństwa przekształcenia się w pseudonaukę, zachowującą jednak wszystkie zewnętrzne atrybuty nauki, jak np. aparat pojęciowy etc. Są to nieuchronne dewiacje, gdy nauka spełza na pozycję dogmatyzmu i apologii — lub też kiedy pozytywna treść wiedzy naukowej zostaje zdominowana przez jej stronę formalną.

Szczególnego przykładu dostarcza tu dogmatyzm. Dogmatyzm jest rezultatem ignorowania względności prawdy i jej konkretności. Należy on uniwersalne znaczenie zasadom i prawidłowościom, które odnoszą się w istocie jedynie do konkretnych warunków. Jako wyraz konserwatywności naukowej, dogmatyzm pojawia się wówczas, kiedy obiektywna rzeczywistość w swoim rozwoju zmienia się do tego stopnia, że nie odpowiada pierwotnej postaci tej innej teorii, odzwierciedlającej warunki minionie. Od czasu pojawienia się nowego zjawiska społeczno-gospodarczego do powstania jego ściśłego obrazu teoretycznego zawsze upływa określony czas, w ciągu którego ludzie wyznają stare idee i teorie, które nie odzwierciedlają już zmienionej rzeczywistości. W tym nieuniknionym rozdziewie między obiektem a subiektem kryją się gno-seologiczne korzenie dogmatyzmu, negującego nowe elementy w treści zjawisk, wyolbrzymiającego ich zewnętrzna stronę. Dogmatyzm przyjmuje za punkt wyjścia formuły, uznając za kryterium prawdy cytaty i autorytet, a nie praktykę społeczną. Dlatego niezdolny jest do krytycznej analizy realnych faktów. Cechuje go aprioryzm, a obca mu jest dyalektyka, odznaczająca się elastycznością pojęć i wszechstronnym podejściem do badanych zjawisk. Pięta achillesowa dogmatyzmu jest włączenie nowego doświadczenia historycznego w prokrustowe łożo starych formuł, niedialektyczne przeciwstawianie danych tez teozom nowym, głębiej odzwierciedlającym życie, ignorowanie historycznego uwarunkowania poszczególnych tez teoretycznych, które były formułowane w dawnych okresach historycznych.

Infrastruktura społeczno-moralna kształtuje się pod wpływem ogólnych warunków rozwoju społeczeństwa i zależy od rodzaju polityki naukowej państwa. Istnieje jednak również dyalektyczny związek między tą infrastrukturą a jakością czynnika ludzkiego, jako że naukę, jej klimat stwarzają przede wszystkim sami pracownicy nauki. Występuje np. pewna negatywna konsekwencja przynależności do kadry badawczej; pojawienie się określonej liczby osób młodszych predestynowanych do pracy naukowej, wskutek dość silnej fali karier typu naukowo-administracyjnego. Jak można sądzić, nie dość skutecznie działają mechanizmy, które pozbawiałyby osoby przypadkowe i młodsze uzdolnione możliwości uzyskiwania stopni naukowych i awansu. Wydaje się, iż dzieje się tak wskutek niedoceniania elementu twórczości w pracy naukowej, zacierań się różnic między twórczością naukową a tym, co jest jedynie naukowym wykonawstwem. Chociaż w dziedzinie nauk ekonomicznych o znaczeniu uczonego można np. sądzić przede wszystkim na podstawie jego książek, nadal potrzebnych dla rozwoju nauki, to jednak najważniejsza jest oryginalność i bogactwo idei. Osiągnięcia uczonego ujawniają się w konfrontacji jego prac z dawniejszym poziomem wiedzy. Wielki uczonec to nie ten, który bardzo dużo wie, ale ten, który wiele dodaje do tego, co było znane przed nim. Tylko wtedy podnosi on naukę na wyższy poziom. Tym bardziej trudno uważać za autentycznych uczonych osoby uzyskujące nawet tytuły naukowe, będące jednak „bezrobotnymi” intelektualnie i duchowo, choć reprezentują w oczach społeczeństwa tzw. świat nauki.

VII

W wielu przypadkach prawa rządzące rzeczywistością ekonomiczną występują — z różnych przyczyn — wobec świadomości ludzkiej w przekształconej lub wręcz sfetyzowanej formie. Formy te odzwierciedlają się w potocznej świadomości jako stereotypy myślowe. Zadanie badania naukowego polega właśnie na tym, by przeniknąć ową zmistyfikowaną formę, obnażyć ukrytą w niej istotę rzeczy, która pozostaje niedostępną dla poznania na poziomie empirycznym. Poznanie istoty rzeczy, istoty — by rzec — wyższego rzędu, dokonuje się przy pomocy kategorii teoretycznych i praw. Przykładem takiej kategorii może być pojęcie wartości.

Teoria jest główną formą rozwoju współczesnej wiedzy naukowej (w szczególności jest teoria podstawową formą nauki dojrzałej), lecz nauka nie przekształca się jeszcze w panujący sposób myślenia.

Rozwijaniu teorii wynika z potrzeb rozwoju samej nauki. W badaniach naukowych nad socjalistyczną go-

spodarką wiele jest takich problemów, które trudno zgłębić w trybie samych tylko analiz empiryczno-statystycznych, a których rozwiązanie wymaga przede wszystkim dowodu teoretycznego. Konieczna jest metoda abstrakcji naukowej. Analiza empiryczna tylko wówczas jest poprawna, jeśli oparta jest na poprawnej teorii. Zresztą każda teoria, obok wyjaśniania zjawisk, powinna także sugerować nowe obserwacje i przewidywać wyniki obserwacji jeszcze nie dokonanych, sygnalizowanych przez daną teorię. Abstrakcja, jak wiadomo, polega na myślowym odrębnieniu najogólniejszych elementów danego procesu historycznego, przy czym siła abstrakcji jest szczególnie cenna tam, gdzie możliwość empirycznej weryfikacji hipotez teoretycznych jest niewielka, a zatem i przeprowadzenie dowodu empirycznego jest nader skomplikowane (przy czym taka czy inna weryfikacja empiryczna nie może być uznana za ostateczną i rozstrzygającą werdykt w sporach naukowych). Jest rzeczą oczywistą, że ten badacz, który dysponuje bogatszą wiedzą historyczno-teoretyczną może przystąpić do badania rzeczywistości z bardziej rozwiniętym katalogiem pytań. Katalog pytań pod adresem rzeczywistości zwiększa się wraz z postępem wiedzy teoretycznej. Już sam fakt, że zwiększa się perspektywa, z której rozpatruje się teraźniejszość, sprawia, iż nasza wiedza o niej rośnie.

Socjalizmu nie można budować bez wiedzy teoretycznej na temat socjalizmu, o jego istocie i sposobach jej wprowadzenia w życie — podobnie jak nie można realizować projektów technologicznych bez odpowiedniej wiedzy technicznej i technologicznej (idzie tu nie o identyczność obu przedsięwzięć, lecz ich podobieństwo).

Wszelkie woluntarystyczne lub subiektywistyczne pozycje prowadzą w konsekwencji do takich sankcji, jak dyfunkcje, sprzeczności, zahamowanie tempa rozwoju. „Nie ma dla partii proletariackiej” bardziej niebezpiecznego błędu, jak budowanie swej taktyki na subiektywnych pragnieniach” (W. Lenin, Dzieła, tom 24, Warszawa 1952, s. 234).

Pomimo wielu przeciwności losu toruje sobie drogę w krajach socjalistycznych tendencja wzrostu roli teorii ekonomii. W społeczeństwie socjalistycznym odnosi się to do wszystkich funkcji użytecznych tej nauki (poznawczej, światopoglądowo-edukacyjnej, praktycznej, metodologicznej wobec innych nauk ekonomicznych). Nakłada to coraz większe obowiązki wobec społeczeństwa na ekonomistów-teoretyków. Jest to zarazem dla nich źródłem satysfakcji osobistej, tym bardziej, że polskie doświadczenia teoretyczne i praktyczne trzeba uznać za oryginalne.

VIII

Rozwój nowej wiedzy o socjalizmie w warunkach rewolucji naukowo-technicznej następuje w punktach przecięcia się różnych dyscyplin naukowych, w rezultacie ich współdziałania, co jest cechą charakterystyczną współczesnej nauki.

Interferencja nauk społecznych i przyrodniczych dokonuje się w sposób bezpośredni i pośredni. Jeśli idzie o sposób pośredni, istotną rolę odgrywają nauki techniczne. Wiedza techniczna występuje jako swego rodzaju synteza przyrodniczości i wyników nauk społecznych. Przyrodniczość uzbiera nauki techniczne w wiedzę o fundamentalnych prawach przyrody martwej i żywej, nauki społeczne zaś zasilają w wiedzę o prawidłowościach rozwoju społeczeństwa, o jego potrzebach produkcyjno-technicznych, które powinny być zaspokajane za pośrednictwem techniki. O umacnianiu się więzi między naukami społecznymi i technicznymi świadczy m. in. powstanie estetyki przemysłowej, ergonomii itp. Wszystko to stanowi przesłankę dla zbliżenia się ekonomicznego i tzw. inżynierskiego sposobu myślenia, które odznaczają się określonymi właściwościami, przesłankę dla wytwarzania się ogólnonaukowego sposobu myślenia. Jest to konsekwencja integracyjnych procesów w nauce.

*

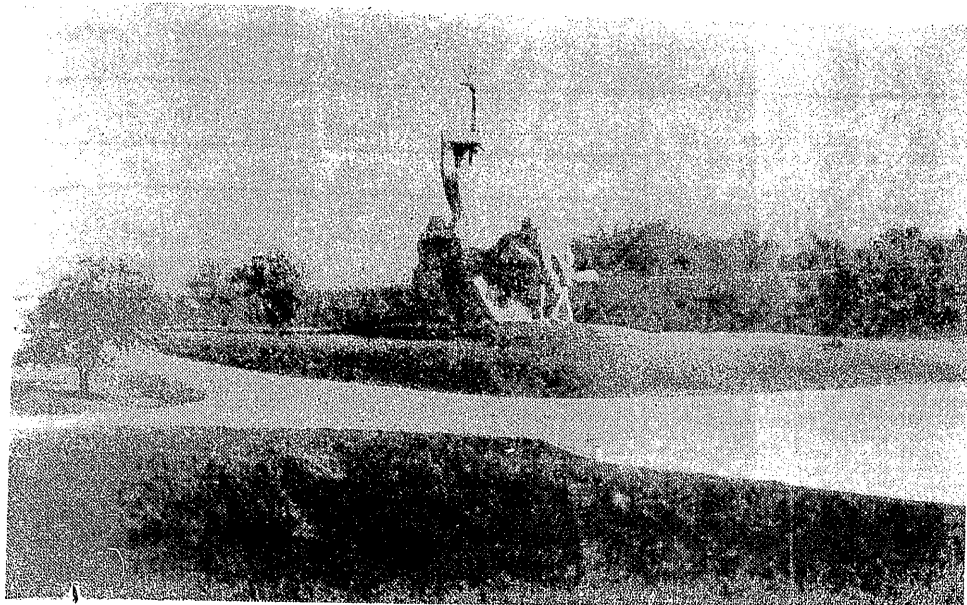
Jeśli uznać, że powołaniem nauk społecznych jest rozwinięcie marksizmu na miarę naszych czasów, a więc marksizmu końca XX wieku, to urzeczywistnienie tego zamierzenia jest niemożliwe bez stworzenia również ekonomii politycznej na miarę naszych czasów. Niemożliwe, bo zajmuje ona centralne miejsce w socjalizmie naukowym.

*) Publicystyczna wersja wykładu inauguracyjnego, wygłoszonego 3.XI.br. z okazji 30-lecia istnienia SGPS.

*) Por. A. Warholan: „Przemiany 33-lecia Polskiej Ludowej a świadomość narodu”. Katowice 79, s. 17-18.

*) Por. Soviet Studies. A Quarterly Journal of the USSR and Eastern Europe. University of Glasgow, January 1979, p. 37-40.

*) Por. G. Labuda: „Wkład Polaków i uczonych polskiego pochodzenia w rozwój nauki światowej”. Referat na II Kongresie uczonych polskiego pochodzenia. Kraków, lipiec 1979 r. Patrz też J. Górski: „Wkład Polaków w rozwój nauk ekonomicznych”, w pracy zbiorowej pt.: „Wkład Polaków do kultury światowej” pod red. M. A. Krabca i innych, Lublin 1976 r. Wyd. Towarzystwa Naukowego KUL.



Fot. A. LUBOWSKI

NAD CICHYM DONEM

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tym większym jednorazowo ubytkiem mocy energetycznej trzeba się pogodzić.

Dziś w Związku Radzieckim buduje się kilka elektrowni jądrowych o mocy od dwóch do sześciu tys. megawatów każda. Potrzeba dla nich wyposażenia, a i za granicą nie brak chętnych na ten towar. Nic dziwnego, że w Wołgodońsku prawie co tydzień pojawia się ktoś ekstrawagantny. Trzeba było szybko zbudować lotnisko z prawdziwego zdarzenia, bo do Rostowa blisko 250 kilometrów.

Z poczekalni nowoczesnego dworca widać samolot Jak-40 dyrektora generalnego „Atommaszu”, Walerego Pierszina, który jest zarazem zastępcą ministra budowy urządzeń energetycznych ZSRR. Częściej jednak od małych samolotów dygnitarzy z Wołgodońska lądują znacznie większe pasażerskie maszyny. 4 razy tygodniowo TU-134 lata stąd do Moskwy, spory ruch panuje na trasie Nabieżnynie Czełny-Wołgodońsk. Przylatuje tu do pracy wielu tych, którzy budowali gigantyczną fabrykę ciężarów nad Kama. To ci, którzy widzą szczególnie pociechę atmosfery inwestycji bezprecedensowych, takich, o których mówi, albo będzie mówić cały kraj.

