

za
nami
przed
nami
str. 3

GRA
O
WSZYSTKO
K. Kraus str. 6



DLACZEGO
PRZESTAJĄ
PRACOWAĆ?
M. Pierzchalska str. 11

PRZEMYSŁ
HANDEL
KLIENT
str. 7-10

16 GRUDNIA 1979 R.

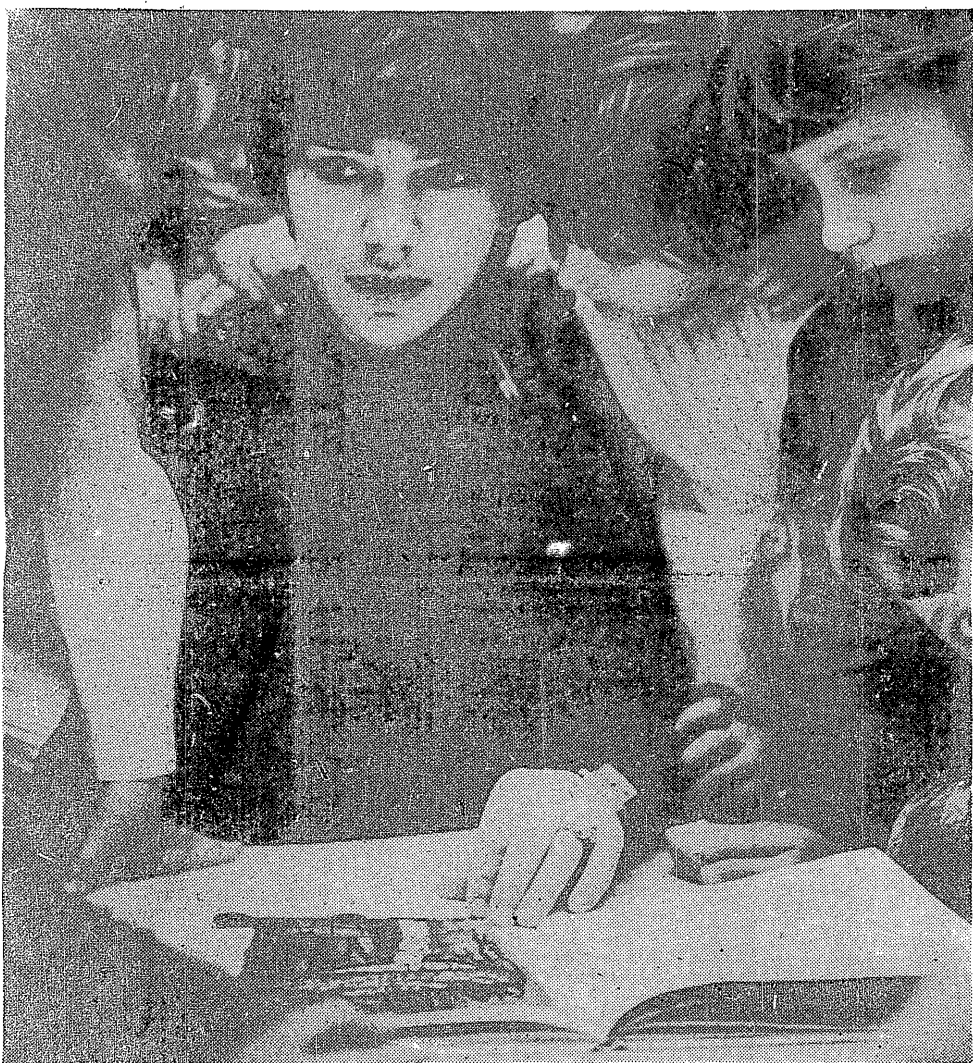
ROK XXXIV

CENA 4 ZŁ

ZYCIE

NR 50

GOSPODARCZE



Udział przedszkoli zakładowych w ogólnej liczbie tych placówek maleje (patrz str. 3). Wiele z nich cieszy się dużym zaufaniem rodziców. Jednym z nich jest przedszkole Zakładów Przemysłu Cukierniczego „Syrena” w Warszawie. Na zdjęciu: wychowawczynie starszaków p. Teresa Trzcińska.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

w perspektywie lat osiemdziesiątych

POLUBIĆ EKSPORT

ANDRZEJ LUBOWSKI

GDYBYM kierował te słowa do Austriaka, Duńczyka czy Holendra, zawarty w tytule apel brzmiałby śmiesznie. Byłby bowiem równie zbędny co zawołanie: dbaj o swą kieszeń. Agitacja za eksportem adresowana do czytelnika polskiego trafia na grunt znacznie mniej podatny. Słynie zakorzenione w społecznej świadomości przekonanie, że eksport zubaża krajowe sklepy, stanowi wprawdzie przejaw naskórkowego-widzenia zjawisk, ale nie trudno je zrozumieć. Postawa taka nie zniknie całkowicie dopóki, dopóki anachronizmem nie stanie się pojęcie deficytu towarowego. Nic też dziwnego, że w sytuacji rynku producenta nie pali się do eksportu fabryka, która w kraju sprzedaje z pocałowaniem w rękę, podczas gdy klient zagraniczny miewa zwyczaj grymasić.

Sprawa niełatwej skądinąd edukacji ekonomicznej jest przekonanie, że eksport mądry, przemysłowy i opłacalny, nie stoi w sprzeczności z zaopatrzeniem kraju, że podnosząc efektywność gospodarowania zmniejsza cenę rozwoju. Zadaniem zaś gospodarki, i to pilnym, jest eksportować.

Debatuje się dziś dookoła nad hierarchią priorytetów. Co ważniejsze: energetyka czy transport, gospodarka żywnościowa czy budownictwo mieszkaniowe. W trudnych warunkach, gdy o środki i przywileje trudno dopominać się sprawy arcyważne i jeszcze ważniejsze, powszednie instytucje priorytetu. Ale trzeba do tych priorytetów dodać jesz-

cze jeden: eksport — priorytet konieczności.

W ostatnich latach, jak wiadomo, za sprawą aktywnej polityki kredytowej, importowaliśmy znacznie więcej niż sprzedawaliśmy. Zadłużenie, jakie w związku z tym powstało, nie jest samo przez się tragedią. Jak powiedział w ubiegłym wieku niemiecki ekonomista Lorenz von Stein, „kraj bez długów robi za mało dla przyszłych generacji, albo żąda za wiele od współczesnych”. Rzecz w tym, że z kredytów korzystać będziemy także w przyszłości. Żeby je zaciągać, trzeba spłacać poprzednie. Stąd potrzeba stopniowego odwrócenia dotychczasowych proporcji między eksportem i importem.

Postulat nadania gospodarce charakteru proeksportowego, choć nie nowy, zachowuje wszakże pełną aktualność. Nie widać bowiem na najbliższym horyzoncie chwili pełnej jego realizacji. A zadanie to tym ważniejsze, że importochłonność naszej gospodarki wyraźnie wzrosła, zaś hamowanie apetytów na import jest zabiegiem zazwyczaj bolesnym i nie zawsze pożądanym.

To prawda, że im niższe tempo inwestowania, tym trudniej o zmiany strukturalne. Jednakże już sama skala nakładów inwestycyjnych jest w nadchodzących latach w gospodarce Polski na tyle duża, że o przemianach strukturalnych można się pokusić. Zaś jednym z głównych celów tych przemian stać się powinno podniesienie zdolności naszej gospodarki do opłacalnego eksportu.

Co to oznacza w praktyce? Przede wszystkim to, aby przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych bardziej niż dotąd uwzględniać sytuację na rynku światowym, możliwości naszego eksportu. A właściwie niezbędne jest spojrzenie jeszcze szersze. Wszystkie lub niemal wszystkie zamierzenia inwestycyjne powinny być dokładnie oglądane przez pryzmat bilansu płatniczego. A więc, czy i na ile służyć będą eksportowi, jakie wydatki dewizowe pociągnie za sobą ich realizacja i jaka będzie importochłonność produkcji w nowych obiektach, jakie dają możliwości racjonalnego zastępowania importu. Rachunek musi być rzetelny, bardziej rzetelny i precyzyjny niż miało to miejsce w minionych latach. Kiedy to często wyciągano ręce po dewizy, obiecując w zamian złote góry. Trudno ocenić, które z tych obietnic oparte były na pobożnych życzeniach konkretnych branż, a które stanowiły od początku mydlenie oczu dysponentowi środków płatniczych.

Faktem jest, że póki co, zdecydowana większość eksportu pochodzi z zakładów starych, a nieznaczny tylko odsetek z fabryk, które skorzystały z najświeższego zastrzyku nowej techniki.

Dochodzenie do proeksportowej struktury nie jest ani łatwe, ani bezkonfliktowe. Choćby dlatego, że nie jest prostym dylemat, które dziedziny rozwijać, a zapędy których hamo-

DOKONCZENIE NA STR. 13

PRZEMYSŁ — HANDEL — KLIENT • PRZEMYSŁ — HANDEL — KLIENT • PRZEMYSŁ — HANDEL — KLIENT

TRAFNIEJ I WIĘCEJ

Rozmowa

z prof. dr. hab. EDWARDEM WISZNIEWSKIM — podsekretarzem stanu w Ministerstwie Handlu Wewnętrznego i Usług

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI: — XIV Plenum PZPR zaleciło szybki rozwój drobnych, uspołeczniawionych firm produkcyjnych i usługowych. Mówiło się jednocześnie, że te drobne zakłady powinny funkcjonować w elastyczniejszym, uproszczonym i dostosowanym do ich specyfiki działającym systemie ekonomiczno-finansowym.

EDWARD WISZNIEWSKI: — Podstawy nowego systemu ekonomiczno-finansowego opracowywane były — z inicjatywy Komitetu ds. Rynku Wewnętrznego przy Radzie Ministrów — w okresie przygotowań do XIV Plenum. Ostateczny kształt został im nadany w wyniku dyskusji i podjętej uchwały na XIV Plenum. Rada Ministrów zatwierdziła przedłożone projekty w dniu 31 października 1979 r., zalecając wprowadzenie zasad systemu ekonomiczno-finansowego uspołeczniawionego przemysłu drobnego od 1 stycznia 1980 roku.

Idea przewodnią nowych rozwiązań systemowych jest dalsza poprawa zaopatrzenia rynku w artykuły pierwszej potrzeby, wyroby drobne, podlegające częstszym wahanom popytu i mody, a także dalszy rozwój usług dla ludności. W tej dziedzinie przemysł drobny musi także odegrać większą rolę.

Powiedzmy od razu na wstępie, że znosi ona generalnie dyrektywny charakter wskaźników planu. Wielkość produkcji, i sprzedaży, a także zatrudnienie i w określonym stopniu fundusz płac ujmowane są w NPSG, jako wielkości orientacyjne. Natomiast dyrektywnie określone są w NPSG takie czynniki warunkujące produkcję, jak surowce, materiały, urządzenia i maszyny, środki transportu. W ten sposób gwarantuje się ich dopływ do przemysłu drobnego.

Podstawą do opracowania orientacyjnych wielkości sprzedaży na rynek i eksport stają się umowy zawie-

rane przez drobne zakłady bezpośrednio z odbiorcami, a więc centralami handlu wewnętrznego czy zagranicznego.

Oprócz zapewnienia ważnych dla rozwijania produkcji środków materialnych, uchwała stwarza warunki dla pełniejszego wykorzystania inicjatywy załóg i zwiększenia wydajności pracy. Dyspozycyjny fundusz płac będzie rósł proporcjonalnie do wzrostu produkcji — z uwzględnieniem jej struktury asortymentowej i pracochłonności. Oczywiście, wzrost funduszu płac nie może powodować pogorszenia rentowności w stosunku do roku poprzedniego.

Dodajmy, że w jednostkach przemysłu drobnego tworzy się fundusz premiiowy z wypracowanego zysku netto (po uprzednim opodatkowaniu go podatkiem dochodowym).

Z funduszu tego wypłacane będą premie dla kierownictwa i pozostałych pracowników.

Tak więc następuje ściśle połączenie zarobków (płac i premii) z osiągnięciem odpowiednich wyników ekonomicznych — rentowności i zysku netto. Inaczej mówiąc: im lepiej zakład drobny gospodarzy, im większy następuje ilościowy wzrost produkcji i usług, im wyroby bardziej trafiają w gusty i potrzeby konsumentów, im efektywniej wykorzystuje się wszystkie środki produkcji, tym większe korzyści osiąga załoga.

Co to znaczy lepsze trzymanie w potrzebie? Przemysł drobny spełnia przeróżne funkcje, zajmuje się całą mozaiką działalności produkcyjnej, usługowej, kooperacyjnej. Wokół tego, czym przede wszystkim powinien się parzyć, występują wręcz ostre kontrowersje.

Drobni producenci i usługodawcy przydają się niemal we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego. Na razie nie ma ich tylu, by mo-

gli podobać zapotrzebowaniu. Trzeba było dokonać nie tyle wyboru określonych dziedzin, co odpowiednio rozłożyć akcenty. Decydowały tu względy społeczno-gospodarcze.

Uchwała nr 167 stanowi o zadaniach przemysłu drobnego. Jest to po pierwsze zwiększanie, zgodnie z zapotrzebowaniem, zaopatrzenia rynku wewnętrznego w produkty i usługi, a także wytwarzanie wyrobów i świadczenie usług na eksport. Po drugie: zagospodarowanie surowców lokalnych, odpadów i wtórnych oraz nie wykorzystanych w przemyśle kluczowych maszyn i urządzeń, a także lokalnych rezerw powierzchni produkcyjnych. Wreszcie po trzecie: aktywizowanie rozwoju gmin i małych miast.

Są to założenia ogólne — może je zezdżdziemy na szczebel bardziej szczegółowy?

Uchwała precyzuje wyraźnie kierunki, na których głównie powi-

nien koncentrować się przemysł drobny. Idzie tu o rozwijanie działalności produkcyjnej i usługowej w zakresie:

- artykułów żywnościowych, a zwłaszcza przetworstwa i przechowywania mleka, owoców, warzyw i innych surowców rolnych o znaczeniu lokalnym, a także o taką działalność usługową, jak np. rozwój małych młynów;

- wyrobów dla budownictwa mieszkaniowego, zwłaszcza opartych na wykorzystaniu surowców lokalnych, jak małe cegielnie, wytwórnie detali budowlanych, a także oszczędzających przewozy oraz artykułów przydatnych do wyposażenia mieszkań i gospodarstw domowych;

- wyrobów służących utrzymaniu higieny oraz ochronie zdrowia i pracy, a zwłaszcza elementów drobnego wyposażenia dla placówek służby zdrowia;

- ponadto: wyrobów odzieżowych i obuwniczych w krótkich seriach, zwłaszcza dziecięcych i młodzieżowych; wyrobów artystycznych i upominków; wyrobów z grupy „1001 drobiazgow” dla gospodarstw domowych, majsterkowiczów itp.;

DOKONCZENIE NA STR. 7

SZPITALĘ POD SPECJALNYM NADZOREM

NIE tak dawno, pisząc o trudnościach i kłopotach budownictwa szpitalnego, przytoczyliśmy solenne zapewnienie ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych Adama Głazura, że założenia planu pięcioletniego w kwestii przyrostu liczby łóżek szpitalnych zostaną zrealizowane.

Uchwała VII Zjazdu PZPR polecała zwiększyć liczbę miejsc w szpitalach w latach 1976—80 o 27 tys., jej obligatoryjny charakter potwierdziła II Krajowa Konferencja Partijna. Jest to bardzo trudne zadanie inwestycyjne, ale do jego wykonania zmusza istniejąca sytuacja.

Wiadomo, że lecznictwo zamknięte stanowi kręgosłup służby zdrowia, a odpowiednie wskaźniki obrazujące nasz potencjał w tej dziedzinie nie lokują nas bynajmniej w europejskiej czołówce. Ponadto z ogólnej liczby 669 szpitali w Polsce tylko 142, tzn. 21 proc. stanowią obiekty wybudowane po wojnie, a znajduje się w nich 25 proc. łóżek szpitalnych. Dalsze 25 proc. miejsc mamy w szpitalach rozbudowanych bądź budynkach adaptowanych dla lecznictwa zamkniętego po wyzwoleniu. Bliższe połowa naszego szpitalnego majątku to obiekty przedwojenne, przy czym dla ich niemałej części termin ten oznacza pierwszą wojnę światową. Co to znaczy dla codziennej pracy wiedz najlepiej pracownicy służby zdrowia, ale wiedzą również pacjenci, którzy są leczeni w obiektach choćby takich, jak obecny szpital w Biskupcu, o którym ostatnio pisaaliśmy.

Kierownictwo resortu zdrowia robi co w jego mocy, aby ustalenia planu były dochowane. Sytuacja w budownictwie szpitalnym jest stale obserwowana i analizowana, odpowiednie informacje i wnioski resort kieruje do władz centralnych i terenowych, inicjując podejmowanie odpowiednich uchwał i decyzji. Przypomnijmy tylko, że napędzając w wykonaniu planu inwestycyjnego spowodowały sporządzenie listy kilkudziesięciu szpitali pod specjalnym nadzorem, których budowa musi być ukończona do 1980 r., oraz decyzje

o budowaniu pawilonów przy już działających obiektach lecznictwa zamkniętego, co w sumie ma zagwarantować osiągnięcie przewidzianego w planie przyrostu liczby łóżek. Zgodnie z pismem prezesa Rady Ministrów szpitale budowane w latach 1979—80 mają być traktowane równorzędnie z budownictwem mieszkaniowym, powstał też specjalny fundusz nagród mający stanowić materialną zachętę do należytego wywiązywania się z zadań. A efekty?

W latach 1976—78 oddano do użytku 8 318 łóżek, a w ciągu pierwszych trzech kwartałów roku bieżącego — 1 406. Trzymając się realiów można oczekiwać, że do końca roku przybędzie jeszcze 2 700 łóżek, łącznie więc cztery pierwsze lata pięcioletki dadzą przyrost niespełna 12,5 tys. nowych miejsc w szpitalach.

Plan na rok 1980 przedłożony przez władze wojewódzkie przewiduje oddanie do użytku 17 800 łóżek. Jego wykonanie warunkuje jednak zaawansowanie robót budowlano-montażowych w roku bieżącym, a tymczasem wykonanie planu przedstawia się obecnie wysoce nieodpowiednio. W I kwartale wykonano 10,3 proc. rocznego planu, w drugim kwartale — 18,6 proc. i w trzecim — 18,5 proc. Razem za trzy kwartały zostało wykonanych w 47,4 proc. Po upływie następnego miesiąca zaawansowanie inwestycji realizowanych w ramach planu centralnego wzrosło do 59,2 proc. planu rocznego, a w planie terenowym do 51,6 proc.

Największe opóźnienia występują w budowie pawilonów szpitalnych, które miały przynieść szybką poprawę sytuacji zwłaszcza w oddziałach ginekologiczno-pokojujących. Tu zaawansowanie robót wynosi 37 proc. planu rocznego.

W końcu listopada br. w Ministerstwie Zdrowia i Opieki Społecznej odbyła się kolejna narada inwestycyjna z udziałem wicepremiera Kazimierza Secomskiego, przedstawicieli kierownictwa resortu budownictwa oraz zainteresowanych wydziałów KC PZPR. Ponownie przeana-

lizowano wszystkie przyczyny namnażające budownictwo szpitalne podkreślając wielkość zadań, jakie stawiają przed budowlanymi wszystkie resorty oraz nakreślono kierunki działania mające przynieść przyspieszenie robót.

Jak będą postępować inwestycje szpitalne — przyszłość pokaże, niemniej pewną dozę optymizmu można zaczerpnąć z ostatniego sejmowego przemówienia przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów Tadeusza Wrzaszczyka, który powiedział m.in.:

„Przy koniecznych ograniczeniach nakładów inwestycyjnych chroniono również szereg resortów sfery socjalno-kulturalnej, szczególnie resort zdrowia, w którym inwestycje szpitalne wchodziły w okres nasilonego kończenia wielu obiektów.

Wymaga to przebiegającego zmniejszenia zakresu inwestycji w szeregu innych resortów, a także na rolnictwo i gospodarkę żywnościową. Nadal uznajemy konieczność szybkiego unowocześniania naszej gospodarki rolniej. Dlatego też ograniczenia te traktujemy jako przejściowe, podjętowane szczególnie w warunkach 1980 r.”

Można więc oczekiwać, że tempo budowy nowych szpitali w najbliższym roku będzie przyspieszone. W moim przekonaniu to przyspieszenie można w następnych latach utrzymać — bez uszczerbku dla tak ważnego sektora gospodarki żywnościowej — gdyż zadania szpitalne angażują zaledwie kilka procent potencjału resortu budownictwa, więc przeznaczenie odpowiednich sił i środków dla służby zdrowia nie powinno stanowić wielkiego problemu. Wymaga to jednak znacznie doskonałości niż dotychczas planowania i bilansowania robót oraz — co wydaje się nawet ważniejsze — patrzenia innym okiem na potrzeby szpitalnictwa. Czas już na to najwyższy, gdyż rekonstrukcja naszego lecznictwa zamkniętego staje się coraz bardziej palącą potrzebą. Ale to już odrębny temat, do którego wrócimy niebawem obszernie.