Parę kilometrów od lotniska wznosi się zaporą Cymlańskiej Hydroelektrowni. Na dnie sztucznego morza znalazła się stara stacja koczowa, założona przeszło trzy lata temu. Mieszkańców przesiedlono nieco w bok, ale dla wielu z nich inwestycja była zabiegiem bolesnym — pod wodą zostały groby przodków i bliskich.

Tama przegrodziła rybną tradycję szlaki wędków na miejsce tarla. Coraz trudniej o sandacza, leszcza, siewrię. Niemal zniknął donski śledź, który kiedyś trafiał na carskie stoły. Tej wiosny woda w Donie podniosła wysoko, rzeka szeroko rozlała, w Cymlańsku powiadała, że będzie jeszcze „ucha po kozacku” jak się patrzy.

★

Boris Charlampijewicz Sarjiew, młody, energiczny dyrektor sowchozu „Progress” spodziewał się odwiedzin poprzedniego dnia. Ktoś coś pokreślił i w dżdżyste niedzielne popołudnie wyciągamy dyrektora z wanny. Dzwoni po sekretarza partii i razem jedziemy taksówką do piwnic. Sowchoz specjalizuje się bowiem w uprawie winogron i produkcji wina. Ma własną fabrykę, największą w obwodzie rostowskim, gdzie wyrabia się głównie markowe wytrawne. Nikt nigdzie do alkoholu nie dokłada i dyrektor Sarjiew nie ukrywa, że profil produkcyjny sowchozu „Progress” ma niebagatelny wpływ na standard życia jego ludzi. Dodaje, że sowchoz jest dobry, ale nie wyjątkowy i w okolicy spotkać można lepsze.

„Progress” ma 2,5 tys. hektarów ziemi, z tego 330 hektarów sadów i 400 hektarów winnej latorośli, z których tylko 180 hektarów daje owoce. Reszta to za młode jeszcze krzaki. W tym roku zbrali niecałe 7 tys. ton, mrozy sporo zniszczyły. Podobnie było w dwóch poprzednich latach. Ale mimo wszystko wyszli na swoje.

Na terenie należącym do sowchozu mieszka półtora tysiąca ludzi. 530 zatrudnionych jest na stałe, 200 przyjeżdża z miast na czas zbiorów. Winogrona zbiera się szybko, fabryka pracuje kilkanaście dni w roku. Potem wino dojrzewa w beczkach. Zwykle do trzech lat, choć sprzedają i młodsze.

W zeszłym roku sowchoz wypłacił 97 tys. rubli premii. Starczyłoby na 12 „Ziguli”. Gdyby tylko były. Pracownicy „Progressu” mają ponad 50 własnych samochodów, a ile motocykli, tego dyrektor ani sekretarz nie wie, bo ludzie nawet nie rejestrują i jeżdżą bez numerów. Samochodów byłoby więcej; bo pienią-

dze są, tylko trudno dostać. „Moskwicz” to już ostatnio nie biorą.

W ubiegłym roku średnia płaca wyniosła 127 rubli, dyrektor dostawał 300, a z premiami uzbierałoby się 500 rubli. Średnie zarobki niby niższe — mówi — niż w całym kraju, ale ludzie żyją lepiej, bo tu taniej niż w mieście. Z jedzenia kupują tylko cukier i chleb.

Jak kombajn idzie przez pole, to nie ma, żeby trochę kukurydzy nie zostawił. Gdy ktoś nieleniwy, zbiera spokojnie półtorej tony. Żadna sprawa trzymać 2 świniaki — tłumaczy Boris Charlampijewicz. Ostatnio coraz więcej ludzi zaczyna hodować króliki. Sowchoz skupuje krowy i byczki z działek przyzagrodowych. Zeszłego roku sprzedał państwu 400 ton mleka, 100 ton mięsa, 1000 ton zboża, 30 ton nasion lucerny. Bo lucerna dobrze im się udaje, kosztą 4-8 razy w roku. Mięso i mleko do starczą do własnego przedszkola, stołówki, zaopatrują nimi sowchozowy sklep.

Dyrektor opowiada, że na działkach przyzagrodowych mało kto zbiera jabłka, które spadają. Obiecywali po 10 kopiejek za kilogram, żeby chociaż dzieci zebrały, a sowchoz przetworzył. Ale nie, pieniędzy mają dosyć.

Na takie życie nie można się obrażać — mówi Boris Charlampijewicz. — Ale gdyby była dyscyplina, byłoby jeszcze lepiej. Dyrektor nie jest zbyt wysokiego mniemania o pracowitości swej załogi. Teoretycznie obowiązuje 7-godzinny dzień pracy. Ale ze świecą szukać takich, którzy pracują porządnie więcej niż 5 godzin — powiada. Skarży się, że nie ma żadnych szans zwolnić nieroba, że jego, Sarjiewa mogą obrażać, ale niech on spróbuje — od razu idzie skarga do rajkomu. Taką demotracją — dodaje dyrektor, a sekretarz przytakuje.

W zeszłym roku sowchoz zbudował systemem gospodarczym 12 domków piętrowych, w każdym po dwa stumetrowe mieszkania. Dyrektor ma 120 metrów powierzchni, ale przenosi się do mniejszego, bo żona nie chce tyle sprzątać. A w ogóle to ludzie nie palą się do tych nowych domków. Wolą stare, mniejsze, parterowe. Na piętro zresztą nie ma zawsze woda dochodzi. Zwykli pracownicy ma 18 dni urlopu, w przypadku pracy w warunkach szkodliwych dla zdrowia urlop wydłuża się do 36 dni. Dyrektor korzysta z 24 wolnych dni roboczych. Zjednoczenie „Donwino”, któremu podlegają, postawiło nad Morzem Czarnym własny dom wypoczynkowy. Sowchoz ma na okragło 2 swoje miejsca. Ale walki o przydział nie ma. Wielu spędza urlop na miejscu. Sekretarz np. odpoczywał z namiotem wzdłuż Donu, łowił z łódki.

Popróbowałimy win sprzed dwóch lat i sowchozowe naczelnictwo pokazało mi przedszkole z basenem, własną stację benzynową, punkt felczersko-akuszerski, budynek 10-letniej szkoły i tanecplaszczadkę. A 30 lat temu był tu step.

★

W drodze do Rostowa odcinek wyjątkowo kiepskiej szosy. Kierowca Wołgi, którą podróżuje, zna doskonale tutejsze wyrwy i wyboje, wiadomo też personalnie, komu je zawdzięczamy. Co kilkadziesiąt kilometrów tablica informująca, kto odpowiada za dany fragment szosy. 23 kilometrów mistrza Begietowa tutejsi kierowcy długo nie zapominają.

★

Rostów nad Donem kilkakrotnie przechodził z rąk do rąk w czasie ostatniej wojny. Niemcy weszli tu w listopadzie 1941 roku, ale tylko na 8 dni. W lipcu 1942 roku zdobyli miasto ponownie, tym razem na dłużej. Wyzwolenie nadeszło w lutym 1943 roku. W sumie niemal dwa lata front stał w odległości 50-60 kilometrów od miasta.

Walentyn Andriejewicz Arnautow chodził do jednej klasy z Witia Czerwieczkinem, którego jesienią 1941

roku hitlerowcy zastrzelili za to, że hodował gołębie. Witia miał 15 lat, gołębie były wtedy wśród młodzieży bardzo modne, a Niemcy wydali zakaz hodowli.

Arnautow bił się pod Kurskiem i Woroneżem; dziś jest zastępcą generalnego dyrektora „Rostsielmaszu”, największego w Związku Radzieckim producenta kombajnów.

Obok głównej portierni zakładów tablica pamiątkowa przedstawiająca żołnierza Pierwszej Armii Konnej Budionnego. Ona właśnie w styczniu 1920 roku rozgromiła oddziały Denikina i zdobyła Rostów. O historii fabryki wysłuchałem sporo, bo właśnie świętowano pięćdziesiąt rocznicę jej istnienia. Decyzją o budowie zapadła w 1925 roku z inicjatywą przewodniczącego Wszechzwiązkowej Rady Gospodarki Narodowej, Feliksa Dzierżyńskiego. Srodem budowy mianowano Glebowa-Awilitowa, ludowego komisarza poczty i telegrafów w pierwszym rządzie rewolucyjnym, a następnie komisarza Floty Czarnomorskiej.

W 1932 roku „Rostsielmasz” dostarczył na żniwa pierwsze 1700 kombajnów zbożowych „Staliniec-1”. W pięć lat później „Staliniec-1” na wystawie w Paryżu dostał i nagrodę i dyplom Grand Prix, a 10 lat temu z taśm w Rostowie zszedł milionowy kombajn.

Plan na rok bieżący zakłada produkcję 72 tysięcy maszyn, 1,5 proc. idzie na eksport, do 40 krajów. Niedawno jedna sztuka powędrowała na próbę do Australii, pojawili się nowi klienci: Angola i Mozambik.

Robią kombajny dla różnych stref klimatycznych, przeznaczone do pracy w różnych warunkach terenowych. Sami kształcą sobie kadry. Od przeszło dziesięciu lat mają własną wyższą uczelnię techniczną, która zdaniem kierownictwa firmy, wypuszcza o klasę lepszych inżynierów, niż normalne politechniki. Do tego dochodzą dwie szkoły wieczorowe i cztery technika.

Szczycą się własnym pałacem kultury, stadionem, basenem klasy międzynarodowej, halą piłki ręcznej, stacją wodną, salą dla ciężarowców, bazą alpinistyczną w Północno-Osietyjskiej ASRR, 2,5 tysiąca dzieci pracowników (rostońska załoga liczy 38 tys. osób). „Rostsielmasz” odpożywa każdego roku nad Morzem Czarnym. Służby socjalne muszą się mocno gimnastykować, bo coraz trudniej przyciągnąć ludzi do pracy trzynastonowej. Osiem lat temu założono filie zakładów w mieście Bielaja Kalitwa, 200 kilometrów od Rostowa. Były tam kiedyś kopalnie węgla, które się powoli kończą. Tam zatem o ludzi łatwiej.

W myśl decyzji o uruchomieniu w każdej fabryce w miarę możliwości produkcji towarów rynkowych, poza kombajnami „Rostsielmasz” wytwarza meble, dzięcielnice i kuchenne „Rostsielmasz” ma swój własny sowchoz — „Niwa”, skąd trafia do zakładów stołówki i bufetu 3 tony mięsa dziennie, nie licząc drobiu. Ostatnio fabryka dokupiła 200 świń. W kantynach własne warzywa i owoce, nawet własne wyroby cukiernicze.

W drodze powrotnej z „Rostsielmaszu” oglądam piękny park imienia Witii Czerwieczkina, szkolnego kolegi dyr. Arnautowa. A potem mauzoleum „Zmniejszająca Baika”, gdzie hitlerowcy zamordowali 27 tysięcy starców, kobiet i dzieci. Boris Sidorenko, rocznik 1934, mój przewodnik po tym mieście, jest tu nie pierwszy raz, ale widzę, że z trudnością panuje nad sobą. Parę dni wcześniej w Cymlańsku, o nie nie pytany, zaczął opowiadać o trupach walających się w 42 roku po ulicach Rostowa.

★

Tutejsze lotnisko również blisko centrum miasta, co nasze Okęcie. Zostało zatem jeszcze nieco czasu, aby po raz ostatni spojrzeć na toczący się leniwie cichy Don.

ANDRZEJ LUBOWSKI

BUŁGARIA

POLE DLA INICJATYWY

DAFIN DOJNOW

O D początku 1979 r. działa w rolnictwie Ludowej Republiki Bułgarii nowy mechanizm ekonomiczny. Od połowy bieżącego roku mechanizm taki obowiązuje w handlu zagranicznym. Od 1 października br. nowy mechanizm wprowadzony został w przemyśle.

Reforma obejmuje stopniowo również inne gałęzie gospodarki narodowej. Jej głównym celem jest podniesienie efektywności gospodarowania.

Na podstawie analiz dokonanych na ostatniej Krajowej Konferencji Partijnej oraz w szeregu dokumentów partyjnych i rządowych stwierdzono, że w bułgarskiej gospodarce narodowej panuje sytuacja, w której istniejące już ogromne możliwości w postaci środków produkcyjnych, kadr, potencjału naukowego i doświadczenia produkcyjnego — nie są w dostatecznym stopniu i w pełni wykorzystywane. Konieczne stało się skonstruowanie takiego mechanizmu ekonomicznego, który pobudził inicjatywę załóg pracowniczych.

Postanowiono, że każda organizacja gospodarcza powinna przejść na własny rozrachunek. Jest ona zobowiązana pokrywać ze swych dochodów wszystkie wydatki. Jednostka gospodarcza powinna wygospodarować także środki na własne fundusze potrzebne do finansowania rozszerzonej reprodukcji. Pozostała część dochodu przeznaczona jest na fundusze socjalne i fundusz plac.

Ogólny dochód jest głównym wskaźnikiem ekonomicznym. Stanowi on źródło zabezpieczenia interesów społecznych, następnie kolektywnych i w końcu interesów osobistych załóg. Odprowadzenie środków na poszczególne cele odbywa się zgodnie z normatywnymi, które gwarantują właściwe kojarzenie wymienionych trzech interesów. Całkowita nowość jest zasada, że fundusz plac jest wielkością uzyskaną po potrąceniu wszystkich innych wydatków. Jest to jedna z podstawowych zasad nowego mechanizmu ekonomicznego, wiążąca ściśle zarobki załóg z wynikami działalności gospodarczej.

W dziedzinie planowania uwypukla się konieczność konsekwentnego stosowania zasady centralizmu demokratycznego. Uznano, że ustalanie głównych wskaźników rozwoju gospodarki narodowej przez centralne organa planowania jest niezmienne zasadą socjalistycznego gospodarowania. Równocześnie nowy mecha-

nizm wymaga wypełnienia planowania demokratyczną treścią, stwarzając szerokie możliwości planowania „od dołu w górę”.

Głównym problemem dalszej demokracji planowania jest liczba i charakter centralnie ustalanych wskaźników. Ich zakres systematycznie zmniejszono, obecnie organizacje gospodarcze obowiązują pięć wskaźników: sprzedaż gotowych wyrobów w wyrażeniu naturalnym, wielkość czystej produkcji; wpływy dewizowe z eksportu i limit importu (w rozbięciu na kierunki); limit zaopatrzenia w surowce, materiały, paliwa, energię i niektóre deficytowe maszyny i urządzenia oraz limit (lub normatywy) zatrudnienia.

Cała pozostała działalność w dziedzinie planowania, tj. cały techniczno-przemysłowo-finansowy plan w pełnej nomenklaturze wskaźników, pozostaje zadaniem organizacji gospodarczej i jej wydziałów. W wielu przedsiębiorstwach centralnie ustalane zadania planowe (cyfry kontrolne) nie będą wymagały zaangażowania pełnej zdolności produkcyjnej. W związku z tym, powstaje bardzo charakterystyczny dla nowego mechanizmu ekonomicznego problem: jak zorganizować wykorzystanie zdolności rezerwowanych. Ogólnie biorąc, powinny to umożliwić rezerwy pojmowane jako wartości materialne i środki finansowe. Dzięki stworzonego silnemu materialnemu zainteresowaniu końcowymi wynikami gospodarowania, jednostki gospodarcze i załogi będą poszukiwać optymalnych rozwiązań w celu jak najpełniejszego wykorzystania wszystkich czynników produkcji; będą starały się korzystać z osiągnięć naukowo-technicznych, uwzględniając możliwości zaopatrzenia materiałowo-technicznego i potrzeby rynku. W tej dziedzinie wielką rolę mają do spełnienia kadry kierownicze i specjaliści. Od nich będzie zależało, w jakiej mierze zostaną wykorzystane możliwości swobodnego zawierania umów na część produkcji, jak też stosunkowo swobodny tryb kształtowania cen i umownego ustalania dodatków lub rabatu.

Dochód jednostek gospodarczych będzie liczony na podstawie rzeczywistych wpływów pieniężnych na ich rachunki. Oznacza to, że muszą one mieć zagwarantowany zbyt wyprodukowanych wyrobów, a nabywcy tych wyrobów muszą mieć środki na ich zakup. Uwidacznia się tu wielka rola umów, jako środka regulowania stosunków między kontrahentami.

Są one też elementem socjalistycznego rynku.

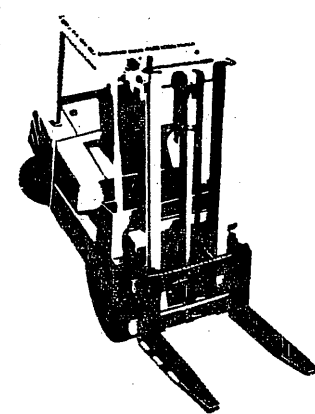
Nowy mechanizm ekonomiczny rozwiązuje też w nowy sposób problemy finansowania nakładów inwestycyjnych. Organizacja gospodarcza może w ramach limitu dla ministerstwa określać kiedy i jakie inwestycje mają być zrealizowane, aby mogła podnieść efektywność produkcji i przez to także dochód. Źródłami finansowania inwestycji są środki własne i kredyty bankowe. Przy wykorzystywaniu kredytów organizacja gospodarcza musi wykazać bankowi efektywność nowego obiektu i swoje możliwości spłacenia zobowiązań wobec niego.

Logiczną konsekwencją tych ustaleń jest także możliwość uznania organizacji gospodarczej za niewypłacalną i ogłoszenia jej upadłości. Należące do niej zasoby finansowe wykorzystuje się na spłacenie długów, w tym także kredytów bankowych.

Podkreślono już, że środki na fundusz plac to suma pozostała po pokryciu wszystkich innych wydatków. W tej sytuacji wyłania się jednak problem, czy nie powstaną nieuzasadnione rozpiętości w wynagrodzeniu za pracę, spowodowane przez wiele różnorodnych czynników zewnętrznych, wpływających na wyniki poszczególnych przedsiębiorstw. Problem ten rozwiązuje się dwoma sposobami: po pierwsze — dochód na fundusz plac jest regulowany normatywnie, odpowiednio do wzrostu społecznej wydajności pracy, a po drugie — stosuje się progresję podatkową w postaci normatywnych wpłat do budżetu regulujących wzrost funduszu spożycia. W ten sposób państwo wpływa na wielkość funduszu plac, który ma być podzielony między członków załogi.

Szczególne zainteresowanie budził też zawsze system kształtowania indywidualnych zarobków. Nowy mechanizm ekonomiczny potwierdza zasadę, według której płaca zależy od ilości i jakości pracy.

Nowy mechanizm rozwiązuje także sprawiedliwie takie przypadki, kiedy poszczególne załogi sumiennie i pomyślnie wykonują swe zadania, mimo że oddział i organizacja gospodarcza jako całość nie osiągała dobrych wyników. Gwarantuje on tym załogom należne im zarobki. Otwiera szerokie możliwości wykazania się inicjatywą. Wymaga jednak wysokich kwalifikacji i elastycznego podejścia do wyłaniających się codziennie problemów.



WÓZKI SPALINOWE WYSOKIEGO PODNOSZENIA „REKORD-2”

balkancar

Wysoka wydajność pracy w odkrytych składach i na placach budowy, dworcach kolejowych, portach i na lotniskach przy dużym efektywnym zasięgu działania

udźwig: 2000, 2500, 3000, 3200 i 3500 kg
wysokość podnoszenia do 4500 m

wydajność, zaczynająca się już od rozruchu silnikiem Diesla D3900K na licencji firmy „Perkins”, doskonałe cechy dynamiczne i duże szybkości eksploatacyjne, przekładnie hydrodynamiczne, wygoda w kierowaniu i kontroli, niskie koszty eksploatacyjne.

Eksporter:

balkancarimpex

1000 Sofia, ul. Alabina 56
Telefon: 88-21-22
Telegramy: BALKANCARIMPEX Sofia

Import do PRL za pośrednictwem:

METALEXSPORT

Warszawa, ul. Mokotowska 49

I-28

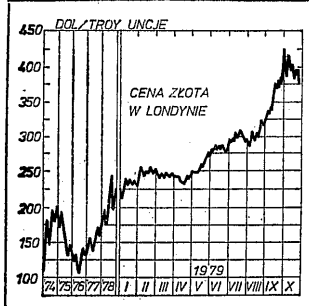
koniunktura na świecie

na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA
(w dolarach za troy uncję)

	19.X.	22.X.	24.X.	26.X.
Londyn	393,0	392,0	395,0	375,0
Zurych	392,5	393,5	395,0	376,0
Paryż	398,0	401,6	395,1	385,9

* 1 troy uncja = 31,1 grama



W czwartym tygodniu października **cena złota** na giełdzie londyńskiej wyraźnie spadła. W dniu 19.X. wynosiła ona jeszcze 393 dolary za troy uncję, w dniu 26.X. już odpowiednio 375 dolarów, a więc w ciągu tygodnia obniżyła się aż o 18 dolarów na troy uncję (por. tabela i wykres). Główną przyczyną spadku ceny złota w omawianym okresie było ogłoszenie przez Ministerstwo Finansów USA terminu i ilości złota, jaka postawiona zostanie do sprzedaży na najbliższej aukcji. W trzecim tygodniu października Stany Zjednoczone

zmieniły dotychczasowe zasady, które przewidywały, że aukcje złota z zapasów rządowych tego kraju odbywać się będą raz w miesiącu przy z góry ustalonej ilości złota oferowanego do sprzedaży (bliższe szczegóły por. poprzedni przegląd).

Zgodnie z komunikatem ogłoszonym 25.X. najbliższa aukcja złota USA odbędzie się 1.XI.br. Na aukcji tej zostanie sprzedane 1,25 mln uncji złota, a więc ilość znacznie większa niż na aukcjach organizowanych według starych zasad, na których poczynając od maja br. sprzedawano 750 tys. uncji złota. Znaczące zwiększenie ilości złota zaoferowanego do sprzedaży na najbliższej aukcji jest wyrazem dążeń do przełamania spekulacji, która doprowadziła do bardzo silnej zwyżki cen złotego kruszcu, ale przede wszystkim jest jednak następstwem środków zmierzających do przeciwdziałania zniżce kursu dolara.

Po ogłoszeniu w drugim tygodniu października pakietu środków antyinflacyjnych zmierzających do obniżenia kursu waluty amerykańskiej, wykazał on pewną, choć dość chwiejną poprawę (por. poprzedni przegląd). To właśnie stało się przyczyną, że w czwartym tygodniu października zapowiedziano wprowadzenie do gry nowych środków obrony kursu dolara.

Pierwszym z nich jest zapowiedź nowej emisji obligacji rządu USA na rynku RFN na łączną sumę 4 mld marek. Obligacje te mają być emitowane w dwóch równych transzach po 2 mld marek: pierwsza — w listopadzie br., druga — w styczniu 1980 r. Jest to operacja podobna do tej, jaką przeprowadzono na podstawie programu obrony kursu dolara ogłoszonego 1.XI.br. z tym, że na mniejszą skalę (zarówno ze względu na jej rozmiar na rynku RFN, jak również dlatego, że nie przewidziano, podobnie jak poprzednio, emisji obligacji USA na rynku szwajcarskim).

Celem nowej emisji obligacji rządowych USA na rynku RFN jest uzupełnienie rezerwy dewizowych niezbędnych dla interwencyjnego skupu dolarów w celu przeciwdziałania jego zniżce.

Intervencja walutowa prowadzona przez System Rezerwy Federalnej w celu podtrzymania kursu dolara spowodowała, że już w sierpniu rezerwy dewizowe USA spadły do 4,8 mln dolarów, podczas gdy w maju wynosiły 7 mld. Wzmocnienie tej interwencji we wrześniu i początku października zmusiło ponadto do pełnego niemal wykorzystania kredytów swapowych w Bundesbanku.

Drugim środkiem zmierzającym do obrony kursu dolara jest wspomniana już wcześniej zapowiedź wydatków zwiększenia ilości złota na aukcji, która odbyć się ma 1.XI.br. Warto przypomnieć, że podobna decyzja zawarta była w pakiecie środków zmierzających do obrony kursu dolara.

Trzecim środkiem zmierzającym do obrony kursu dolara, choć już nie nowym w stosunku do pakietu antyinflacyjnego wprowadzonego w początku października, była dalsza podwyżka stopy oprocentowania. W początku czwartego tygodnia października zainicjował ją Morgan Guaranty, podwyższając swą prymalną do 14,5 do 15 proc. Za decyzją tą poszły wkrótce inne wielkie amerykańskie banki handlowe. W końcu omawianego okresu nową podwyżkę stopy procentowej zainicjował Citibank, drugi pod względem wielkości bank handlowy, podnosząc swą prymalną do rekordowo wysokiego poziomu 15,25 proc.

Wprowadzenie do gry nowych środków przyniosło dalsze wzmocnienie kursu dolara w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych. Dość powiedzieć, że w ciągu całego czwartego tygodnia października kurs dolara utrzymywał się już powyżej 1,8 marki RFN za do-

lara, a w stosunku do franka szwajcarskiego wzrósł z 1,643 franka za dolara w dniu 19.X. do 1,687 franka w dniu 26.X. Za zwyżką kursu dolara w stosunku do takich walut jak jen japoński i funt szterling kryły się ponadto inne przyczyny.

Oslabienie kursu jena japońskiego utrzymuje się od pewnego już czasu i — jak wspomniano w poprzednich przeglądach — związane jest z wyraźnym pogorszeniem bilansu obrotów towarowych tego kraju, spowodowanym przede wszystkim przez zwyżkę cen ropy (Japonia jest uzależniona od jej importu w stopniu wyższym niż inne wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne). Tendencja ta utrzymuje się nadal. Według ogłoszonych ostatnio danych, w ciągu dziesięciu miesięcy br. bilans obrotów towarowych Japonii zamknął się nadwyżką w wysokości 3,8 mln dolarów, podczas gdy w odpowiednim okresie ub. roku nadwyżka ta wynosiła 24,6 mld dolarów. W rezultacie, w czwartym tygodniu października kurs jena uległ dalszemu osłabieniu. W celu przeciwdziałania utrzymującej się zniżce kursu jena, japońskie władze finansowe zamierzają wprowadzić środki ograniczające odpływ kapitałów z Japonii, w tym przede wszystkim w postaci udziału banków japońskich w kredytach konsorsjalnych udzielonych na Eurorynku.

Oslabienie kursu funta szterlinga związane było ze zniesieniem przez rząd konserwatywny pozostałości ograniczeń dewizowych. Znajduje to wyraz w przywróceniu swobody dysponowania obcą walutą, udzielania obokrajowcom pożyczek w funtach szterlingach, zakupu i sprzedaży złota w sztabach itp. Tak daleko idąca liberalizacja była zaskoczeniem i spotkała się z krytyką opozycyjnej obecnie Partii Pracy. Ona też miała zasadniczy wpływ na zniżkę kursu funta szterlinga w czwartym tygodniu października. Zniżka ta byłaby znacznie większa, gdyby nie inter-

KURSY WALUT

Tabela 1

	19.X.	22.X.	24.X.	26.X.
Funt szterling (w dol. za funt)	2,154	2,149	2,110	2,105
Gulden holenderski (w gul. za dol.)	1,992	1,995	2,002	2,006
Frank belgijski (we frank. za dol.)	28,98	28,97	28,95	29,04
Marka RFN (w mk. za dol.)	1,799	1,803	1,805	1,806
Lir włoski (w lirach za dol.)	829,0	829,1	830,1	831,1
Frank francuski (we fr. za dol.)	4,219	4,227	4,225	4,228
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	1,643	1,664	1,658	1,667
Jen japoński (w jenach za dol.)	230,9	232,0	234,1	234,4
Peseta hiszpańska (w pesetach za dol.)	66,06	66,08	66,22	66,24
Szyling austriacki (w szyl. za dol.)	12,95	12,96	12,98	12,98
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,232	4,228	4,246	4,244
Korona norweska (w kor. za dol.)	4,978	4,987	5,010	5,019
Ecu (w dol. za ecu)	1,387	1,386	1,381	1,379

wencja podjęta przez Bank Anglii. Można mieć uzasadnione wątpliwości, czy interwencja ta zdoła przeciwdziałać zniżce kursu waluty brytyjskiej, na którą działają będą również inne czynniki, a przede wszystkim wyższa nadal niż w innych krajach stopa inflacji (por. niżej „Wskaźniki”).

słanką wspomnianego wyżej zniesienia ograniczeń dewizowych przez rząd konserwatywny.