(stan)

NIEPOSTRZEŻENIE minęła druga rocznica działalności Szpitala-Pomnika Centrum Zdrowia Dziecka. Przez przychodnię, specjalistyczną przebiegało się w tym czasie prawie pięćdziesiąt tysięcy pacjentów, którym udzielono blisko 90 tys. porad. Pod swoją stałą opieką Centrum przyjęło, w tym czasie 6668 dzieci. Są to już znaczne liczby, a ponadto dotychczasowe doświadczenia pozwalają zorientować się już w potrzebach podopiecznych odnotowanych w poszczególnych działach opieki specjalistycznej. Najwięcej pacjentów (ponad 18 tys.) przyjęła internistyczna poradnia konsultacyjna, na drugim miejscu — pediatryczna, na trzecim — ginekologiczna. Stosunkowo daleko na liście, bo na trzecim miejscu przed końcem upływała się poradnia rehabilitacyjna. Można by stąd wyciągnąć wniosek o znakomitą pocimie rehabilitacji w zwykłych placówkach służby zdrowia, ale można też zastrzec, że nad różniarami nieświadomionych może potrzeb w tej dziedzinie.

Funkcja konsultacyjna Centrum Zdrowia Dziecka jest na ogół znana, natomiast ważnym novum w działalności CZD, jak również całego naszego szpitalnictwa jest hotel dla matek i dzieci, który został otwarty w czerwcu br. Stanowi on istotne uzupełnienie części medycznej Centrum (sam będąc częścią zresztą po części placówką medyczną), gdyż umożliwia przeprowadzenie badań diagnostycznych i konsultacyjnych bez konieczności zajmowania znacznej części łóżek szpitalnych. A trzeba pamiętać, że zakłada się, iż przychodnia specjalistyczna będzie przyjmowała ok. 100 tys. dzieci rocznie, podczas gdy szpital — 7 tys.

Hotel składa się z trzech połączonych ze sobą pawilonów przezna-

MEDYCZNY HOTEL

czonych dla dzieci w trzech grupach wiekowych. Każdy pokój — jest ich 250 — został wyposażony w część kuchenną z lodówką, kucharką i sprzętem kuchennym umożliwiającym przygotowywanie posiłków, każdy też ma łazienkę. Do dyspozycji dzieci i matek oddano dwie bogato wyposażone sale zabaw, dwie sale telewizyjne i obszerny księgozbiór.

Hotel jest przeznaczony głównie dla pacjentów przyjeżdżających z oddległych rejonów kraju i z zagranicy, ale służy również dzieciom, które po przeprowadzonych badaniach muszą odpocząć, oraz tym, których rodzice przechodzą instruktaż w zakresie postępowania rehabilitacyjnego w warunkach domowych. Miejsce w hotelu rezerwuje odpowiednia poradnia CZD po uzgodnieniu terminu z rodzicami, pobyt dziecka jest bezpłatny, a matka płaci 100 zł dziennie.

Dziecko przyjeżdżające na badania jest pod stałą kontrolą Przychodni Specjalistycznej Centrum, zaś w hotelu dodatkowo pełni dyżur lekarze: pediatra i anestezjolog. Przez całą dobę dyżurują pielęgniarki, które przyjmują matkę z dzieckiem po przyjeździe, pomagają w opiece i prawidłowej pielęgnacji. Pielęgniarki przygotowują również dzieci do badań diagnostycznych, zapewniają opiekę po badaniach oraz realizację zaleceń lekarskich.

W hotelu prowadzi się też ćwiczenia rehabilitacyjne. Specjaliści badają rozwój ruchowy dziecka, instruują rodziców, jak prowadzić ćwiczenia w domu, organizują je na miejscu w specjalnie przygotowanych pokojach oraz prowadzą pogadanki dla rodziców dzieci z zabu-

zleniami funkcji ruchu. W skład zespołu rehabilitantów wchodzi logopeda i ortopędyści. Logopeda zajmuje się dziećmi z zaburzeniami mowy, udziela też wyjaśnień rodzicom na temat sposobu prowadzenia ćwiczeń w warunkach domowych. Ortopędyści prowadzą ćwiczenia mające na celu wytworzenie i utrwalanie widzenia obocznego u dzieci zezujących, lecz niedowidzenie, dopasowuje przyrządy ortopedyczne i uczy rodziców, jak postępować z dziećmi zezującymi.

W hotelu działa zespół psychologów, którzy prowadzą indywidualne i grupowe zajęcia psychoterapeutyczne, instruują rodziców, jak postępować z dziećmi dotkniętymi zaburzeniami rytmu psychicznego, mikro-uszkodzeniami układu nerwowego i opóźnieniem rozwoju psychicznego. Psychologowie szkolą też personel hotelowy, uczą prawidłowego postępowania z dziećmi i udzielają porad rodzicom.

Warto dodać, że w hotelu zorganizowano kuchnię mleczną, gdzie matki najmłodszych dzieci mogą otrzymać gotowe posiłki, a zatrudnione tam dietetyczki służą fachową radą we wszystkich kwestiach związanych z prawidłowym żywieniem.

Hotel dla matek i dzieci do listopada br. przyjął 1300 pacjentów. Dotychczasowe doświadczenia w pełni potwierdzają potrzebę jego istnienia i wielką przydatność nie tylko dla pacjentów CZD i ich rodziców, ale również dla funkcji medycznej samego Centrum.

(stan)

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● **RADA PAŃSTWA** — mając na względzie zaawansowanie prac sejmowych nad zmianą kodeksu postępowania administracyjnego i konieczność zharmonizowania nowego jego brzmienia z przepisami o prokuraturze — na posiedzeniu 6 bm. postanowiła podjąć inicjatywę ustawodawczą i wniesić do Jaski marszałkowskiej projekt zmiany ustawy o Prokuraturze. PRZ. Przede wszystkim w projekcie tym zmierzano się do zlikwidowania dotychczasowej dwutorowości regulowania udziału prokuratora w postępowaniu administracyjnym zarówno przez przepisy kpa, jak też ustawy o prokuraturze. Wobec zamierzonego wprowadzenia w zmienionym kpa sądowej kontroli decyzji administracyjnych, przewiduje się: powierzenie prokuratorom funkcji zaskarżania do sądu niezgodnych z prawem decyzji administracyjnych oraz udziału prokuratora w postępowaniu sądowym w sprawach dotyczących kontroli zgodności tych decyzji z prawem. Stosownie do licznych postulatów terenu projektuje się roziągnięcie prokuratorskiej kontroli przestrzegania prawa na niepaństwowe uposażone jednostki organizacyjne, gdyż spełniają one ważne zadania gospodarcze i społeczne, dysponują poważnymi środkami produkcji i zatrudniają znaczną liczbę pracowników, a praworządność ich działań nabiera coraz większego znaczenia dla zaspokojenia potrzeb ludności i ochrony praw obywateli.

Ponadto Rada Państwa m.in. ratyfikowała: międzynarodową konwencję dotyczącą uproszczenia i harmonizacji postępowania celnego; umowy między PRL a Republiką Austrii o pomocy prawnej w sprawach karnych oraz o ekstradycji.

● **BIURO POLITYCZNE** na posiedzeniu w dniu 11 bm. rozpatrzyło informację dotyczącą inwestycji przemysłu chemicznego w latach 1976—1980 oraz problemów rozwoju tego przemysłu. Stwierdzono, iż w ostatnich latach znacznie wzrosło w gospodarce narodowej zapotrzebowanie na produkty chemiczne. Spowodowało to konieczność podjęcia w przemyśle chemicznym inwestycji nie objętych założeniami planu 5-letniego. Poszerzenie programu inwestycji miało na celu zwiększenie dostaw produktów chemicznych dla potrzeb budowni-

stwa, rolnictwa oraz bazy paliwowo-energetycznej. Równocześnie jednak wystąpiło szereg opóźnień w realizacji inwestycji, powodujących trudności w zaopatrzeniu gospodarki w wyroby chemiczne. Biuro Polityczne podkreśliło, iż głównym zadaniem na najbliższe lata jest zakończenie inwestycji kontynuowanych, a także zwiększenie środków na modernizację. Stwierdzono, że program inwestycyjny przemysłu chemicznego powinien być programem komplementarnym w stosunku do inwestycji już zrealizowanych lub realizowanych, a warunkujących harmonijne wykorzystanie zdolności produkcyjnych i zagospodarowanie zakupionych maszyn i urządzeń. Należy specjalizować produkcję chemiczną na podstawie dostępnej bazy surowcowej w ścisłym związku z rozwojem eksportu. Zalecono podjęcie niezbędnych kroków tak, by w istniejących warunkach dążyć do poprawy wskaźnika wykorzystania środków trwałych w całym przemyśle chemicznym. Stwierdzono pilną potrzebę przyspieszenia w perspektywie tempa rozwoju przemysłu chemicznego tak, by wyprzedzało ono tempó rozwoju całego przemysłu.

● **I SEKRETARZ KC PZPR** Edward Gierk w przemówieniu na wojewódzkiej konferencji sprawozdawczo-wyborczej PZPR w Katowicach powiedział m. in.: „Zadania planu na rok 1980 i lata następne określone zostały z uwzględnieniem istniejących warunków. Są to zadania realne, ale bynajmniej nie łatwe do wykonania. Wyczerpane bowiem zostały niektóre czynniki, przyczyniające się do wysokiego tempa rozwoju w latach siedemdziesiątych w postaci dużej podaży rąk do pracy, możliwości wzrostu nakładów na inwestycje, uzyskiwania dogodnych kredytów zagranicznych oraz zakupów tanich surowców i paliw. Nie mamy tu już za wiele rezerw. Ale mamy za to znaczne rezerwy, kryjące się w lepszym wykorzystaniu stworzonego wielkiego potencjału produkcyjnego — słowem w efektywności gospodarowania.

(...) choć sprawę jakościowych czynników rozwoju, czyli w istocie rzeczy efektywności gospodarowania, postawiliśmy przed krajem z całą mocą już na VII Zjeździe naszej partii, nie udało nam się uzyskać wystarczającego postępu w tej kluczowej sprawie. Wydaje się, że jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy było to, że nie

podjęto w porę odpowiednich decyzji sprzyjających osiągnięciu wyższej efektywności gospodarowania. Ale były też inne przyczyny, wynikające chociażby z lekceważącego stosunku do pracy części zatrudnionych ludzi (...).

● **W WARSZAWIE** 4—6 bm. odbyło się kolejne posiedzenie Komitetu Ministrów Obrony Państw-Siód Układu Warszawskiego. Komitet jednomyślnie i w pełni poparł nowe projekcje inicjatyw przedstawione w przemówieniu Leonida Breżniewa w stolicy Niemieckiej Republiki Demokratycznej — Berlinie 6 X br., rozpatrzył zagadnienia bieżącej działalności Zjednoczonych Sił Zbrojnych i przyjął odpowiednie uchwały. Uczestników obrad przyjął Edward Gierk i Piotr Jaroszewicz.

● **NA ZAPROSZENIE** Edwarda Gierka przybędzie do Polski sekretarz generalny Francuskiej Partii Komunistycznej Georges Marchais.