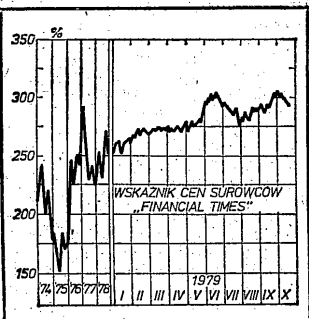
Utrzymująca się wysoka stopa inflacji w USA (por. niżej „Wskaźniki”) jest również czynnikiem podważającym stabilność wspomnianego wyżej dalszego wzmocnienia kursu dolara. Z ostatnio ogłoszonych danych wynika bowiem, że we wrześniu ceny detaliczne w USA wzrosły o 1,1 proc. w stosunku do sierpnia, a stopa inflacji w skali rocznej wzrosła do 13,2 proc.

na rynkach towarowych

WSKAŹNIK CEN SUROWCÓW „Financial Times” (I.IV.1952 = 100)

Tabela 3

Data	Wskaźnik
18.X.	292,0
22.X.	294,3
25.X.	290,0
Przed miesiącem	305,0
Przed rokiem	266,0



W czwartym tygodniu października przez wahania ogólnego wskaźnika cen surowców „Financial Times” zaznaczyła się dalsza jego zniżka (por. tabela 3 i wykres). W końcu omawianego okresu wskaźnik ten ukształtował się na poziomie niższym o 2 punkty niż przed tygodniem i o 15 punktów niż przed miesiącem, wyższym jednak niż przed rokiem o 24 punkty. Dla wyjaśnienia ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców sięgniemy, jak zwykle, do danych tabeli 4. Z tabeli tej wynika, że:

● **Ceny złota i pasz** obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia i (z wyjątkiem jęczmienia) ukształtowały się na poziomie niższym niż przed miesiącem. Na zniżkę tę wpłynęło przede wszystkim ogłoszenie przez Międzynarodową

Radę do Spraw Pszenicy nowego szacunku światowych zbiorów tego zboża. W szacunku tym przewidyuje się, że światowe zbiory pszenicy w roku gospodarczym 1979/80 wyniosą 414 mln ton, wobec 405 mln ton przewidywanych przed miesiącem. Na poprawę tę wpłynęło przede wszystkim podwyższenie szacunku zbiorów w ChRL. Ocena zbiorów pszenicy w ZSRR nie zmieniła się w stosunku do poprzedniego miesiąca.

● **Zmiany cen innych artykułów żywnościowych** były — jak zazwyczaj — zróżnicowane.

Ceny kawy na giełdzie londyńskiej po zniżce w poprzednim tygodniu ponownie wzrosły. Zwyżka ta wiąże się ze wznowieniem przez eksporterów kawy jej zakupów na giełdzie londyńskiej w celu podtrzymania poziomu cen. Importerzy kawy ograniczają nadal jej zakupy do niezbędnego minimum w oczekiwaniu na obniżkę cen.

W odróżnieniu od cen kawy ceny ziarna kakao wykazywały dalszą zniżkę (por. poprzedni przegląd). Nowym tego impulsem stało się ogłoszenie szacunku Międzynarodowej Organizacji do Spraw Kakao, w którym przewidyuje się, że w roku gospodarczym 1979/80 podaż ziarna kakao przekroczy znowu popyt o 40 tys. ton, a także oceny, z których wynika, że jego produkcja w Ghanie znacznie wzrosła (w roku ubiegłym spadła do poziomu najniższego, od 20 lat). Związana z tym fala sprzedaży spowodowała, że w czwartym tygodniu października ceny ziarna kakao spadły do poziomu najniższego od trzech lat.

Ceny kukurydzy wykazały dalsze wzmocnienie. O jego przyczynach wspomnieliśmy w poprzednim przeglądzie.

● **Ceny surowców dla przemysłu lekkiego** obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia. Na podkreślenie zasługuje przede wszystkim zniżka cen bawełny. Wiąże się ona z ogłoszeniem przez Międzynarodowy Komitet Doradczy Bawełny (ICAC) szacunku jej zbiorów i zużycia w roku gospodarczym 1979/80. Z szacunku tego wynika, że w końcu tego okresu (I.VIII.1980) światowe zapasy bawełny wzrosną do 24–25 mln bel, wobec 22,5 mln bel w końcu poprzedniego roku gospodarczego. Na

Tabela 4

	Jedn. pien.	25.X.	Przed tygodniem	Przed miesiącem	Przed rokiem	W ciągu roku w proc.
ZBOŻA I PASZE						
pszenica	centy/busz.	412,5	425,8	426,5	346,5	119,0
kukurydza	centy/busz.	251,3	268,0	268,5	226,9	110,8
jęczmień	dol./tona	113,5	116,5	106,8	75,8	149,7
INNA ŻYWNOSĆ						
kawa	f.szt./tona	1823,5	1736,5	1879,5	1424,0	128,1
kakao	f.szt./tona	1460,0	1490,0	1603,0	2080,0	72,6
cukier	centy/lb	12,7	12,4	10,2	9,3	136,6
WŁÓKNA I SKÓRY						
bawełna	centy/lb	65,6	68,5	68,5	71,8	91,4
wełna	pensy/kg	285,0	294,0	273,0	269,0	105,9
skóry ciężkie (krowie)	centy/lb	59,0	62,0	67,0	59,0	100,0
METALE						
złoto stali	dol./tona	86,3	86,8	87,8	74,5	115,8
miedź elektr.	f.szt./tona	928,0	924,0	1101,0	745,5	124,5
(wire bars)	f.szt./tona	7385,0	7490,0	7305,0	7910,0	93,4
cyna	centy/lb	321,0	310,5	363,0	360,0	89,2
ołów	centy/lb	586,0	618,0	644,0	422,5	138,7
INNE						
kaučuk	pensy/kg	62,5	61,5	63,3	59,3	105,4

Miejsce notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry ciężkie; Winnipeg — jęczmień, owsie; Nowy Jork — kukurydza, skóry lekkie; Londyn — bawełna, wełna; Londyn — kawa, kakao, miedź elektrolityczna (wire bars), cyna, ołów, kaučuk, rzepak. Jednostki przeliczeniowe: 1 busz pszenicy = 37,2 kg; 1 busz kukurydzy = 25,4 kg; 1 lb (funt) = 0,454 kg.

uwagę zasługuje również ocena ogłoszona przez Międzynarodową Grupę Studiów Kaučuku (IRSG). W ocenie tej przewidyuje się, że w roku 1980 podaż kaučuku wyniesie 3,98 mln ton i będzie wyższa niż jego konsumpcja, którą szacuje się na 3,9 mln ton. (Ocena się, że w br. podaż kaučuku wyniesie 3,85 mln ton i będzie równa jego spożyciu).

● **Zmiany cen metali nieczelnych** wymagają nieco szerszego komentarza. Nominalnie są one odwróceniem dotychczasowej tendencji, która wyrażała się w zniżce cen miedzi i cyny oraz zwyżce cen cyny i ołowiu. Realnie zniżkowa tendencja cen miedzi i cyny (por. poprzedni przegląd) utrzymuje się nadal, a wzrost cen obu tych metali w stosunku do poprzedniego tygodnia był tylko wyra-

zem obniżenia kursu funta szterlinga (por. wyżej „Na rynkach pieniężnych”).

Zniżka cen ołowiu w stosunku do poprzedniego tygodnia związana była ze zmniejszeniem zapotrzebowania. Może być ona jednak zapowiedzią zmian dotychczasowej zwyżkowej tendencji cen tego metalu. W ocenie Międzynarodowej Grupy Studiów Cynku i Ołowiu (o jej części dotyczącej cynku wspomnieliśmy w poprzednim przeglądzie) przewidyuje się, że w bieżącym roku nadwyżka popytu nad podażą ołowiu wyniesie 70 tys. ton, co doprowadzi do obniżenia jego zapasów. Na rok 1980 przewiduje się wzrost wydobycia o 6 proc. i produkcji o 4 proc. Przy nieznacznym tylko wzroście spożycia doprowadzić to ma do pojawienia

wskaźniki

STOPA INFLACJI

Tabela 5

	Wrzesień 1979	Sierpień 1979	Lipiec 1979	Wrzesień 1978	Zmiana w ciągu roku w proc.
RFN (1970 = 100)	152,7	152,5	152,8	145,0	+ 5,3
W. Brytania (1974 = 100)	233,2	230,9	229,1	200,2	+ 16,5
	Sierpień 1979	Lipiec 1979	Czerwiec 1979	Sierpień 1978	
USA (1967 = 100)	222,1	218,9	216,6	197,8	+ 12,3
Francja (1970 = 100)	224,4	221,1	219,2	202,5	+ 10,8
Włochy (1976 = 100)	154,8	153,3	151,9	134,0	+ 15,5
Belgia (1976 = 100)	134,5	133,8	132,7	128,3	+ 4,8
	Lipiec 1979	Czerwiec 1979	Maj 1979	Lipiec 1978	
Holandia (1975 = 100)	125,3	124,9	124,8	120,7	+ 3,7

ze świata nauki i techniki

CZECHOSŁOWACKA FLOTA

W roku 1950 w czzechosłowackim eksporcie i imporcie drogą morską przewieziono 239 tys. ton towarów. W ostatnich latach udział ten wzrósł do prawie 10 mln ton. Znaczną ilość towarów przewoziła jest statkami morskiej floty Czechosłowacji. Z liczb 14 statków Czechosłowacja plasuje się na 65 miejscu wśród krajów o rozwiniętym transporcie morskim, ale na drugim (za Szwajcarią) wśród krajów bez dostępu do morza. (Interpress)

OPLACALNY HANDEL

Eksport technologii przynosi rozwinięty kraj kapitalistycznym 7 mld dolarów zysku rocznie. Polowa tej sumy przypada na Stany Zjednoczone, a kolejne miejsca zajmują Francja i Wielka Brytania. Kraje te w ostatnich latach uzyskały znaczne nadwyżki w sprzedaży technologii nad ich zakupami. RFN zajmuje na tej liście czwarte miejsce, Japonia i Szwecja w ciągu ostatnich lat kupowały więcej technologii niż sprzedawały. (PAI)

BAKTERIE W POWIETRZU

Jak wynika z badań przeprowadzonych w Sotokholmie, najbardziej zanieczyszczonym miejscem w wielkim mieście jest

skrzyżowanie ulic. O ile w powietrzu większym lub też nad brzegiem morza w jednym metrze szesściennym można znaleźć odpowiednio 65 i 90 bakterii, to w parku miejskim w stołey Szwecji jest ich już 763, zaś na ruchliwym skrzyżowaniu — 850. Podczas jednego pomiaru w tym ostatnim miejscu naliczono aż 4 tys. bakterii na 1 metr sześci. (PAP)

JEDNAK ELEKTRONICZNA

Pod koniec lat czterdziestych w Szwajcarii wytwarzano dwie trzecie wszystkich zegarków, stamtąd też pochodziło 90 proc. światowego eksportu w tej branży. W 1968 r. udział Szwajcarii w światowej produkcji spadł do 45 proc., co odpowiadało 65 mln sztuk zegarków rocznie. Obecnie udział ten wynosi zaledwie dwadzieścia kilka procent, a jeszcze mniej jeżeli idzie o wartość produkcji. Szwajcaria wyraźnie przegrała na zegarku elektronicznym, który w ciągu dziesięciu lat zrobił wielką karierę. (Interpress)

ENERGETYKA W SZKOLE

Poszukując sposobów propagowania oszczędności energii, amerykańskie Ministerstwo Energetyki zorganizowało letnie kursy dla nauczycieli i wykładowców szkół wyższych. Tylko tego lata kursów takich odbyło się 65. Ich tematem są podstawy gospodarki energetycznej w skali

ogólnokrajowej, a także sposoby oszczędzania energii w przemyśle, rolnictwie, transporcie i w gospodarstwie domowym. (PAP)

TELEFONY NA OLIMPIADĘ

Pięćdziesiąt tysięcy aparatów telefonicznych będzie zainstalowanych na olimpijskich obiektach sportowych w Moskwie. Obok tego stworzy się wydzieloną sieć telefoniczną, która zapewni kierownictwu i organizatorom igrzysk oraz wszystkim kompleksom urządzeń sportowych wiase olimpijskiej, telewizyjno-radiowemu kompleksowi Ostankino oraz wszystkim centróm prasowym — operatywną łączność wewnętrzną. Liczba telefonów łączności wewnętrznej będzie tak duża, że otrzymają one numery 5-cyfrowe. (PAI)

WIĘCEJ MORELI

W sadowniczym zakładzie doświadczalnym w Łopowie (wł. tarnobrzęski), w którym uprawia się na dużych powierzchniach morele, zakończono badania nad najgroźniejszym wrogiem tych roślin — Zwójką korowcową. Wdrożenie wyników badań wśród sadowników zajmujących się plantacją moreli pozwoli na poprawę zdrowotności drzew, a tym samym na ich plennosć. (PAP)

WALEC Z PRZYSSAWKĄ

Zasady dobrej roboty w budownictwie drogowym wymagają, aby świeżo położony asfalt był uglatany przez trzy walec o różnym ciężarze: najpierw 3–5 ton, potem około 8, a na koniec — 12 ton. Okazuje się, że bez szkody dla trwałości drogi wszystkie trzy można zastąpić jednym, jeśli zostanie on wyposażony w podciśnienie przysawki. Regulując wielkość podciśnienia, można zmniejszać lub zwiększać nacisk walców. Gęstość asfaltu zwiększa się też na skutek odsysania z niego powietrza i gładzi. Dzięki wynalazkowi dokonанemu w Politechnice Leningradzkiej prace drogowe mogą przebiegać szybciej przy mniejszej liczbie maszyn drogowych. (PAP)

EFEKTY MODERNIZACJI

W Ośrodku Badawczo-Rozwojowym Obrabiarek i Urządzeń Specjalnych w Poznaniu wykonano kompleksową modernizację szlifierni automatycznej typu SWA JBD-250 M, przeznaczonej do szlifowania bieżni pomocniczych zewnętrznych pierścieni łożysk wałocowych i o wydajności 30 pierścieni na godzinę. Głównymi autorami pracy: H. Bukowski, R. Błogosiński, P. Stachowiak, E. Duda. Przewidywane efekty ekonomiczne — poprawa jakości, zawężenie tolerancji

wykonawczych, zmniejszenie pracochłonności o około 1845 roboczogodzin rocznie i 285 tys. zł rocznie. (MPM)

BRZYKIETY ZE ŚMIECI

W miejscowości Kwik pod Sztokholmem działa prototypowy zakład wytwarzający z odpadów komunalnych brzykiety, których wartość opałowa odpowiada 2/3 wartości węgla. Dzięki pomysłom i wynikom próbnym eksploatacji oraz wsparciu ze strony rządu szwedzkiego w wysokości 1 mln koron, postanowiono przystąpić do budowy dużych zakładów tego typu. Wytwarzane z lekkiej frakcji śmieci miejscich brzykiety odznaczają się znakomitą zawartością siarki. Można je również wykorzystywać jako surowiec w przemyśle papierniczym lub chemicznym. (PAP)

KIELECKIE CYSTERNY

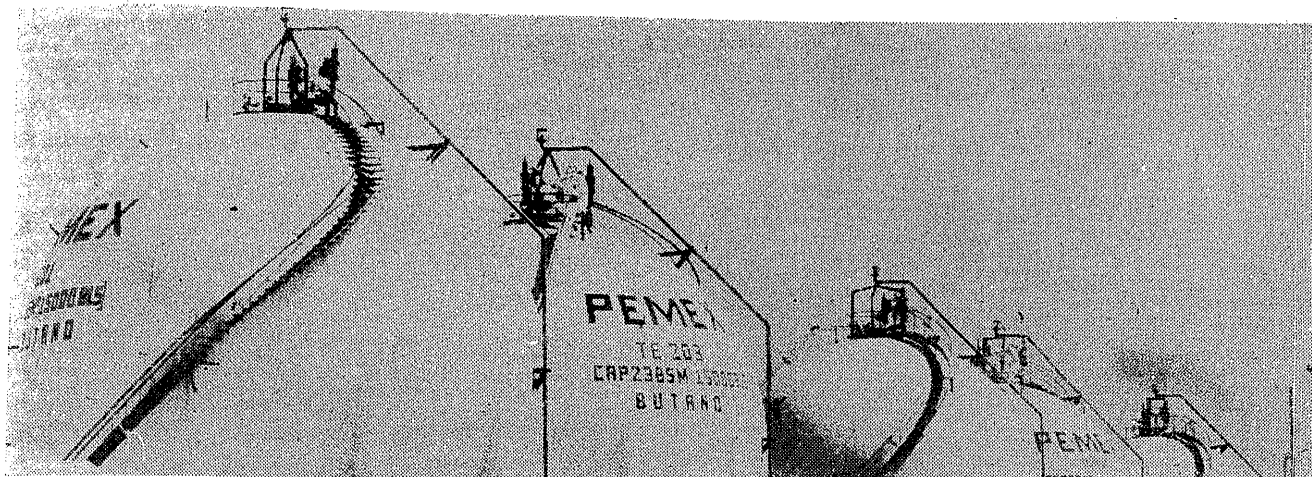
W Fabryce Samochodów Specjalizowanych „Polmo-SHL” w Kielcach zbudowany został nowy typ cysterny o pojemności 9 tys. litrów do transportu paliw płynnych. Cysterna ta została zbudowana na podwoziu radzieckiego samochodu ciężarowego „Kamaz” i obecnie przechodzi próby eksploatacyjne. Odpowiadając parametrom technicznym wymagającym przez Związek Radziecki, który poszukuje kooperantów do produkcji po-

RAKIJNA CZY ODRZUTOWIEC

Oryginalne rozwiązanie techniczne zastosowano w pocisku rakietowym, w którym w najbliższych latach wyposażone będzie lotnictwo Marynarki Wojennej USA. Pocisk ten wypróbowany zostanie na jednym z poligonów nad Oceanem Spokojnym, na silnik, który w pierwszej fazie lotu działa jak rakiet, w drugiej zaś jak tzw. pierścieniowy silnik odrzutowy. Ładunek prochowy, spalany w pierwszym etapie, nadaje pociskowi prędkość dochodzącą do 3 M (trzykrotna prędkość dźwięku). Natomiast silnik odrzutowy uruchamia się na etapie naprowadzania na cel. (PAP)

NOWY TYP PALIWA

W jednym z ośrodków badawczych firmy Shell (Wielka Brytania) opracowano nowy typ paliwa pod nazwą Colloid. Jest to zawiesina drobno zmielonego węgla w ciężkim oleju opałowym z dodatkami stabilizatorów przeciwdziałających osadzinom jest cząstek węgla. Pod względem fizycznym Colloid zachowuje się jak olej. Próby wykazały, że może on być spalany za pomocą palników do paliwa ciekłego (z dyszą rozpraszającą), podobnie jak standardowy olej opałowy. (PAI)



Fot. CAP

Dla 68 mln Meksykanów przyszłość zaczęła się w 1972 r., kiedy to grupa geologów odkryła na pustynnych obszarach Tabasco wielkie złoża ropy. Dopiero bogactwo naftowe stworzało szanse wygrania wyścigu między rozwojem gospodarczym — zresztą stosunkowo szybkim — a wzrostem demograficznym.

PRZYSZŁOŚĆ JUŻ SIĘ ZACZEŁA

EUGENIUSZ MOŻEJKO

Odkrycia w stanie Tabasco i Chiapas, później dalsze — przeszły najsmielsze oczekiwania: odkryte rezerwy ropy rosły nieprzerwanie z około 5 mld baryłek w 1962 r. do 6,3 mld w 1976, 16 mld w końcu 1977 r., 20 mld we wrześniu 1978 r. i 45 mld we wrześniu br. Państwowe towarzystwo naftowe „Pemex” (Petróleos Mexicanos) ocenia, że potencjalne zasoby ropy w Meksyku mogą wynieść nawet 200 mld baryłek. Kraj po prostu leży na ropy!

Bez względu na to, jakie wyniki przyniesie weryfikacja potencjalnych zasobów, Meksyk już jest zaliczany do potęg naftowych pierwszej wielkości, aczkolwiek jako eksporter — i to na skromną na razie skalę — wystąpił po raz pierwszy w 1975 r. sprzedając 94,2 tys. baryłek tego paliwa dziennie. Wywóz ten nieznacznie zwiększył się w roku następnym, ale już w 1977 r. wyniósł 202 tys., a w 1978 r. 350 tys. baryłek dziennie. Przyniosło to wpływy w sumie 2,4 mld dol. Nie ma to żadnego porównania z wpływami naftowych krajów arabskich, ale też polityka gospodarcza Meksyku różni się zasadniczo od polityki tych krajów.

Już w 1938 r., kiedy to przeprowadzono nacjonalizację bardzo skromnych w owym czasie zbadanych złóż ropy (1,2 mld baryłek) ustalono zasadę, że jako bogactwo nieodnawialne, paliwo to powinno służyć przede wszystkim zaspokojeniu potrzeb własnych. Jeszcze dzisiaj są w Meksyku przeciwnicy eksportu, jednak przy obecnej wielkości zasobów stanowisko takie trudno byłoby podtrzymać. Niemniej jednak w dalszym ciągu obowiązują zasady, że całe bogactwo naftowe ma służyć rozwojowi gospodarczemu kraju, co znaczy, że poziom eksportu powinien być ściśle dostosowany do potrzeb tego rozwoju. Przewiduje się, że wpływy naftowe Meksyku wzrosną do 1982 r. do około 8 mld dol. rocznie przy poziomie wydobycia około 2,5 mln baryłek dziennie i eksportu — 1 mln baryłek. Ogółem wyniosą one w latach 1978—1982 około 23 mld dol. Równocześnie jednak przeważająca część tej sumy zostanie zużyta na rozwój samego przemysłu naftowego lub na spłatę wcześniej zaciągniętych na ten cel kredytów.

„Pemex” realizuje rozległy i kosztowny program rozwoju, obliczony na lata 1978—1982, który będzie kosztował 17—20 mld dol. Przewiduje on wywiercenie 1300 nowych szybów, podwojenie zdolności przerobowych rafinerii do 1,7 mln baryłek dziennie, zwiększenie wydobycia gazu z 2,2 do około 4 mld stóp sześciennych dziennie, potrojenie zdolności przetwórczej zakładów petrochemicznych do ponad 19 mln ton rocznie i zwiększenie eksportu produktów petrochemicznych do 300 tys. baryłek dziennie.

Tak wyglądają realistyczne, można nawet powiedzieć — ostrożne przewidywania. Prezes „Pemexu” Jorge Diaz Serrano w niektórych wypowiedziach prezentował bardziej optymistyczny obraz. Przewiduje on, że wpływy z eksportu ropy i gazu osiągną do 1982 r. nie 23 a 32 mld dol., a wiele celów programu rozwoju zostanie osiągniętych wcześniej niż przewidywano w 1978 r.

W każdym przypadku nie należy jednak przewidywać nagłego skoku społeczeństwa meksykańskiego w erę naftowej prosperity. Celem rządu, albo też — patrząc w dłuższej perspektywie — rządów Partii Rewolucyjno-Institucjonalnej, pozostającej u władzy od z górą 50 lat, jest wprowadzenie kraju na drogę przyspieszonego rozwoju i rozwiązanie na tej podstawie licznych problemów społecznych. Należy do nich nadmierny przyrost naturalny ludności, który do niedawna

wynosił około 3,5 proc. rocznie. Doprowadziło to do podwojenia liczby ludności Meksyku w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Według niektórych prognoz demograficznych, liczba mieszkańców może wzrosnąć o około 2000 r. do z górą 130 milionów. W ten sposób Meksyk przekształci się w jeden z najludniejszych krajów Ameryki Łacińskiej i świata. Prognozy takie nie muszą się, oczywiście, sprawdzić. W ostatnich latach władze meksykańskie zainicjowały program ograniczania wzrostu demograficznego, polegający na propagowaniu metod antykoncepcyjnych, który przynosił pewne rezultaty (podaje się, że stopa wzrostu ludności obniżyła się ostatnio do 2,9 proc.). Wiele zależy również od ogólnych przemian społeczno-gospodarczych.

W każdym razie obecnie kraj stoi jeszcze przed wielkimi problemami, domagającymi się rozwiązania. Odbierają je demografia, rolnictwo, masowe migracje ludności ze wsi do miast, które niemal dosłownie pęcznieją w oczach. Przykładem jest stolica kraju, Meksico, której liczba ludności zbliża się do 15 mln, a jak twierdzą demografowie, na przełomie wieków może osiągnąć 50—60 milionów. Trudno, oczywiście, sobie wyobrazić życie takiego miasta. Wędrówka ze wsi do miast powiększa liczbę wolnych rąk do pracy po około 800 tys. rocznie. Pracę można zapewnić co najwyżej dla 150 tys. osób, reszta powiększa armię bezrobotnych.

Według szacunków miejscowych związków zawodowych, spośród 18 mln osób aktywnych zawodowo około 7 mln jest bezrobotnych lub zatrudnionych tylko częściowo. Inne źródła podają liczby: 19 mln zdolnych do pracy i 10 mln całkowicie lub częściowo bezrobotnych. W drugim co do wielkości ośrodku przemysłowym Monterrey 8 proc. miejscowej siły roboczej nie ma zatrudnienia, a dalszych 37 proc. jest zatrudnionych częściowo. Podczas gdy ludność południowych stanów szuka bezskutecznie pracy w miastach meksykańskich, mieszkańcy najbardziej rozwiniętych stanów północnych szukają jej za granicą, masowo i prawnie nielegalnie przekraczając granicę z USA. Stało się to przyczyną poważnych starć między Meksykiem a Waszyngtonem, który brutalnymi metodami starał się ograniczyć tę latynoską imigrację ocenianą na pół miliona osób rocznie.

Zjawiska te są tylko wierzchołkiem góry lodowej, której podstawą należy szukać na wsi meksykańskiej. Rolnictwo w dalszym ciągu zatrudnia 40 proc. siły roboczej, chociaż wytwarza niespełna 10 proc. dochodu narodowego. Górzyste terytorium Meksyku w niewielkiej części (17 proc.) nadaje się pod uprawę. Mimo reformy rolnej przeprowadzonej po rewolucji 1910—1917 r., która objęła część ziemi latyfundystów mających ponad 100 ha zmeliorowanych gruntów lub ponad 400 ha niezmeliorowanych, do tej pory około 4 mln meksykańskich chłopów nie ma ziemi. Inni otrzymali z reformy niewielkie działki, które nie mogą być podstawą racjonalnej gospodarki. Rozwój rolnictwa opiera się w dalszym ciągu na wielkich gospodarstwach, nastawionych na uprawę eksportową. W rezultacie, Meksyk eksportuje niektóre rodzaje produktów rolnych — pomidory, owoce, kawa, bawełnę — a importuje zboża niezbędne dla żywienia własnej ludności.