● **HANDEL PRZED ŚWIETAMI** był tematem ostatniego posiedzenia Prezydium Komitetu ds. Rynku Wewnętrzznego przy Radzie Ministrów. Szczególną uwagę zwrócono na towary, których nabycie z racji zbyt niskiej podaży nastrożowało w tym roku trudności. Dla ich uniknięcia w okresie przedświątecznym podjęto wiele przedsięwzięć organizacyjnych. Między innymi zgromadzono odpowiednie zapasy, zaś część dostaw uzupełniono dodatkowymi zakupami za granicą. Dotyczy to m.in. mięsa i masła, owoców cytrusowych i bakali. W grudniu zaopatrzenie w mięso i lepsze gatunki wędlin będzie wyższe niż w analogicznym okresie ub. r. Spodziewana jest poprawa dostaw artykułów mleczarskich i nabiału. Chodzi głównie o świeże jaja oraz masło, którego podaż uzupełni dość znaczny import. Już od 17 grudnia przewiduje się zgodne z potrzebami zaopatrzenie sieci handlowej w makę, cukier, kaszę, ryż, płatki zbożowe oraz w kawę i herbatę, a także w warzywa, owoce, w tym również cytrusowe. Zaopatrzenie we wszystkie wymienione artykuły będzie w tym roku od kilku do kilkudziesięciu procent wyższe niż w grudniu 1978 roku.

● **W MINISTERSTWIE KOMUNIKACJI** na stanowisko podsekretarza stanu powołano Witolda Konikowskiego (lat 50, ostatnio dyrektora Departamentu Środków Transportu w Ministerstwie Przemysłu Maszynowego).

za granicą

● **W Europie** narasta fala protestów przeciwko planom rozmieszczenia na terenie kilku krajów zachodnioeuropejskich około 600 amerykańskich rakiet nuklearnych średniego zasięgu. W artykule pt. „Powstrzymać eskalację”, zamieszczonym w „Dzienniku Wiedzi”, Leonid Zamiatin stwierdza, że tzw. modernizacja zbrojeni NATO usiłuje się przeprowadzić pod pretekstem wojkowej „przewagi Związku Radzieckiego”.

Taka „modernizacja” — pisze Zamiatin — to nie zastąpienie jednej broni drugą, lecz rozprawienie jakiegoś nowego broni amerykańskiej, przeznaczonych specjalnie dla europejskiego teatru działań wojkowych (...).

Usiłując uzasadnić swe plany na Zachodzie, USA twierdzą, że kraje NATO powinny najpierw przyjąć program „dobrobytu”, a dopiero potem zaproponować Związkowi Radzieckiemu rozpoczęcie rozmów w sprawie redukcji rakiet średniego zasięgu.

Dyskutując z tezą o przewadze militarnej ZSRR L. Zamiatin przypomina, że jeszcze niedawno czołowi politycy USA i Europy Zachodniej zapewniali o istnieniu w Europie równowagi równowagi sił. W raporcie londyńskiego Instytutu Badań Strategicznych, zatytułowanym „Bilans wojkowy 1979 — 1980”, rozpowszechnionym przez tenże instytut 5 września br., wskazuje się, że „obecnie istnieje przybliżona równowaga między siłami nuklearnymi NATO i Układu Warszawskiego”. Ten wniosek instytutu postanowiono na Zachodzie przemilczeć. Dlaczego? Ponieważ obecnie jest on po prostu niewygodny.

Autor pisze, że Stany Zjednoczone już w latach pięćdziesiątych posiadały wysunięte systemy broni, mogące osiągnąć terytorium Związku Radzieckiego, zwłaszcza bombowce stacjonujące w W. Brytanii i RFN, „Phantomy” rozmieszczone na lotniskach pływających po Morzu Śródziemnym i Bałtykiem, a także okręty podwodne z rakietami Posejdon, mogące osiągnąć terytorium ZSRR, a uzbrojone w około 500 głowic nuklearnych. Tego typu okręty podwodne oddano również do dyspozycji dowództwa NATO.

Co więcej, również W. Brytania i Francja mają własne strategiczne siły nuklearne, wycelowane bynajmniej nie na Stany Zjednoczone. Ile

jest tego wszystkiego? Według naszych danych — pisze dalej autor — wysunięte systemy środków nuklearnych USA w Europie liczą 784 jednostki, a w Anglii i Francji ogółem — około 300 jednostek.

Warto przypomnieć, że Związek Radziecki niejednokrotnie w przeszłości — podczas rozmów w sprawie SALT I i SALT II — podnosił kwestię amerykańskich wysuniętych systemów środków nuklearnych. Jednakże nie znalazło to należytego oddźwięku w naszych rozmowach.

Związek Radziecki również obecnie zaproponował bezzwłoczne przystąpienie do rozmów o zwężeniu, jeżeli mocarstwa zachodnie zgodzą się nie rozmieszczać dodatkowych 600 jednostek broni strategicznej, to ZSRR gotów jest zdecydować się na wiadomą już redukcję swej broni rozmieszczonej w europejskiej części ZSRR. Również i na te propozycje odpowiedź była wymijająca.

Stawki NATO w grze politycznej są obecnie wielkie. Chciałoby się mieć nadzieję, że ci, którzy odpowiedzialni są za podjęcie wkrótce decyzji, spojrzą dalej w przyszłość. Europa stoi obecnie w obliczu wyboru: albo pójść drogą pokoju i bezpieczeństwa, umocnienia odprężenia, albo ogarnię ją fala wyścigu zbrojeń.

● **W Teheranie** zapowiedziano rychłe rozpoczęcie procesu zakładników z ambasady USA. Minister spraw zagranicznych Sadek Gotbadeh oświadczył, że zakładnicy, którym nie zostanie udowodniona działalność szpiegowska, będą zwolnieni.

● **W Paryżu** zastrzelono siostrzenicę obalonego szacha Iranu. Sprawcy nie ujęto.

● **W Berlinie** odbyło się posiedzenie komitetu ministrów spraw zagranicznych państw — stron Układu Warszawskiego, a w Warszawie posiedzenie komitetu ministrów obrony państw — stron Układu Warszawskiego.

● **Zgodnie z decyzją władz ZSRR** w sprawie jednostronnej redukcji wojsk radzieckich stacjonowanych na terenie Europy Środkowej pierwsze oddziały Grupy Wojsk Radzieckich w Niemczech opuściły obszar NRD.

● **Jimmy Carter** oficjalnie zgłosił swą kandydaturę na prezydenta USA.

● **W czasie Konferencji Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej**, sekretarz generalny MAEA, Sigvard Eklund oświadczył, że tylko rozwój energetyki nuklearnej może uratować dla przyszłych pokoleń

przynajmniej część zasobów ropy naftowej i gazu, eksplloatowanych obecnie w coraz szybszym tempie i zapewnić światu na długie lata wystarczającą ilość energii.

● **Minister spraw wewnętrznych Arabii Saudyjskiej** podał, że w walkach o odbicie meczetu w Mekce zginęło 135 osób.

● **W wieku 85 lat** zmarł Friedrich Ebert, członek Biura Politycznego KC NSDAP, zastępca przewodniczącego Rady Państwa NRD.

● **Lord Soames**, przewodniczący większości konserwatywnej w Izbie Lordów mianowany został brytyjskim gubernatorem generalnym w Rodezji.

● **Na uczelniach bułgarskich** w wyniku sporów politycznych doszło do starć wśród studentów trackich. Zginęli 2 osoby a kilka zostało poważnie rannych.

● **Raport FAO** przewiduje, że na świecie wystąpią w roku 1980 niedobory mięsa, głównie wieprzowiny i drobiu. Pod dostatkiem będzie olejów roślinnych.

● **Komisja EWG** zaakceptowała projekt podwojenia z 50 do 100 mln jednostek obrotunkowych (UCE) pomocy finansowej na doświadczenia ze skraplaniem i gazyfikacją węgla kamiennego.

● **Jak wynika z sondażu** opinii publicznej, przeprowadzonego przez koncern telewizyjny ABC, popularność prezydenta Cartera wśród czołowych działaczy Partii Demokratycznej znacznie wzrosła, natomiast Edwarda Kennedy'ego spadła. W sondażu wzięło udział 51 przewodniczących lub wiceprzewodniczących stanowych organizacji tej partii. 22 udzieliło poparcia Carterowi, 5 — Kennedy'emu, a 16 uważało stanowisko neutralne. 8 respondentów oświadczyło, iż są niezdeterminowani. UPI przypomina, że podczas sondażu we wrześniu br. Carter uzyskał 19 głosów, Kennedy — 19, a 13 działaczy było neutralnych lub nieodpowiedzieli. Podkreśla się, że wzrost popularności Cartera jest głównie rezultatem jego polityki w kwestii irańskiej.

● **Administracja USA** przedstawiła plan racjonalizacji benzyny, oparty na zasadzie kuponów. Ma on być zastosowany w wypadku 20-procentowego obniżenia się dostaw benzyny i oleju opałowego, i gdyby niedobory te miały się utrzymać przez 30 kolejnych dni. Przewiduje się, że przeciętny właściciel samochodu będzie mógł zakupić miesięcznie około 170 litrów benzyny. REUTER przypomina, że przeciętny samochód w USA spala około 227 litrów benzyny miesięcznie.

„Konieczna jest lepsza koordynacja zakładów pracy z planami rozwoju miast i wsi w celu bardziej racjonalnego wykorzystania zaplecza socjalnego”.

Z Wytycznych na VIII Zjazd partii

ZAKŁADOWE CZY WSPÓLNE?

KAZIMIERZ PODOSKI

Stan posiadania

Liczba żłobków zakładowych wynosiła w 1960 r. 443, w 1970 — 424, 1975 — 437, 1977 — 441, 1978 — 436. Liczba miejsc w tych samych latach wynosiła odpowiednio: 23,7 tys., 25,5 tys., 28,2 tys., 28,8 tys. i 28,6 tys. Liczba dzieci przebywających w żłobkach kształtowała się następująco: 40,1 tys., 43,4 tys., 53,3 tys., 54,4 tys., 54,8 tys. Stosunek liczby dzieci do liczby miejsc w żłobkach zakładowych nie odbiegał od tego stosunku w żłobkach dzielnicowych. Ogólnie przystosowanie w żłobkach można określić jako niewielkie. Liczba dzieci przebywających w żłobkach zakładowych wynosiła w 1960 r. — 43,3 proc. ogółu dzieci przebywających w żłobkach, w 1977 r. — 30,1 proc., a w 1978 r. — 29,3 proc. Wystąpiła więc wyraźna tendencja malejąca udziału żłobków zakładowych w opiece nad małym dzieckiem.

Przedskolaki przyzakładowych było w 1960 r. — 1308, w 1970 — 1975 — 2122, 1977 — 2103, 1978 — 2128; ko- rzystało z nich w tych latach: 89,5 tys., 105,3 tys., 135,2 tys., 132,9 tys., 141,5 tys. I w tym przypadku wy- stępowała do 1975 r. tendencja do niewielkiego wzrostu, potem zano- towano umiarkowany spadek. Udział dzieci korzystających z przedszkoli przyzakładowych wynosił w 1960 r. — 23,0 proc., a w 1978 r. — 17,9 proc. Jeśli jeszcze weźmiemy pod uwagę, że władze oświatowe prowadzą do- datkowo oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych, a także ogniska przedszkolne — to udział objętych opieką przedszkolną przez przedszkola zakładów pracy jest nie- wielki.