Zanim będzie można przystąpić do rozwiązywania zasadniczych problemów społeczno-gospodarczych, rząd musi uporać się z niektórymi bieżącymi trudnościami. Przez wiele lat rozwój gospodarczy tego kraju odznaczał się na tle in-

nych krajów Ameryki Łacińskiej stabilnością i stosunkowo szybkim tempem (5—6 proc. rocznie). Złamanie przyszło w połowie lat siedemdziesiątych. W najkrytyczniejszym roku 1976 produkt narodowy brutto Meksyku wzrósł zaledwie o 2 proc., a w roku następnym o 2,5 proc., pozostając w tyle za wzrostem demograficznym. Do niepokojących rozmiarów nasiliła się inflacja, której stopa podniosła się w tych samych latach do 19,5 i 31,4 proc. Krytyczna stała się sytuacja płatnicza kraju. Deficyt bilansu płatniczego wyniósł w 1975 r. 3,7 mld dol., a w 1976 r. 3 mld dol. W końcu tego roku zadłużenie zagraniczne Meksyku szacowano na 27 mld dol., z tego około 20 mld dol. przypadało na sektor publiczny. W tej sytuacji ustępujący prezydent Echeverria podjął decyzję o zerwaniu powiązania kursu peso z dolarem i jego całkowitemu upłynięciu. Swobodne fałowanie doprowadziło wkrótce do spadku notowań w stosunku do poprzedniego roku o 12,5 do 28,5 za 1 dol., co jest wymowną miarą deprecjacji waluty meksykańskiej (obecnie jej notowania znacznie się jednak poprawiły).

Obejmując władzę w końcu 1976 r., obecny prezydent Jose Lopez Portillo postawił się przede wszystkim poprawie stosunków z przedsiębiorcami prywatnymi, zachwianymi podczas kadencji jego poprzednika, uważanego przez nich za zbyt lewicowego. Negatywna postawa klasy przedsiębiorców wobec rządu ujawniła się spadkiem inwestycji prywatnych poczynając od 1975 r. Zaczęły one ponownie rosnąć dopiero w roku ubiegłym. Równocześnie obecny prezydent kontynuował politykę dynamicznego rozwoju sektora publicznego, o czym świadczy szybki wzrost wydatków budżetowych państwa. Budżet ten wyniósł w 1978 r. 912 mld pesos (ponad 41 mld dol.), wzrastając w stosunku do poprzedniego roku o 35 proc. Planowane w tym samym roku inwestycje sektora publicznego miały wynieść 635 mld pesos (około 29 mld dol.), z czego ponad 38 proc. przeznaczano na rozwój przemysłu naftowego i elektroenergetyki, 8,4 proc. na rozwój rolnictwa i prawie taką samą część na transport i komunikację.

Wzrost gospodarczy Meksyku wyniósł w roku 1978 około 6 proc. i prezydent Portillo mógł ogłosić w oświadczeniu o stanie państwa, że „najgorsze mamy już za sobą”. Przewidywany wzrost w tym roku może wynieść już 8 proc. Zmniejszyła się również stopa inflacji, choć utrzymuje się jeszcze na poziomie około 12 proc.

Nowy rząd, którego kadencja zbliża się już do połowy, przedsięwziął niektóre posunięcia o bardziej długofalowym charakterze. Zamierza rozszerzyć przede wszystkim program rozwoju rolnictwa. Ogłosił też wieloletni program rozwoju przemysłowego. Nosi się z zamiarem przeprowadzenia reformy podatkowej. Przedsiębiorcy prywatni w Meksyku płacą, jak dotąd, bardzo niskie podatki, a ponadto korzystają z wysokiej protekcji państwa przed konkurencją zagraniczną. Uważając, że nie sprzyja to unowocześnieniu rodzimej produkcji i hamuje rozwój eksportu wyrobów przemysłowych, władze przystąpiły do stopniowej likwidacji systemu licencji importowych zastępując go — na razie jeszcze — wysokimi — taryfami celnymi. W przyszłości będą one jednak obniżane. Nie natrafilo to dotąd na większe opory prywatnego biznesu. Trudniejsza może się okazać sprawa podwyżki podatków.

Program rozwoju przemysłu przewiduje rozbudowę podstawowych gałęzi przemysłu ciężkiego. W poprzednim okresie zostały stworzone do tego dobre podstawy. Zdolności produkcyjne przemysłu stalowego, gdzie poważne udziały ma sektor

publiczny, zwiększyły się w ostatnich latach do 10 mln ton. Podwoiła się produkcja energii elektrycznej, dokonano poważnych inwestycji w kolejnictwie i transporcie lotniczym. Wszystko to ułatwia dalszą rozbudowę przemysłu, w którym najbardziej rozwiniętymi gałęziami — oprócz sektora naftowego — jest przemysł samochodowy i przetwórstwo produktów rolnych.

W sektorze rolnym wysoki priorytet przynajmniej się rozwija produkcja żywności na potrzeby wewnętrzne. W 1977 r. Meksyk musiał importować 1,7 mln ton kukurydzy, prawie 0,5 mln ton kukurydzy, prawie 0,5 mln ton pszenicy i 750 tys. sorków, będących podstawą żywienia ludności. W obrotach produktami rolnymi Meksyk uzyskuje jeszcze saldo dodatnie, ale import szybko rośnie i może zagrozić stabilności bilansu handlowego, mimo wzrostu wpływów z eksportu ropy. Wprawdzie w świetle danych o jej zasobach kraj ten ma niemal nieograniczone możliwości zwiększania wywozu ropy, nie zamierza jednak przekraczać rozsądnych granic; decydują o tym nie tylko ogólne przynajmniej meksykańskiej polityki naftowej, lecz także obawa przed destabilizującym wpływem nadmiernej przepływu pieniądza, któremu nie odpowiada odpowiedni przyrost zdolności wytwórczych przemysłu i rolnictwa. Doświadczenia irańskie są w końcu bardzo pouczające.

Do zwiększenia produkcji rolnej ma się przyczynić rozległy program melioracji gruntów, na co przeznaczono około 1/4 środków publicznych wydatków na rozwój sektora rolnego. Projektuje się też rozbudowę przemysłu nawozów sztucznych. Znaczenie trudniejszym problemem jest zmiana stosunków własnościowych, która nie odpowiada potrzebom nowoczesnej gospodarki rolnej. Ze strony chłopów wzrasta nacisk na kontynuację reformy rolnej, ale konsekwentny rozdział wielkich gospodarstw między wszystkich bezrolnych i małorolnych spowodowałby nadmierne rozdrobnienie działek. Zresztą nie nie wskazuje, aby rząd zdecydował się na radykalne posunięcia w tej dziedzinie, chociaż ulegałaż żądaniom chłopów przejął w 1978 r. posiadłości dwóch największych latyfundystów.

Pragnąc przyczynić się do podniesienia kultury rolnej na wsi, władze powołały ekipy instruktorów docierających do najbardziej zacofanych regionów, ale w służbie tej jest zatrudnionych zaledwie 6 tys. osób. Jest to w stosunku do realnych potrzeb liczba znikoma. Tak więc podstawowe problemy wsi ciągle czekają na jakieś rozwiązanie.

Z perspektyw wzrostu wpływów naftowych Meksyk może patrzeć w przyszłość z nieporównanie większym optymizmem niż do niedawna. Przede wszystkim rozwija się sprawa, obsługi zadłużenia zagranicznego, które tymczasem wzrosło do 33—34 mld dol. Powinno też wystarczyć środków na realizację tego realistycznie pomyślanego programu rozwoju kraju, który został opracowany. W razie potrzeby, Meksyk może nadal finansować zagranicznych źródeł finansowania rozwoju dzięki wzrostowi zaufania do jego zdolności płatniczych. Zaczyna zwiększać się też napływ kapitałów zagranicznych, zahamowany w połowie lat siedemdziesiątych. W tej sytuacji projektowane zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego w nadchodzącej dekadzie do 10 proc. rocznie wydaje się możliwą do osiągnięcia. Na rozwiązanie innych problemów trzeba jednak będzie jeszcze długo czekać. Na przykład, nie przewiduje się, aby rozładowanie chronicznego bezrobocia mogło nastąpić przed końcem tego stulecia.

z krajów socjalistycznych

PRZEWOZY SAMOCHODOWE W ZSRR

Przewozy towarów w transporcie samochodowym ZSRR osiągnęły w ub.r. 390 mld tonokilometrów. W porównaniu z 1975 r. (kiedy wyniosły 338 mld tonokilometrów) zwiększyły się o ponad 17 proc., przy czym przewozy wyspecjalizowanych przedsiębiorstw transportowych wzrosły o 19,5 proc. W bieżącym roku przewozy towarowe mają osiągnąć 420 mld tonokilometrów, co oznacza wzrost w stosunku do roku 1975 o 24 proc. Przy tym przewozy przedsiębiorstw wyspecjalizowanych mają wynieść 125 mld tonokilometrów (wzrost o blisko 30 proc.). Rozwija się, choć w tempie uznawanym za niewystarczające, konteneryzacja i paletyzacja. W ciągu trzech lat obecnej pięcioletki wyspecjalizowane przedsiębiorstwa transportowe przewoziły w kontenerach 101 mln ton towarów, a na paletach — ponad 80 mln ton.

W roku 1978 przewieziono autobusami — ponad 40 mld pasażerów — o 10,7 proc. więcej niż trzy lata wcześniej. Przewozy pasażerskie wyspecjalizowanych przedsiębiorstw komunikacji samochodowej wzrosły z 303,6 mld w roku 1975 do 361,5 mld pasażerokilometrów w 1978 r. Plan na rok 1979 przewiduje wzrost do 376 mld pasażerokilometrów (wzrost o 23,9 proc. w stosunku do wyników 1975 r.).

MASZYNY W RUMUŃSKIM ROLNICTWIE

Pod koniec ubiegłego roku rolnictwo rumuńskie dysponowało blisko 139 tys. traktorów (jeden traktor przypadał już na 71 ha, podczas gdy w 1951 r. na 684 ha), 107,5 tys. pługów, 46,5 tys. kombajnów zbożowych i in., 13,6 tys. maszyn do nawożenia oraz przeszło 48 tys. siewialników.

NRD-OWSKIE PORTY

NRD-owskie porty przeładunkowe rocznie około 17 mln ton towarów, przy czym dominującą pozycję zajmują ładunki własnego handlu zagranicznego; na tranzyt przypada 10 proc. obrotów portowych.

Największym i najnowocześniejszym portem NRD jest Rostock, którego budowę rozpoczęto w 1957 roku; obecnie przypada na ten port 77 proc. przeładunków krajowych. Oprócz Rostocku pracują dwa małe porty: w Wismarze o zdolności przeładunkowej 3 mln ton i w Stralsundzie z milionem ton przeładunków rocznie. Ponadto portem promowym NRD jest Sassnitz na Rugii, obsługujący linię promową do Szwecji. Prognozy rozwoju transportu morskiego NRD przewidują dalszą rozbudowę portów: powstanie baza przeładunkowa soli potasowych w Wismarze i ropy naftowej w Rostocku.

ATLAS DEMOGRAFICZNY KUBY

Na Kubie wydano pierwszy atlas demograficzny. Zawiera on 100 kolorowych kart z 150 diagramami charakteryzującymi liczebność, strukturę i przyrost ludności, związek procesów demograficznych z rozwojem społeczno-gospodarczym kraju i jego poszczególnych regionów.

„CRVENA ZASTAWA” ZWIEKSZA PRODUKCJĘ

Jugosłowiańskie zakłady „Crvena Zastava” w przyszłym roku wyprodukują 255 tys. wozów osobowych różnych typów. Jest to o 40 tys. więcej niż zakłada tegoroczny plan produkcyjny. Warto dodać, że zakłady są systematycznie rozbudowywane; w roku bieżącym i w przyszłym na cel ten przeznaczają się około 800 mln dinarów. Z taśm montażowych fabryki w Kragujevцу w przyszłym roku najwięcej zjedzie „Zastava 101” (120 tys.) w kilku odmianach. Nowością, która już dzisiaj wzbudza największe zainteresowanie, będzie „Zastava 102”. W przyszłym roku zakłady zamierzają wyprodukować pierwszych 5 tys. wozów tego typu. Na rynek trafi także 8 tys. „Zastav 101-4V”. Jest to „Fiat 128 A/CL 1100”, który w myśl nowej umowy między jugosłowiańską „Crveną Zastawą” a włoskim „Fiatem” produkowany będzie wyłącznie w fabryce w Kragujevцу na potrzeby obu partnerów oraz dla innych krajów. W jugosłowiańskich zakładach powstawać ma 30 tys. „Zastav 101-4V” rocznie. Z taśm montażowych „Crvene Zastavy” w przyszłym roku zjedzie również pokaźna ilość samochodów produkowanych w ramach kooperacji z przemysłami motoryzacyjnymi Polski i Związku Radzieckiego. W planie przewiduje się zmontowanie kilkunastu tysięcy polskich Fiatów „125” i „126” oraz 18 tys. radzieckich „Lad”.

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE W NRD

NRD liczy obecnie ok. 17 mln mieszkańców, do których dyspozycji pozostaje 6,6 mln mieszkań. Statystycznie na 1000 osób przypada 305 mieszkań. Mimo że problem mieszkaniowy nie został jeszcze w NRD rozwiązany, wskaźnik ten jest w skali europejskiej wyższy od przeciętnego. W latach 1949—1970 w NRD wybudowano i zmodernizowano 1,3 mln mieszkań, dzięki czemu poprawiły się warunki mieszkaniowe ok. 4 mln obywateli. Podjęty po VII Zjeździe Partii program bu-

downictwa mieszkaniowego przewiduje oddanie w latach 1976—1990 prawie 3 mln nowych bądź zmodernizowanych mieszkań (do 1980 roku — ok. 750 tys.). Realizacja tego przedsięwzięcia pochłonie w okresie 3 kolejnych pięcioletek (1976—1990) nakłady inwestycyjne w wysokości ponad 200 mld marek. W obecnym planie pięcioletnim przewidziano sumę ok. 60 mld marek — są to środki na budowę i modernizację wspólnych 750 tys. mieszkań wraz z niezbędnym zapleczem socjalnym. Będzie to oznaczało poprawę warunków mieszkaniowych dla następnych 2,3 mln osób. W latach osiemdziesiątych większość środków zostanie skoncentrowana na rekonstrukcji i modernizacji starszej substancji mieszkaniowej, głównie w kompleksach staromiejskich.