Można też odnotować stałe utrzymywanie się na tym samym poziomie liczb uczniów w przyzakładowych zasadniczych szkołach zawodowych (221,5 tys. w roku szkolnym 1970/71 i 215,6 tys. w roku 1977/78), przy ma- lejacej do 1975 r. liczbie szkół, co miało związek z dokonującą się kon- centracją młodzieży w większych szkołach. Tendencje wzrastająca do 1975 r. można zaobserwować w liczb- ie techników i wiceszefów dla pra- cujących. Liczba szkół nadal wzrasta przy utrzymującej się na zbliżonym poziomie liczbie uczniów. Forma najbardziej rozwijająca od 1965 roku są szkoły zasadnicze przy- zakładowe dla dorosłych. Liczba tych szkół w latach 1975-78 wzrosła 2,5- krotnie, a uczęszczało w nich w roku 1977/78 ponad 17 tys. osób.

W latach 1971—1975 w systemie szkolenia wewnątrzzakładowego kształcono przeciętnie rocznie około pół miliona osób. Dane te dotyczą o- środków dokształcania i doskonalenia zawodowego działających przy dużych zakładach pracy. Zatrudniały one w tym czasie 2 tys. pracowników.

W latach 1976—1980 na wszystkich kursach zawodowych, kształciło się lub ma się jeszcze kształcić ok. 5 mln pracowników, przy czym znaczna część tych kursów organizowana jest przez zakłady pracy. Różnymi for- mami samokształcenia kierowanego objęto ok. 100 tys. pracowników, szkoleniem przywarsztatowym ok. 500 tys.

Nową istotną formą oświatowego działania zakładów pracy jest orga- nizowanie punktów filialnych szkół wyższych przy zakładach pracy, przede wszystkim w dużych przed- sięsiębiorstwach przemysłowych. For- ma ta może wykazywać tendencję wzrastającą w latach następnych, zwłaszcza wtedy, gdy na szerszą ska- łę organizowane będą studia prze- mienne.

Wzrasta również systematycznie działalność przemysłowej służby zdrowia. Wprawdzie liczba przy- chodni utrzymuje się na zbliżonym poziomie, ale wzrasta liczba poradni, co świadczy o łączeniu mniejszych ośrodków zdrowia. Zgodnie z ogólnymi tendencjami w służbie zdrowia maleje liczba punktów felcerskich i pielegniarskich. Znacznie wzrasta liczba porad, zwłaszcza udzielanych przez lekarzy. Spośród ogólnej liczby przychodni 1390 to przychodnie przy- zakładowe, a 1099 międzyzakłado- we, a 139 kolejowe. Występuje ten- dencja wzrostu liczby dużych przy- chodni międzyzakładowych. Zakłady pracy prowadziły też pewną liczbę szpitali i sanatoriów. Dotyczy to głównie górników i hutników.

Znaczny wzrost wykazuje liczba miejsc w zakładowych ośrodkach wypoczynkowych. Było ich w 1970 r. — 236 tys., w 1975 — 307 tys., nato- miast w 1977 r. — 335,2 tys. Część o- środków wypoczynkowych zakładów pracy lub o charakterze międzyza- kładowym wykorzystywana była równolegle jako ośrodki szkolenio- we.

W 1975 r. zakłady pracy dyspo- nowały ponad 500 tys. miejsc w ośro- dkach czasowych sobotnio-niedziel- nych. Również i takie ośrodki były

systematycznie rozbudowywane, często też służyły potrzebom szkole- niowym, przede wszystkim dla or- ganizowania kursów.

Ile to kosztuje

W przedsiębiorstwach państwo- wych koszty tego rodzaju działalno- ści wynosiły w 1970 r. — 10,4 mld, w 1975 — 28,6 mld, w 1977 — 34,6 mld, w 1978 — 36,5 mld. W przed- siębiorstwach spółdzielczych utrzymy- wały się w granicach ok. 3,5 mld zł z tendencją umiarkowanie male- jącą w ostatnich latach.

W przedsiębiorstwach państwo- wych w 1978 r. 15,0 mld zł przezna- czono na zakładową działalność so- cjalną i 21,5 mld na usługi bytowe. W pierwszej grupie dominowały wy- datki na wczasowe pracownicze — 7,7 mld zł, na wypoczynkowe nie- dzielny i turystykę przeznaczono 0,8 mld zł, na wypoczynkowe dzieci i mło- dzieży 3,5 mld zł. Działalność kulta- ralna kosztowała 0,8 mld, sportowa 0,6 mld.

W usługach bytowych najważniej- sze pozycje stanowiły: zbiorowe za- kwaterowanie — 6,7 mld zł, żywienia zbiorowe — 5,0 mld, gospodarka mieszkaniowa — 4,0 mld i szkoły przyzakładowe — 3,0 mld. Lecznictwo przyzakładowe kosztowało w 1977 r. 1,5 mld zł.

Opłatność pracowników stanowi- ła w przedsiębiorstwach państwo- wych w 1970 r. — 31,1 proc. kosztów, w 1975 roku — 21 proc. nato- miast w 1977 r. — 11,8 proc. Charak- terystyczny był więc tu systematycz- ny spadek udziału tej opłatności w ogólnych kosztach prowadzenia pla- cówek. Na niskim poziomie kształtu- je się również opłatność w zakła- dach spółdzielczych. W analizowa- nym okresie koszty przedsiębiorstw państwowych związane z zakupem lub dopłatami do wczasów, wypoc- nyku i turystyki zatrudnionych i członków ich rodzin wzrosły prawie pięciokrotnie. Znacznie zwiększyły się koszty związane z utrzymaniem zawodowych szkół przyzakładowych.

Jednostki spółdzielcze w analizo- wanym okresie osłabiły swą działal- ność w zakresie finansowania urzą- dzeń kulturalnych i sportowych, oraz — choć w mniejszym stopniu — „zawodowego” szkolnictwa przyzakła- dowego. Stwarza to nierówne szan- se korzystania z zakładowych fun- duszów przedsiębiorstw państwo- wych i jednostek spółdzielczych.

W praktyce działania funduszu socjalnego zakładów pracy wystę- pują obecnie nader zróżnicowane sytuacje. W wielu z nich słyszy się o niewystarczającej wielkości fun- duszu, o trudności zaspokojenia po- trzeb, wobec wzrostu kosztów dzia- łalności socjalnej. Wskazuje się często, że zbyt duża część fundu- szu jest przeznaczona na wczas. Mówi się i stuszenie, o potrzebie do- cierania przy podziale świadczeń również i do tych, którzy nie u- świadamiadają sobie niektórych po- trzeb, ale którym świadczenia prze- de wszystkim przysługują.

Konieczna jest w tym celu jednak dobra znajomość sytuacji poszcze- gólnych grup zatrudnionych i po- szcogólnych pracowników. Nie roz- wiąza tej sprawy nawet najlepsze regulaminy, jeśli zakładowe służby pracownicze nie będą posiadały in- formacji o rzeczywistych potrzebach

załóg pracowniczych. Uwzględnić trzeba w rozdziale środków takie e- lementy, jak struktura demograficz- na załóg, stan infrastruktury spo- łecznej w miejscach zamieszkania dominującej części pracowników, charakter i stopień uciążliwości wy- konywanej pracy. Na tym tle dopie- ro możliwe jest określenie specyfiki potrzeb w działalności socjalno-by- towej w poszczególnych przedsię- biorstwach.

„Samorząd robotniczy oraz rady zakładowe powinny zwiększyć kontrolę i odpowiedzialność za racjonalne, zgodne z interesem załóg oraz ogólnymi zasadami po- lityki społecznej państwa wyko- rzystywanie funduszy zakładow- ych oraz innych środków będą- cych w dyspozycji załóg”.

Z Wytycznych na VIII Zjazd partii

Zwraca się również uwagę na o- graniczenia inwestycyjne powodo- wane głównie trudnościami w uzy- skaniu wykonawstwa budowlanego dla inwestycji z zakresu infrastru- kture społecznej zakładów pracy.

Trudno w chwili obecnej o ocenę bardziej rozbudowaną. Realizacja za- dań na lata 1976—1980 jest jeszcze w toku.

Przyszłościowe tendencje

Chcąc zarysować przyszłościowy model rozmieszczenia urządzeń in- frastruktury społecznej nie można kierować się wyłącznie aktualnym stanem posiadania zakładów pracy. Konieczna jest obserwacja dotych- czasowych tendencji, żeby móc uw-zględnić te, które wydadzą się słu- żne i mogą mieć również istotne zna- czenie w przyszłości.

Problem sprowadza się przede wszystkim do odpowiedzi na pytanie, które z urządzeń infrastruktury spo- łecznej powinny być lokowane raczej bliżej miejsca zamieszkania pra- cujących, a które związane z położeniem zakładu pracy, ułożone na jego terenie. lub w pobliżu. Pochodnym zagadnieniem jest czy i jakie urzą- dzenia powinny być również w przy- szłości utrzymywane przez zakłady pracy, a które powinny być przeka- zane instytucjom wyspecjalizowa- nym w prowadzeniu danego typu u- rządzeń. Można rozważać również i tendencje odwrotne, a mianowicie, które z urządzeń dotychczas prowa- dzonych przez instytucje wyspecja- lizowane można by w przyszłości ewentualnie przekazać w gestię za- kładów pracy.

Zanim spróbuję sformułować pro- pozycje w tym względzie, chciałbym wyraźnie stwierdzić, że wypowiadam się — generalnie rzecz biorąc — za elastycznością stosowanych rozwią- zań, za ich dostosowywaniem do sy- tuacji lokalnych.

Przewidywane zmiany roli zakła- dów pracy, zwłaszcza dużych, w za- kresie prowadzenia urządzeń infra- struktury społecznej stanowiąc będą niewątpliwie proces długotrwały, je- dnakże już dziś przy projektowaniu nowych rozwiązań i budowie urzą- dzeń trzeba brać pod uwagę dążenie do tego, by nie powstawały urządze-

nia o niskiej efektywności społecz- nego, działania, dezintegrujące spo- łeczeństwo według struktury społe- czno-zawodowej przez stwarzanie nie- jednokrotnych szans np. wypoczynku dla pracowników różnych gałęzi.

Wydaje się więc niezbędne doko- nanie podziału urządzeń infrastru- kture społecznej, a także i bytowej na związane z potrzebami bezpośred- nią realizacją zadań podstawowych (z re- guly produkcyjnych) zakładów pracy i na te urządzenia, które wiążą się z nią w sposób pośredni. Zakłady pracy powinny chyba przede wszyst- kim utrzymać te urządzenia, które z tą działalnością mają związek bez- pośredni.