17 TYS. RADZIECKICH PATENTÓW

17 tysięcy radzieckich patentów na wynalazki i udoskonalenia techniczne figurowało na początku bieżącego roku w zagranicznych rejestrach patentowych, natomiast 12 tysięcy zagranicznych innowacji opatentowano w Związku Radzieckim. Tylko w ubiegłym roku sprzedano zagranicznym firmom prawa na korzystanie z 2 tysięcy radzieckich patentów.

WSPÓŁPRACA W PRZEMYSŁE CHEMICZNYM

Już od wielu lat tempo rozwoju przemysłu chemicznego krajów RWPG znacznie przewyższa średni poziom rozwoju tej gałęzi na świecie. Obecnie kraje RWPG dostarczają trzecią część światowej produkcji przemysłu chemicznego. Dalszy rozwój tej gałęzi jest dziś niemożliwy bez specjalizacji i kooperacji produkcji.

W bieżącej pięcioletce (1976—80) w krajach RWPG tylko w celu zwiększenia produkcji środków ochrony roślin i rozszerzenia asortymentu tych chemikaliów powinno przekazać się do użytku 40 nowych przedsiębiorstw, a 10 istniejących rozbudować. W ten sposób do końca obecnej pięcioletki 96 proc. najważniejszych środków ochrony roślin używanych przez kraje członkowskie RWPG będzie się produkowało własnie w tych krajach.

Zawarto szereg porozumień o wzajemnych dostawach surowców do produkcji włókien syntetycznych, a także o wymianie produkcji w tym zakresie. Dzięki wprowadzeniu specjalizacji i zwiększeniu dostaw barwników podwoiła się. Podstawową część zapotrzebowania na barwniki, kraje RWPG pokrywają dzięki własnej produkcji. Na podstawie wielostronnego porozumienia wspólne będą produkowane składniki niezbędne w chemii polimerów.

Również wspólnymi wysiłkami realizuje się budownictwo inwestycyjne. Tak np. Bułgaria, Czechosłowacja, NRD i Węgry dostarczyły Związkowi Radzieckiemu urządzeń do budowy na jego terytorium zakładów wytwarzających fosforat amonu. Wartość dostaw Związku Radzieckiego pokryje eksportem produkcji tych zakładów. Na podstawie podobnego porozumienia w Związku Radzieckim została zbudowana również fabryka drożdży paszowych.

Węgry i Związek Radziecki nawiązały współpracę w produkcji olefin. W wyniku tego w stosunkowo krótkim czasie (cztery i pół roku) zbudowano dwa kombinaty przerobki ropy naftowej. Dzięki współpracy koszty tych inwestycji zmniejszyły się dwukrotnie.

Coraz szersze rozmiary przybiera międzynarodowy podział pracy w ramach RWPG. Na przykład NRD specjalizuje się w produkcji artykułów fotochemicznych, środków ochrony roślin i barwników, Polska dostarcza partnerom urządzenia do produkcji kwasu siarkowego, a także kompletne wyposażenie zakładów i narzędzia, Węgry — barwniki, leki i wyroby z polichloru winylu, Związek Radziecki barwniki, nawozy potasowe, włókna syntetyczne itp.

Jeszcze kilka lat temu kraje socjalistyczne zakupowały za waluty wymienialne znaczne ilości sody kalcynowej. Zbudowane dzięki pomocy Związku Radzieckiego i Węgier zakłady produkcji sody w Bułgarii zaspokajają obecnie zapotrzebowanie na ten produkt nie tylko krajów uczestniczących w tej inwestycji, lecz również innych partnerów RWPG.

Ekspert krajów RWPG współpracują w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego oraz walki z korozją. Radzieccy specjaliści pomagają w budowie zakładów przetwórstwa ropy naftowej i uruchomieniu produkcji poszczególnych chemikaliów. Praca ta obejmuje nie tylko projektowanie, lecz również dostawy kompletnych urządzeń, ich montaż i przygotowanie kadr produkcyjnych. Dzięki pomocy Związku Radzieckiego w Bułgarii, Czechosłowacji, Polsce i Rumunii powstały fabryki kauczuku butadienowo-styrenowego, w Bułgarii — wytwórnia aldehydu octowego, w Rumunii — fabryka kauczuku izoprenowego. Kraje RWPG współpracują również w opracowaniu procesów technologicznych. Specjaliści z ZSRR, Czechosłowacji i NRD opracowali technologię produkcji jedwabiu poliamidowego, polietylenu, antrachinonu i in. W Polocku (Związek Radziecki) powstało urządzenie „Polimer-50” do produkcji polietylenu pod wysokim ciśnieniem. Udoskonalony typ tego urządzenia „Polimer-60” zainstalowano w kombinacie chemicznym w NRD.

Już po raz trzeci w ciągu tej jesieni wracam do spraw energetyki. Na usprawiedliwienie mogę jednak powołać się na wagę, jaką do tych spraw przywiązują władze centralne (choćby informacja na ostatnim posiedzeniu Sejmu) i na wpływ sytuacji energetycznej na codzienną pracę i życie nas wszystkich.

Sytuacja jest taka, jaka jest — to znaczy, że w sposób dość stały grozi nam w ciągu najbliższych tygodni deficyt mocy rzędu 2 tys. MW, a trzeba się liczyć, że momentami może być znacznie większy — jeżeli zbiegnie się szczególnie zła pogoda z dodatkowymi awariami urządzeń prądowców czy przesyłowych. Wszyscy zainteresowani są o tym uprzedzeni — i jest to główne nowum w całej sprawie. Bo jeżeli to ostrzeżenie potraktuje się w sposób odpowiedni, to można się nawet do sytuacji awaryjnych odpowiednio przygotować i zminimalizować straty oraz uciążliwość życia codziennego. Te ostatnie bezpośrednio na złotówki trudno jest przełożyć, ale nie oznacza to, że są mniej ważne.

W ostatniej „Polityce” na ten właśnie temat ukazał się niewielki reportaż Witolda Pawłowskiego pt. „Warka zdejmuję moc”. Różne zadania przemysłowe tego miasta są w różnej sytuacji. W najgorszej — przemysł spożywczy, bo tam dużą rolę odgrywa procesy fermentacyjne, których zgodnie z planem wyłączyć regulować się nie da, a także produkty o ograniczonej trwałości, i przerwy w procesie produkcji np. kaszanki — to zmarowany surowiec.

Mimo to wszyscy rozmówcy autora stwierdzali, że i z wyłączenia mi się w stanie obsługi jakś sobie i swoim zakładom pracę, byłoby być odpowiedzialnie wcześniej uprzedzić. Ale nie są — i wobec tego jest to swoista gra na loterii.

I tu dochodzimy do sprawy chyba w chwili obecnej najważniejszej. Mówił o niej wicepremier Jan Sztybel w Sejmie. Sytuacja energetyczna ani z tygodnia na tydzień, ani z miesiąca na miesiąc się nie zmienia. Musimy więc dostosować się do istniejących możliwości energetycznych, bo odwrotnie zrobić się nie da. Jest to — jak się okazuje — trudne nie tylko organizacyjnie, ale i psychologicznie. Byliśmy przyzwyczajeni do tego, że energia była — a skąd i jakim kosztem — o to już przeciętnego menedżera głowa nie bolała. Stąd bardzo trudno przyzwyczaić się do braków energetycznych i to do braków nie wynikających z jakichś nadzwyczajnych awarii, a raczej permanentnych.

Komunikaty o stopniu zasilania nie zawsze skutkują — część zakładów nie wyłącza zgodnie z planem pracochłonnych urządzeń i wobec tego innym wyłącza się prąd nieplanowo. Ale oczywiście i energetyka nie jest tu bez grzechu — nie zawsze przykładła się do wysiłku, aby przez wcześniejsze uzgodnienie nie zaskakiwać odbiorców i nie powiększać w ten sposób nieuchronnych strat.

Na tej samej kolumnie „Polityki” znajduje się relacja z budowy nowej elektrowni w Polańcu pła Ryszarda Niemca. Smutna to lektura. Smutna nie tylko dlatego, że jak wynika z obecnie istniejącego na budowie stanu nie ma szans na spodziewane i uwzględnione w bilansie tegorocznej zimy 600 MW z Polańca. Smutna, bo pokazuje nie tyle straty materialne, jakie z tytułu opóźnienia budowy poniesiemy, ale straty moralne, jakie już ponieśliśmy w wyniku stosowanych metod w wykonawstwie inwestycyjnym, nie tylko, a nawet nie przede wszystkim, w Polańcu. Jednak z tej smutnej lektury trzeba wyciągnąć wnioski. Okazuje się bowiem, że nawet wielka koncentracja środków finansowych i ludzi może być nieskuteczna, a więcej nawet — że jest to metoda, która obecnie niewiele więcej, poza wzrostem kosztów i pogłębianiem demoralizacji budowlanych, przynosi.

Równie smutne jest przekonanie, jakie musi powstać u ludzi, którzy piszą i mówią o wielu już miesięcznych i rocznych awariach energetyki. Okazuje się, że dla wielu kooperantów i dostawców polanieckiej budowy ten społeczny i gospodarczy priorytet energetyki jest nieczym innym jak tylko sloganem. Krótko to rozumowanie i nieodpowiedzialne, a więc i nasze pisanie okazuje się nieskuteczne i mało ważne. Okazuje się, że demoralizowali się nie tylko robotnicy, którzy opuszczają dniówki czy w ogóle porzucają budowę, bo im się na niej nie podobano...

S.C.

● Sensację wśród wrocławian wywołała wystawa sklepu z obuwem dziecięcym przy ul. Świdnic-



kiej 8b, gdyż stało na niej mnóstwo niezłego towaru różnych rozmiarów. Pragnących wejść do sklepu i kupić mitygowal napis: „Dekoracja do filmu „Ukryty w słowach”. Cóż, przynajmniej na ekranie życie przedstawiać się będzie słonecznie.

● Wielu ludzi twierdzi, że nie może kupić interesujących ich towarów, ponieważ nie ma odpowiedniego „dojścia”. Okazuje się jednak, że handel nie sprzedaje towarów, których ma dostatek u siebie — także z tej racji, że nie ma dojścia. PIH skontrolował w hurtowni w Kielcach zapasy artykułów skórzanych. Sporządził listę 69 najbardziej podstawowych, a udanych pro-

duktów zalegających magazyn, po czym pojechał do sklepów sprawdzić, czy są one tam dostępne. Złustrutowano 15 sklepów. W jednym nie było ani jednej z tych 69 pozycji, w innych brakowało 61 na 69, 65 na 69, 67 na 69. Najlepiej zaopatrzony sklep miał 9 pozycji z tych wybranych 69. Szef obrotu galerią skórzaną WPHW wyjechał uprzejmie w odpowiedzi na przedstawienie mu wyników kontroli, że zmagazynowany towar nie trafił do sklepów, gdyż w magazynie nie było do niego dojścia. Jednakże niektórzy myśliciele twierdzą, że związki przyczynowo-skutkowe mogą być odwrotne i w magazynach nie ma dojścia, gdyż są one zatłoczone poszukiwanymi towarami, których nie wyszła się do sklepów. Ukazuje to jak długi i wyboista jest droga do sterowania produkcją do nasycenia półek sklepowych.

● Zakłady „Nitro-Erg” w Krupskim Młynie wypuściły na rynek pojemniki turystyczne do płynów pojemności 30 lub 60 l. Instrukcja dołączona do nich głosi, że nie wolno w nich przewozić benzyny lub alkoholu i innych łatwopalnych płynów.



nowości wydawnicze

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE

SPARTAKUS L. SIENIAŃSKI — „PRZEMIAŃ STRUKTURY SPOŁECZNEJ W ZWIĄZKU RĄDZIECKIM”. 1938-1978, s. 206, 44, 33. Przedmiotem pracy jest analiza przemian społecznej struktury społeczeństwa radzieckiego w ciągu ponad trzydziestoletniego okresu obywatelskiego założeń budownictwa socjalistycznego i przejście od socjalizmu do komunizmu w ZSRR. Autor rozważa także problemy, jak: wzrost i jakościowy wzrost klasy robotniczej, dokonanie strukturalnych zmian, wzrost kulturowy i techniczny poziomu chłopstwa kolechozowego itd.

„KSIĄŻKA I WIEDZA”
ADOLF DOBIESZEWSKI — „ZARYS LINGWISTYKI NAUKI O PARTII”. Wyd. 2, s. 374, 40.

Książka przedstawia podstawowe teoretyczne, ideologiczne i organizacyjne zasady budowy i działania partii marksistowsko-leninowskiej oraz jej literacką rolę w państwie i społeczeństwie socjalistycznym. Jest ona ważnym źródłem wiedzy o teorii i praktyce działalności partii, głównie PZPR oraz teoretycznego uogólnienia doświadczeń praktyki.

FRYDERYK ENGELS — „POCHODZENIE RODZINY, WŁASNOŚCI PRYWATNEJ I PAŃSTWA”. Wznowienie z wydania 1953 r. H. Morgana, Tł. z niem. Wyd. 2, s. 335, 40.

Popularna B-ka Książek Marksizmu-Leninizmu. Tom zawiera tekst Manifestu Komunistycznego napisanego w 1847 r., w którym Marks i Engels przedstawili swoją koncepcję teorii historycznej i jej ideologię oraz zapoznali z podstawami nauki o państwie. Ponadto zamieszczono obszerny wstęp oraz przedmowę do Manifestu, które ukazywały się w 1872-1880 w wydaniu: niem., res., ang., pol. w.