Pogłębiająca się specjalizacja skła- nia do tego, by urządzenia infrastru- kture społecznej drugiej grupy były stopniowo przekazywane instytu- cjom wyspecjalizowanym. Ze wzglę- du na koszty eksploatacji, trudność efektywnego wykorzystywania urzą- dzeń tego typu nawet duże zakłady pracy nie będą w stanie w przyszło- ści ich utrzymać. Tym bardziej do- tyczyć to będzie mniejszych zakła- dów pracy.

Zastanówmy się, jakie urządzenia powinny trwale pozostać w gestii za- kładów pracy? Dotyczy to przede wszystkim kształcenia zawodowego i doskonalenia pracowników. Sprawa wiąże się istotnie z dokonywaną re- formą systemu edukacji narodowej w Polsce. Okres kształcenia zawo- dowego będzie w tym systemie skró- cony. Przewiduje się natomiast sze- szelbowe uzyskiwanie wyższych stopni kwalifikacyjnych w toku pra- cy zawodowej ew. przechodząc na- wet okresowo do szkoły (urlopowa- nie od pracy zawodowej na ten o- kres).

Zakłady pracy będą więc coraz ważniejszym ogniwem w kształceniu kadr dla potrzeb gospodarki i kul- tury narodowej, współodpowiedzial- nym za dobór treści i poziom przy- gotowania zawodowego pracow- ników.

Przy większych i nowoczesnych zakładach pracy zostaną utworzone centra lub zespoły szkół zawo- dowych, stanowiące integralną część zakładów pracy. Trzeba przy tym „wzlećdnąć fakt, że takie centra re- alizować będą także zadania z zakresu kształcenia ustawicznego. Wydaje się też konieczne rozważenie sprawy or- ganizowania szkół czy centrów kształcących lub doskonalących, czy też przekwalifikujących kadry pra- cujących o pokrewnych zawodach i specjalnościach nie dla jednego, ale dla kilku zakładów pracy.

Tylko przez ścisłe włączenie za- kładów pracy do organizowania sy- stemu kształcenia młodzieży i kształ- cenia ustawicznego zapewnić można pełniejszą niż dotąd zgodność liczbę kształconych w poszczególnych kie- runkach z potrzebami gospodarki narodowej, tylko wtedy zapewnić można kształcenie powiązane ze zna- jomością nowoczesnego warsztatu pracy, zapewniające przygotowanie praktyczne do zawodu w warunkach zblizonych do tych, które dany ab- zolwent napotykać może w przy- szłym miejscu pracy.

Należy też wziąć pod uwagę, że unowocześnienie zasoby materialne wielkich kombinatów przemysło- wych i rolnoprzemysłowych stano- wiąć będą w coraz większym stopniu

zaplecze techniczno-laboratoryjne i naukowo-badawcze dla szkolnictwa wyższego.

Na trwałe też z zakładami pracy powiązane będą zakładowe lub mię- dzyzakładowe przychodnie lekarskie, laboratoria badań środowiska pracy. W dyskusjach na tematy kształtowa- nia infrastruktury społecznej poru- szana bywa niekiedy sprawa utrzy- mywania lecznictwa otwartego przy- zakładowego. Proponuje się przeka- zanie go w części na rzecz ogólnej służby zdrowia. W moim przekonaniu za utrzymaniem lecznictwa przy- zakładowego przemawia zagrożenie profilaktyki w dziedzinie chorób za- wodowych, możliwości ich skutecz- niejszego leczenia.

W zakładzie pracy pozostaną także stołówki wydające posiłki regenera- cyjne lub obiad. Działalność w tym zakresie należałoby rozszerzyć, gdyż organizowanie dobrych stołówek wy- dających obiad w istotnym stopniu ułatwia pracownikom prowadzenie domu. Nie jest natomiast powiedzia- ne, że zakłady pracy muszą w wła- snym zakresie organizować i utrzy- mywać stołówki. Mogą one działać na obszarze zakładów pracy, ale być zarządzane przez placówki wyspecja- lizowane, np. przez PSS „Społem”.

W gestii zakładów pracy powinny również i w dalszej przyszłości po- zostawać hotele robotnicze służące zbiorowemu zakwaterowaniu pra- cuowników.

Przeciw partykularyzmowi

Stoję natomiast na stanowisku, że wiele urządzeń może być z powo- dendem stopniowo przekazywanych na rzecz instytucji wyspecjalizowa- nych w ich prowadzeniu. Dotyczy to np. żłobków i przedszkoli, które po- winny być lokowane blisko miejsca zamieszkania pracowników. Nie można oczywiście sprawy nadmier- nie upraszczać, mogą być utrzymane żłobki i przedszkola zakładowe w takich sytuacjach, gdy pracownicy tych przedsiębiorstw zamieszku- jąć zwracają w określonych dzielnicach mieszkaniowych, lub wtedy, gdy z u- zasadnionej przyczyny wskazane jest lokowanie tych urządzeń w pobliżu

„...należy szerzej organizować działalność socjalną w skali mię- dzyzakładowej, a tam, gdzie ist- nieją odpowiednie możliwości, za- pewnić w niej, na zasadach udziału w kosztach, uczestnictwo in- nych środowisk”.

Z Wytycznych na VIII Zjazd partii

zakładu pracy. Ogólnie jednak rzecz biorąc, nie wydaje się uzasadnione rozwijanie działalności zakładów pracy w tym zakresie. Zastrzeż- cze wypada, że projektu rezygnacji z prowadzenia żłobków i przedszkoli przez zakłady pracy nie należy ro- zumieć jako możliwości rezygnacji ze współodpowiedzialności w tym za- kresie, choćby przy udziale finanso- wy w utrzymywaniu urządzeń.

Wydaje się też uzasadnione stop- niowe przejmowanie ośrodków wy- poczynkowych prowadzonych przez zakłady pracy na rzecz domów typu międzyzakładowego lub prowadzo- nych przez instytucje specjalizujące się w tym zakresie. Tylko w ten sposób można zapewnić efektywne wykorzystanie ośrodków, a także prowadzenie jednolitych poczynań w zakresie planowanego zagospodo- rowania miejscowości o znaczeniu re- kreacyjnym. Nadmierne inwestowa- nie w niektórych ośrodkach powodo- je już degradację naturalnego śro- dowiska. Sprawa nie jest łatwa do rozwiązania w warunkach występo- wania wielu gestorów domów wczaso- wych w tej samej miejscowości.

Propozycje przedstawione w tym miejscu nie zdejmovalyby z zakła- dów pracy obowiązku współuczestni- czenia w finansowaniu wczasów pracowniczych, ale jest to problem odrębny.

Przyszłościowo rzecz biorąc, słu- żne również wydaje się, by miejsca służące wypoczynkowi letniemu dzieci i młodzieży były również przy- gotowywane przez władze terenowe odpowiednich województw. Oczywi- ście i tu nie będzie można zdjąć z zakładów pracy obowiązku troszcze- nia się o zapewnienie miejsc kolo- nijnich i ponoszenia kosztów z tego tytułu.

Chodzi we wskazanych dotąd przy- padkach o stopniowe eliminowanie niepożądanych społecznie partykula- rizmów resortowych, branżowych i zakładowych. Nie jest to sprawa łatwa, wymaga długotrwałego dzia- łania i spełnienia warunku równie sprawnej obsługi pracowników za- kładów pracy. Tylko jednak w ten sposób można doprowadzić do więk- szej egalitaryzacji, stworzyć możli- wej jednolity standard zaspokojenia potrzeb pracowniczych. Rzecz wy- daje się ważką.

Rozpatrzenia wymaga też sprawa utrzymywania przez zakłady pracy

placówek typu domów kultury. Jest to może uzasadnione wtedy, gdy da- ny zakład pracy mieści się w pobli- żu osiedla mieszkaniowego, w któ- rym zamieszkuje duża część pracow- ników. Gdy zamieszkuje oni w roz- proszeniu, możliwość faktycznego korzystania z tego typu placówek jest ograniczona. Są jednak głosy, że utrzymywanie przez zakłady pra- cy placówek z zakresu infrastru- kture kulturalnej jest uzasadnione, gdyż daje możliwość ich czynnego uczestni- czenia w amatorskich zespołach ar- tystycznych, że w przypadku pozba- wienia zakładu pracy tego typu in- stytucji nie będą one mogły organi- zować życia kulturalnego swych pra- cuowników. Sprawa nie powinna być chyba rozwiązywana zawsze w jed- nakowy sposób. Musi to zależeć od dotychczasowych tradycji.

Dyskusyjna jest też sprawa utrzy- mywania przez zakład pracy urzą- dzeń rekreacyjno-sportowych. Był- bym za nimi, gdyby służyły one po- trzebom sportu masowego a nie wy- czynowego. Można, moim zdaniem, pozostawić z uwagi na długoletnie tradycje, niektóre kluby sportowe, ale traktując je raczej jako między- zakładowe czy branżowe w danej miejscowości. Nie wypowiadam się co do zasad finansowania w takim przypadku, gdyż wymagałoby to gruntownego rozpatrzenia „cało- kształtu działalności sportowej.

Raz jeszcze pragnę podkreślić, że istotne byłoby wzmożenie działań za- kładów pracy, zmierzających do ma- sowego uprawiania amatorskiego sportu przez możliwe najszersze grono pracowników. Słuszne wyda- ją się przedsięwzięcia w rodzaju „bieg po zdrowie” i inne prowadzące do zdrowego ruchu na świeżym po- wietrzu przez ogół zatrudnionych, to- znaczy posiadanie boisk do gier i za- baw ruchowych, basenów pływa- cich krytych lub otwartych (ich brak odczuwamy w Polsce dotkliwie), sal gimnastyczno-sportowych.

Trudno też negować potrzeby two- rzenia i utrzymywania ośrodków wczasowych sobotnio-niedzielnych przez zakłady pracy. Jest to wypoczynek o innym charakterze niż w czasie urlo- pu i nie widzę przeszkód, by można go było spędzać w gronie pracow- ników danego zakładu.

Jeśli chodzi o budownictwo mies- zkaniowe, wypowiadam się za ogra- niczeniem sytuacji, w której w danym osiedlu przeważaliby pracownicy je- dnego, choćby dużego zakładu pracy. Nie byłoby słuszne trwale wiązanie ludzi i w miejscu pracy, i w miejscu zamieszkania. Sprawy te w miarę możliwości muszą być rozwiązywane odrębnie. Nie neguję to oczywiście pomocy zakładu pracy dla pracow- ników w zakresie uzyskania środ- ków na mieszkanie. Osiedle zakła- dowe można budować tam, gdzie zakład w jednostce osadniczej od- grywa dominującą rolę. I tu konie- czna więc jest elastyczność dzia- łania.