„KLASA ROBOTNICZA W SPOŁECZESTWIE SOCJALISTYCZNYM”. s. 368, 40. Inst. Podstawowych Problemów Marksizmu-Leninizmu KC PZPR. Materiały z konferencji naukowej (XI, 1977 r.) obrazują proces etapami formowania się klasy robotniczej i jej ideologię oraz zapoznają z podstawami nauki o państwie. Ponadto zamieszczono obszerny wstęp oraz przedmowę do Manifestu, które ukazywały się w 1872-1880 w wydaniu: niem., res., ang., pol. w.

giełda samochodowa

Jak wynika z danych w fachowej prasie zagranicznej, największy sukces rynkowy osiągnął w ubiegłym roku znany i ceniony także u nas Fiat 127. Koncern z Turynu sprzedał 408 981 sztuk tych samochodów. Dopiero na drugim miejscu znalazł się Volkswagen Golf (400 909 szt.), a trzecią pozycję zajął Renault R 5 (376 212). Ford Fiesta znalazł się na piątym miejscu. Sprzedano 346 138 tych samochodów.

Na warszawskiej giełdzie notowano (ceny wywoławcze):

FIAT 126p (650) ze stycznia 1979 roku — 150 tys. zł; z 1978 roku — 11 tys. km — 132 tys. zł; z 1977 roku — 118 tys. zł; z 1976 roku — 103 tys. zł; z 1975 roku, model 600, po 60 tys. km — 83 tys. zł; z 1974 roku, po 75 tys. km — 72 tys. zł;

FIAT 125p (1500) z kwietnia 1979 roku — 283 tys. zł; z 1978 roku — 250 tys. zł; z 1977 roku, po 45 tys. km — 225 tys. zł; z 1976 roku, po 45 tys. km — 205 tys. zł; z 1975 roku, po 53 tys. km — 170 tys. zł; z 1974 roku — 140 tys. zł; z 1973 roku, model 1300 — 128 tys. zł; z 1972 roku — 115 tys. zł; z 1971 roku — 105 tys. zł;

ZAPOROŻEC, fabrycznie nowy — 185 tys. zł; z 1976 roku — 132 tys. zł; z 1974 roku — 110 tys. zł; z 1973 roku — 102 tys. zł;

LADA 1500 S z 1979 roku — 330 tys. zł; z połowy 1977 roku — 295 tys. zł;

DACIA 1300 z 1975 roku — 160 tys. zł; z 1974 roku — 155 tys. zł; z 1973 roku — 140 tys. zł;

SKODA S-100 z 1975 roku, po 55 tys. km — 165 tys. zł; z 1972 roku — 110 tys. zł; model 110 L z 1976 roku — 170 tys. zł;

TRABANT 601 z końca 1976 roku — 128 tys. zł; ale także 110 tys. zł za egzemplarz z początku 1977 roku; z 1974 roku — 107 tys. zł, ale również 98 tys. zł;

ZASTAWA 1100 P z lutego 1979 roku — 275 tys. zł; z 1978 roku, po 35 tys. km — 238 tys. zł; z 1976 roku — 170 tys. zł;

SYRENA 103, fabrycznie nowa — 125 tys. zł; po 8 tys. km — 115 tys. zł; z 1976 roku — 78 tys. zł; z 1975 roku — 67 tys. zł; z 1974 roku — 62 tys. zł;

WARTBURG 353 z 1978 roku — 272 tys. zł; z 1976 roku — 212 tys. zł; z 1974 roku — 182 tys. zł; z 1973 roku — 140 tys. zł;

FIAT 127p z 1974 roku — 145 tys. zł; inny egzemplarz z tegoż roku — 140 tys. zł;

FIAT 132 p (1800) z 1975 roku — 355 tys. zł; model 1600 z 1974 roku — 210 tys. zł;

POLONEZ 1500 z końca 1978 roku — 475 tys. zł;

VOLKSWAGEN 1600 z 1974 roku — 169 tys. zł;

CITROEN GS z 1975 roku — 285 tys. zł;

MERCEDES 220 D z 1973 roku — 580 tys. zł.

(god)

Pojemniki zaś służą do wlewania w nie: formaliny, kwasu azotowego, fosforowego, siarkowego, mrówkowego, potasu, szkła wodnego oraz wody utlenionej. Są to wszystkie płyny niezbędne każdemu turystyce. Na przykład może on popić sobie kwasu siarkowego i później szybko pokropić się formaliną.

● W prasie szczecińskiej czytamy, że przy czyszczeniu wagonów-chłodni wyrzuca się „z każdego z nich po kilkaset kilogramów różnych ładunków”. Są to pasze, nawozy, chemikalia, w tym nawet farby olejne, których brakuje. Chłodniami więc, których jest za mało, transportuje się nawozy. Na stacji zbiera się i odzyskuje po kilkaset ton węgla, złomu, kilkadziesiąt ton zboża i nawozów. Inne rzeczy się wyrzuca. Osobom prywatnym nie wolno tego zbierać i zabierać ze względu na możliwość zanieczyszczeń i „bezpieczeństwo stacji”. Złogą stacją Port Centralny przegrzynowała z 250 ton przydatnego węgla, bo ma go dosyć z resztek.

● W Białymstoku z usługami krucha. Wobec tego Miejska Rada Narodowa postanowiła obradować nad tym problemem. Z dostarczonych jej danych wynikało, że dynamika wzrostu usług była w latach 1975-1978 imponująca i wyniosła około 200 proc., a wzrost ten w mniejszym lub większym stopniu dotyczył wszystkich branż (144 do 220 proc.). Komendant Miejskiej Rady: „...imponujący statystycznie wzrost usług świadczonej ludności wynika głównie ze wzrostu cen tych usług, wysokich ko-

sztoń surowca, a nie z rzeczywistego wzrostu ich podaży”.

● Fabryka „Renifer” w Głucholazach wypuściła na rynek rękawice,



jak głosi metka: „...męskich zimowych bydlaków”. Jeśli już męskie bydlaki odziane są ze skóry — to bardziej humanitarnie byłoby to robić latem.

● W Katowicach i województwie 60 proc. mebli, które trafiają do handlu, jest zniszczonych lub zdekompletowanych w czasie transportu. Fabryki pakują meble byle jak, ładując mniejsze w większe, tak że w drodze to się wszystko rozbija. Dotyczy to również mebli kosztownych, np. bogato zdobionych kompletów „Padova” z Zamojskich Fabryk Mebli, kompletów wartości 40 tys. zł i dostępnych tylko na przedpłaty. Przemysł więc produkuje, po czym dopuszcza do zniszczenia 60 proc. swej produkcji. Zapewne nim meble trafią do sklepu, fabryka wykonała swój plan łącznie ze wszystkimi wskaźnikami. To niestety nie marnotrawstwo wskazuje, jak mało

załogi przemysłowe i dyrekcje fabryk obchodzą społeczny cel ich pracy. Przemysł mógłby równie dobrze pracować, gorliwie równocześnie plany i obowiązywać samoczynnie nawet gdyby cała produkcja od razu szła na śmietnik.

● Dyrekcja przedsiębiorstwa budowlanego w Krakowie wystosowała do szefów swoich komórek organizacyjnych ysmo w sprawie eszczędzenia długopisów. Apekuje się o poszanowanie długopisów. „...nie będziemy jak dotychczas uznawać zgłoszeń o zaginięciu długopisów”. Dla chronienia długopisów należy zamknąć pomieszczenia biurowe, nawet jak wychodzi się na chwilę lub zabierać długopis ze sobą na chwilę. „W ten sposób nie dopuści się do nieporozumień, udziału organów MO i stwarzania atmosfery napięcia i zdenerwowania”. Jak widzimy, bu-



downictwo będzie już gospodarnie, oszczędnie i nie dopuści się w nim więcej do kradzieży. Na razie „na odcinu długopisów”.

Rys. A. PIWOŃSKI

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO ROLNICZE I LEŚNE

„PROBLEMY I METODY BADANIA EKONOMICZNEJ EFEKTYWNOŚCI INWESTYCYJ WODNOMELIORACYJNYCH W ZSRR, NRD i PRL”. s. 244, 1 tabl., 35.

Inst. Melioracji i Użytków Zielonych. Artykuły dotyczą m. in. systemu wskaźników efektywności melioracji, zastosowania metod matematycznych w analizie ekonomicznej efektywności systemu melioracyjnego, ekonomicznego modelu optymalizacji systemu nawadniającego.

„CZYTELNIK”

JERZY RAWICZ — „POZOSTAŁO DO WYJAŚNIENIA”. s. 296, 8 tabl., 40.

Tom służy, w którym autor koncentruje się na kilku głównych sprawach z okresu dwudziestolecia międzywojennego, wnosząc nowe szczegóły i podległe próby interpretacji. Omawia m. in. działalność Pogotowia Patriotów Polskich, zabójstwo ministra Pierackiego, samobójstwo Walerego Ślawnika, wypadki majowe.

WYDAWNICTWA SZKOLNE I PEDAGOGICZNE

MARIA GOLAŚZEWSKA — „KULTURA ESTETYCZNA”. s. 103, 21 15-Strutka, Kultura, Wychowanie.

Omówiono ogólnie strukturę kultury estetycznej, podstawowe problemy związane z przebiegiem estetycznym. Następnie omówiono podstawowe czynniki składowe omawianego zjawiska, takie jak:

ZAKŁAD WYDAWNICZY CZSR

JAN CHOJKA — „EFEKTYWNOŚĆ KOOPERACJI W ROLNICTWIE”. s. 76, 22.

W pracy zaprezentowano korzyści wynikające z rozwoju kooperacji w polskim rolnictwie indywidualnym. Wskazano warunki dalszego rozwoju idei zespołowego działania oraz współpracy z rolnictwem społecznym. Przedstawiono również dotychczasowe osiągnięcia w tym zakresie.

JAN ROSZCZYPAŁA — „GOSPODAROWANIE ZIEMIĄ ROLNICZĄ”. s. 124, 18.

Perspektywy spółdzielczości wiejskiej. Tematem opracowania jest gospodarowanie ziemią rolniczą w warunkach dynamicznego społeczno-gospodarczego rozwoju kraju. Omówiono cele i zadania polityki gruntowej państwa i stosowane środki dla jej urzeczywistnienia. Przedstawiono zasoby ziemi i jej wykorzystanie, uklady społeczno-ekonomiczne w rolnictwie, a więc działalność gospodarczą rolników ludności rolniczej i chłopów-robotników. Omówiono również najnowsze akty prawne regulujące zasady przekazywania gospodarstw rolnych.

KRZYSZTOF KOŁAKOWSKI — „PRAWO W ŻYCIU WSI”. s. 136, 21 26.

Popularne omówienie zagadnień prawnych, z którymi najczęściej stykają się mieszkańcy wsi. Autor wyjaśnia podstawowe problemy z zakresu prawa rolnego, cywilnego, prawa pracy i przepisów administracyjnych. Zapoznaje z wywni uprawnień rolników do opieki zdrowotnej oraz rent i emerytur.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE
tygodnik społeczno-gospodarczy

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stefan Ancerewicz, Jacek Boldak, Stanisław Chelstowski (I zastępca redaktora nacz.), Andrzej Chmielewski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński, Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora nacz.), Lech Froelich, Maria Gawronska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor nacz.), Teresa Górnicka, Aleksander Jędrzejczak, Paweł Kapuściński, Krzysztof Krasiński, Anna Kuszyk, Joanna Kwiek, Andrzej Lubowski, Marcin Makowiecki, Eugeniusz Możejko, Andrzej Nalecz-Jawęcki, Grzegorz Piarski, Andrzej Piwoński (red. graficzny), Zuzanna Regal, Marian Sikora, Kłocik Szware (zastępca redaktora nacz.), Elżbieta Tadeusiewicz (zastępca sekretarza redakcji), Stefan Zubczewski (fotoreporter).

ADRES REDAKCJI: 00-681 Warszawa, ul. Hoża 35 (skrytka pocztowa nr 7 — 00-930 Warszawa). Telefony: redaktor naczelny i sekretariat 23-06-23, zastępca redaktora naczelnego 21-35-37, sekretarz redakcji 23-83-32, redaktorzy: 23-83-42, 23-83-54. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca, a w razie opublikowania zastrzega sobie prawo ich skracania.

WYDAWCA: RSW „Prasa-Książka-Ruch” — Wydawnictwo Współczesne, 00-930 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 23-24-11.

OCŁOSZENIA: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa-Książka-Ruch” — Wydawnictwo Współczesne, 00-930 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 23-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa-Książka-Ruch” w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WARUNKI PRENUMERATY: Prenumeratę na kraj przyjmują oddziały RSW „Prasa-Książka-Ruch” oraz urzędy pocztowe i doręczyciele w terminach: do 25 listopada na I kwartał i I półrocze roku następnego; do 10 marca na II kwartał roku bieżącego; do 10 czerwca na III kwartał i II półrocze roku bieżącego; do 10 września na IV kwartał roku bieżącego. Cena prenumeraty w wydawnictwie: kwartalnie — 32 zł, półrocznie — 60 zł, rocznie — 100 zł. Jednostki gospodarki społecznej, instytucje, organizacje i wszelkiego rodzaju zakłady pracy zamawiają prenumeratę w miejscowych Oddziałach RSW „Prasa-Książka-Ruch”, w miejscowościach zaś, w których nie ma Oddziałów RSW „Prasa-Książka-Ruch”, w urzędach pocztowych. Członkowie indywidualni opłacają prenumeratę wyłącznie w urzędach pocztowych i w doręczycielach. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki za granicę jest droższa od prenumeraty krajowej o 50 proc. dla zleceniodawców indywidualnych i o 100 proc. dla zleceniodawców instytucji i zakładów pracy.

Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednio prowadził Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa-Książka-Ruch”, 00-938 Warszawa, ul. Towarowa 23.

DRUK: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa-Książka-Ruch” — 00-624 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5. Numer indeksu 38506.