Nie wylać dziecka z kąpielą

„Wskazane tu tendencje traktować trzeba jako sprawy do rozwiązania w okresie dalekosię. Przejściowo zakłady pracy będą niewątpliwie spełniać w tym zakresie funkcje szersze od zakresionych, nie przekre- szając z miejsca niektórych urządzeń infrastruktury społecznej jednost- kom wyspecjalizowanym w ich pro- wadzeniu. Przewidywanie tendencji partykularnych wymaga czasu, a po- za tym sprawnego działania ze stro- ny wspomnianych tu instytucji wy- specjalizowanych.

Przedstawiana koncepcja nie oza- nacza w żadnym razie zmniejszenia odpowiedzialności i roli zakładu pracy w finansowaniu działalności typu socjalnego. Nie umniejsza w niczym konieczności spełniania przez zakłady pracy funkcji oświa- towo-kulturalnych i socjalnych.

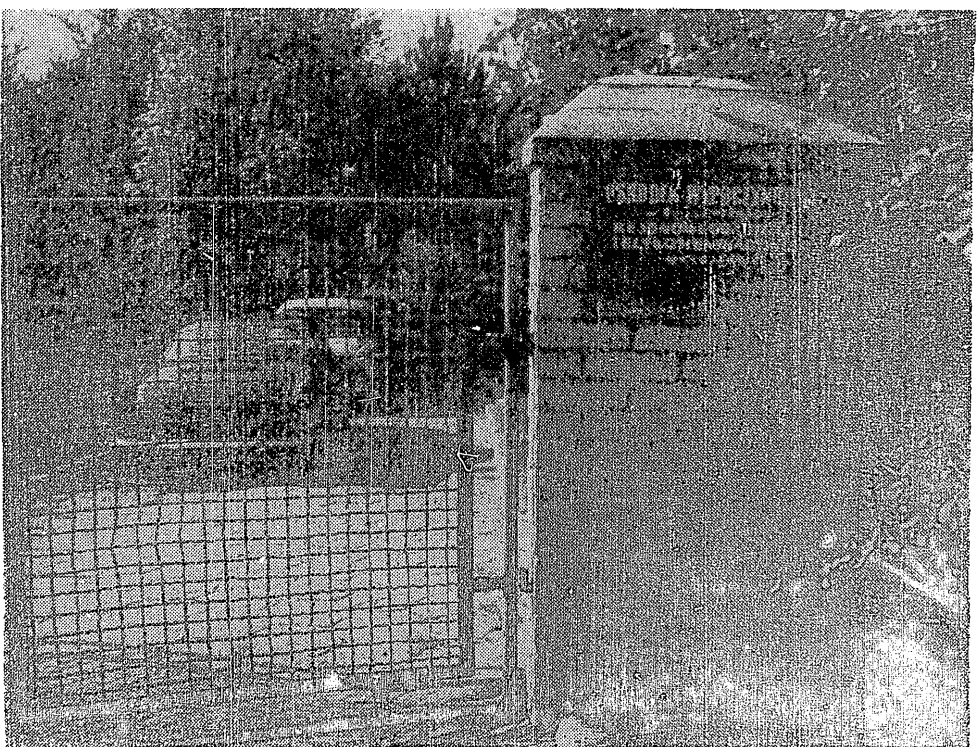
Musimy po prostu dążyć do tego, by przy prowadzeniu tej działalności, ponosząc odpowiednie koszty utrzymywania urządzeń, posiadając dobre rozpoznanie potrzeb załóg, sprawle- dliwie dzielić między pracowników środki na zagadnienia socjalne — zakłady pracy nie były zarazem o- bciążone obowiązkiem inwestowania w rozwój urządzeń infrastruktury społecznej ani w utrzymywanie ur-ządzeń z tego zakresu ponad istotną konieczność. Mogą to bowiem prze- ważnie zrobić od nich lepiej i taniej odpowiednie instytucje wyspecja- lizowane.

Chodzi przede wszystkim o więk- szą efektywność działania tak od strony kosztów eksploatacyjnych, jak i pełniejszego wykorzystywania wszystkich obiektów.

Zdaje sobie sprawę z dyskusyjno- ści niektórych propozycji, ale ich rozważanie wydaje się obecnie na czasie.

Niezależnie od przewidywanych rozwiązań trzeba podkreślić, że w świetle prowadzonych od szeregu lat badań natury szczegółowej dają się wyraźnie zauważyć konieczność wydatnego podniesienia nakładów na inwestycje w infrastrukturze spo- łecznej, których zakres rzeczywy u- legł ostatnio ograniczeniu. Plany nie były z reguły realizowane w pełni. Spowodowało to trudności w za- spokajaniu potrzeb. W świetle więk- szonej liczby urodzeń szczególnie pilnie rysują się potrzeby z zakresu łóżek w oddziałach ginekologiczno- położniczych i dziecięcych, potrzeby w zakresie żłobków i przedszkoli — a także rozbudowa i budowa obiek- tów dla potrzeb placówek oświao- wo-wychowawczych. Zagadnienia te muszą być wnikliwie dyskutowane przy konstrukcji planu na lata 1981—1985.

Artykuł opracowany został na podsta- wie materiału zgłoszonego na konferen- cję pt. „Metody działalności socjalnej w przedsiębiorstwie”, organizowanej nie- dawno w Gdańsku przez tamtejszy Oa- dział Towarzystwa Naukowego, Organi- zacji i Kierownictwa oraz Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Przeoczenia — czyje?

Zgadza się z Bohdanem Glińskim, autorem artykułu pt. „Przeoczenia ze strony nauki” („Z.G.” nr 47/1979), że „Jest kilka obszarów w świecie, w których nauki zarządzania zrobiły wielką karierę. Dotyczy to niewątpliwie USA, Europy Zachodniej i w pewnym stopniu Japonii...”. Rzeczywiście kraje te mają duże osiągnięcia w zakresie nauk zarządzania w formacji kapitalistycznej. Ponadto niektórzy uczeni burżuazyjni w celu niwelowania sprzeczności społeczeństwa kapitalistycznego często stawiają znak równości między zarządzaniem w formacji kapitalistycznej i formacji socjalistycznej, motywując to tą okolicznością, że niektóre funkcje zarządzania są podobne w obu formacjach. Jednak decydujące znaczenie mają tu funkcje odmienne, wynikające z różnicy w stosunkach społecznych i stosunkach produkcji. Dziwi mnie też fakt pominięcia przez B. Glińskiego dorobku nauk zarządzania w ZSRR.

Rozwijające się w Polsce Ludowej marksistowskie nauki zarządzania skorzystały z dorobku polskiej szkoły organizacji i zarządzania, a wybitni jej przedstawiciele w dużym stopniu przyczynili się do rozwoju nauk zarządzania w Polsce Ludowej, korzystając z dorobku nauki w ZSRR i innych krajach. Pod patronatem Tadeusza Kotarbińskiego zostały wydobyte z zapomnienia prace Eugeniusza Śluzkiego, pod patronatem Oskara Langego prace G. Feldmana, O. Szmidta, S. Biuszgenskiego i A. Koniusza.

Jednak na opracowanej przez B. Glińskiego tablicy „Powszechne elementy zarządzania i ich części składowe” nie zauważyłem nawet wzmianki o zasadzie demokratycznego centralizmu i podstawowego ogniw.

Podstawową wadą „niektórych specjalistów zaangażowanych w problemy nauk zarządzania w teorii i w praktyce” było i jest nierozróżnienie zagadnień mini- i mikroekonomicznych. Inne prawidłowości rządzą procesami w makroekonomii, a inne w mikroekonomii. Inaczej należy rozstrzygać zagadnienia w krótkich okresach, a inaczej w długich okresach — jest to problematyka strategii i taktyki polityczno-gospodarczej.

Faktycznie działają u nas trzy systemy: słabo ze sobą powiązane — zmodyfikowany system WOG-owski, niezmodyfikowany system WOG-owski oraz tradycyjny system funkcjonalny. Naruszenia więc została w niektórych dziedzinach spójność systemu gospodarczego i jego zwartość.

Moim zdaniem mankamenty powodowane nieadekwatnymi rozwiązaniami systemowymi, oraz obiektywnymi trudnościami (szybkie tempo wzrostu, zmiany strukturalne na rynku światowym, zaburzenia klimatyczne itd.) były właśnie niwelowane centralnym planowaniem i zarządzaniem oraz monopolom handlu zagranicznego. To pozwoliło osiągnąć w latach 1970—1978 wzrost dochodu narodowego w cenach stałych o 84,1 proc.

Szczebel centralny w Polsce nie może ograniczyć się tylko do długofalowego strategicznego zarządzania i planowania. Zmuszony on jest zarządzać, planować oraz kontrolować także rozwój średnio i krótkookresowy.

Wynikają stąd postulaty pod adresem szczebla centralnego — powinien on:

- planować podstawowe wskaźniki produkcji i inwestycji w ujęciu fizycznym i kosztowym, bo tego nie zrobiła podległa mu jednostka gospodarcza; ich cele nie zawsze bywają zgodne i zgrane z celem szczebla centralnego, tym bardziej w obecnie obowiązującym systemie cen;

- operacje handlowe powinny być w określonym stopniu kontrolowane i wykonywane przez szczebel centralny, zwłaszcza w handlu zagranicznym;

- wewnętrzny ustrój i podstawowe sposoby działania jednostek gospodarczych powinny być regulowane i ustalane przez szczebel centralny w określonych ramach ogólnych prawno-ekonomicznych; schematy te nie powinny być sztywne i identyczne dla różnych szczebli i gałęzi.

W związku z tym szczebel centralny — zgodnie z zasadami demokratycznego centralizmu, uwzględniając sytuację polityczno-ekonomiczną — powinien określać zakres decentralizacji decyzji związanych z kierowaniem operacyjnym, zachowując centralizację decyzji o charakterze strategicznym i potrzebną centralizację o charakterze taktycznym.

doc. dr hab.
WACŁAW PRZELASKOWSKI
Warszawa

Nie ma o smakach dyskusji

W rubryce „W interesie konsumenta” („Z.G.” nr 41/1979) ukazała się notatka pt. „Prażynka”. Oburzony klient opisał, nie bez dramatycznego zacięcia, fakt nabycia „czekolady mlecznej — prażynka” znanej firmy „Wawel”.

Gdybym się lepiej przyjrzał opakowaniu i dojrzał placki kukurydziane,

to ręka by mi zadrżała. Wyrób ten wykonano według normy zakładowej: ZN-78/MPSS/41-10-615. Nie podano jednak, ile w tych 100 gramach czekolady powinno być platków. W moim egzemplarzu było ich tyle, że smak kukurydzy dawał się we znaki. Obecnie nie cierpię platków kukurydzianych — nigdy bym ich nie jadł „na przysłusku” z czekoladą, a tym bardziej z czekoladzie.

A to właśnie bardzo dobrze — odpisują Zakłady Przemysłu Cukrowniczego „Wawel” — gdyż znaleźliśmy pozytywną ocenę naszych założeń technologicznych. Konsument stwierdził, że wyraźnie odczuwalny był smak platków kukurydzianych zawartych w czekoladzie, a to było naszym celem. Tak jak w czekoladzie kawowej dominować powinien smak kawy, a w rumowej — rumu itp., tak w naszym wyrobie — kukurydzy.

Konsument bezpodstawnie podważa wartość platków kukurydzianych, które zawierają śladowe ilości selenu, posiadają szereg cennej własności dla organizmu ludzkiego. Doświadczona osoba z Kliniki Hematologicznej AM w Krakowie wykazała, że ten biopierwiastek może zmniejszyć zaburzenia w rozwoju komórek krwi, zwiększa odporność na infekcje bakteryjne i grzybicze, przeciwdziała też szkodliwemu działaniu promieni jonizujących, jak rtęć, oraz rtęci. Wyniki badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Kalifornijskim w San Diego wskazują na istnienie bezpośredniego związku między zawartością selenu w pożywieniu a odpornością organizmu na raka.

W naszym kraju konsumpcja platków kukurydzianych jest jeszcze mało popularna z powodu nieznaomości dobrych przepisów na ich przyrządzanie. Na przykład w Szwecji spożywane są one z zimnym jogurtem — więc czasem warto spróbować nowych kompozycji. Skoro jednak konsument, jak sam pisze, „nie cierpi platków kukurydzianych” nie powinien kupować wyrobów zawierających ten surowiec, zwłaszcza że opakowanie naszej czekolady w układzie graficznym wyraźnie informuje klientów o wprowadzeniu platków kukurydzianych do masy czekoladowej, a jakieśkolwiek wątpliwości wyjaśnienia podany na etykiecie skład surowców. Konsument nie powinien również mieć pretensji do ekspedientki twierdzącej, że jest to dobra czekolada, bowiem jej informacja była zgodna z przeprowadzonym przez nasz zakład sondażem opinii konsumentów, jak i bardzo pozytywnymi opiniami zawartymi w listach od indywidualnych odbiorców naszych wyrobów.

Gusta bywają różne, a przyszłowie mówi, że na ich temat nie należy dyskutować. Szeroko znane są zestawy, którymi jedni się zachwycają, a inni na samą myśl o nich cierpią żęby — np. bakłażan z szampanem albo imbir w czekoladzie czy czekolada z nadzieniem typu tofi o smaku miętowym. Niestety, na razie tych zestawów jeszcze nie produkujemy, są dostępne tylko poza granicami naszego kraju. Ale pragnąc zaspokoić nawet najbardziej wyszukane gusta naszych klientów, stale dążymy do zwiększenia różnorodności smakowej naszych asortymentów, tak by w przyszłości konsument bez pośpiechu mógł wybrać sobie ulubiony wyrób naszej firmy.

mgr STEFAN WITEK
dyrektor

Istotna różnica

„Zakłady Przemysłu Dzwiniarskiego „Pafino” z tkaniny na niedostępne na rynku — a zakontraktowane — kaftanki niemieckiej wyrobili ścierki” — donosi „Żywiec gospodarczy” („Z.G.” nr 45/1979). Informacja, powtórzona za prasą terenową, okazała się jednak — i to dobrze — mało precyzyjna, gdyż, jak stwierdza mgr inż. Krystyna Piotrowska, zastępca dyrektora ds. produkcji Zakładów Przemysłu Dzwiniarskiego „Pafino” w Łodzi:

„Zakłady Przemysłu Dzwiniarskiego „Pafino” nie produkują żadnych wyrobów z tkanin. Wszystkie wyroby produkujemy z dzianin. Nigdy nie produkowaliśmy ani nie produkujemy ścierki z dzianin przeznaczonych na kaftanki ani żadne inne wyroby. Produkowane przez nasze zakłady ścierki wykrawane są z produkcyjnych odpadów nieużytkowych dzianin lub z dzianin niepełnowartościowych, które z uwagi na posiadane wady nie mogą być przeznaczone na wyroby konfekcyjne. Produkcja ścierki nie umniejsza ilości naszych wyrobów na rynku, ponieważ zgodnie z życzeniami odbiorcy dostarczamy ścierki nie konfekcyjne (nieobrobione), wykrawane w fazie rozkroju dzianin.

Mamy nadzieję, że wzmianki o naszym zakładzie i naszych problemach na łamach „Życia Gospodarczego” będą bardziej rzetelne.”

Dostawczy samochód „Żuk” na dobre wpisał się w motoryzacyjny krajobraz naszego kraju. Myliłby się jednak ten, kto chciałby sądzić, iż producent „Żuka”, Fabryka Samochodów Ciężarowych w Lublinie, zajmuje się wyłącznie jego produkcją. Rola FSC w polskim przemyśle motoryzacyjnym znacznie wykracza poza dostawy na rynek wewnętrzny i eksport tego sprawdzonego już, choć bardzo leciwego samochodu.

FABRYKA Samochodów Ciężarowych jest wielkim kombinatem produkującym części i podzespoły dla najróżniejszych pojazdów — od kół do samochodów osobowych po zespoły, które będą montowane w licencyjnym ciagniku. Stąd też problemy, z jakimi spotyka się na co dzień załoga i kierownictwo FSC w małym tylko stopniu dotyczą produkcji popularnego „Żuka”. Świadczą o tym już choćby problemy ostatniej, XI konferencji sprawozdawczo-wyborczej Komitetu Fabrycznego PZPR w tym zakładzie.

Z dużym zainteresowaniem przysłuchiwałem się dyskusji, poruszano bowiem zagadnienia dotyczące nie tylko wewnętrznych spraw zakładu.

Ostatnie dwa lata, a więc okres podsumowywany na konferencji, miały dla FSC szczególny charakter. Mówił o tym I sekretarz Komitetu Fabrycznego partii, Czesław Wronekiewicz, w referacie wprowadzającym: „W latach tych wcieliliśmy konsekwentnie w życie zasady nowej strategii gospodarczej, polegającej na dokonywaniu istotnych przeobrażeń w wewnętrznej strukturze produkcji oraz intensyfikacji działań dla poprawy efektywności gospodarowania. Zmiany w strukturze produkcji przyniosły dynamiczny wzrost produkcji rynekowej, eksportowej oraz produkcji części zamiennych. Wysokie tempo wzrostu osiągnięliśmy również w produkcji kooperacyjnej, ale przy znacznym spadku produkcji samochodów dostawczych na cele inwestycyjno-zaopatrzeniowe. Niestety, to trzeba podkreślić, okres ten charakteryzował się wystąpieniem dużych trudności materiałowych i transportowych, a przede wszystkim ostro dał się odczuć ciągły niedobór pracowników produkcyjnych”. W słowach sekretarza zawarte są podstawowe problemy, z jakimi boryka się zakład, problemy konkretyzowane później w wystąpieniach innych mówców. Mówił on o podejmowanych w FSC krokach mających przynieść poprawę efektywności gospodarowania, a o tym, że nie zawsze się to udaje, z najróżniejszych przyczyn, dowodził inny fragment referatu egzekutywy wygłoszonego przez Cz. Wronekiewicza, w którym, omawiając kampanię sprawozdawczo-wyborczą w najbliższych ogniwach partii — grupach partyjnych — powiada bez ogródek: „Nie można nie przyznać racji jednemu z towarzyszy z Zakładu Kowalnic (dla wyjaśnienia: chodzi o wydział produkujący koła samochodowe — przyp. K. F.), który stwierdził, że jego praca nie jest efektywna, bo w ciągu jednej zmiany musi czasem trzykrotnie zmieniać swoje stanowisko, aby wykonać różne asortymenty kół dla oczekujących odbiorców.” To i inne wystąpienia świadczą, że od deklaracji do faktycznej efektywności droga bywa dość trudna.

Naczelny dyrektor FSC, Henryk Pawłowski, doruczył do referatu szereg szczegółowych liczb. Dokonywane zmiany w strukturze produkcji w FSC wyraziły się między innymi: zwiększeniem produkcji rynekowej w roku bieżącym o 174 proc. w porównaniu z 1976 rokiem, wzrostem produkcji eksportowej w tymże okresie o 43 proc., produkcji części zamiennych o 31 proc. Spadek produkcji samochodów dostawczych na cele inwestycyjno-zaopatrzeniowe z 25 596 samochodów w 1976 roku do 21 200 w roku bieżącym. Te, w ogólnym rozrachunku pomyślnie, wyniki produkcyjne mogłyby być jeszcze lepsze, gdyby nie szereg zjawisk, przedstawionych delegatowi w obszernym sprawozdaniu. Czytamy w nim: „Odnotowaliśmy permanentny brak materiałów, głównie hutniczych oraz nieodpowiednią ich jakość, pogłębiającą w bieżącym roku decyzjami zwalnianymi hutnictwa z dostaw materiałów zaległych z roku poprzedniego oraz trudnościami transportowymi. W konsekwencji stosowaliśmy materiały zastępcze będące w dyspozycji, z reguły droższe, o wyższej normie zużycia (nie-wymiarowe, o zwiększonym odpadzie i nieodpowiednim składzie chemicznym), dokonywaliśmy musieliśmy selekcji, czasochłonnej przebrobień, wykonywać operacje poza stanowiskiem technologicznym. Przerwy w dostawach energii elektrycznej w bieżącym roku spowodowały częściowe unieruchomienie fabryki lub niektórych jej zakładów (odlewni, kuźni i resorowni). Niedobory zatrudnienia spotęgowały były w pierwszym kwartale bieżącego roku ostra zima — brak było możliwości dowiezienia ludzi do pracy. Poza tym, mimo podejmowania różnorodnych przedsięwzięć oraz form oddziaływania notujemy zbyt wysoki poziom absencji i fluktuacji pracowników.”

FSC ostro odczuwa braki w zaopatrzeniu w podstawowe materiały.

NIE TYLKO „ŻUK”

KRZYSZTOF FRONCZAK



Fot. S. ZUBCZEWSKI

To co otrzymuje, niestety, nie zawsze jest tym, co chciałaby otrzymać. Aby nie być gołosłownym: w ciągu siedmiu miesięcy bieżącego roku wartość zareklamowanych dostaw była o 40 proc. wyższa niż w analogicznym okresie 1978 roku.

Waldemar Wołyniak, I sekretarz POP wydziału tłażni w Zakładzie Samochodów Dostawczych, pyta: Kiedy wreszcie zniknie problem zaopatrzenia w materiały? Załogę w ZSD mamy bardzo solidną, odpowiedzialną, ale najsolidniejsi ludzie w sytuacji, gdy nie mają co robić, bo nie ma właściwie blachy, lakierów, części, przychodzą do mnie i pytają: dlaczego nie ma? Kiedy będzie?”

Ryszard Mazur, elektryk, I sekretarz Komitetu Zakładowego w naradzie, problem odpływu kadr z FSC widzi następująco: Fabryka leży na skraju miasta. Dojazd do pracy jest bardzo trudny, szczególnie dla ludzi spoza Lublina. W takich zakładach jak: odlewnia, kuźnia, narzędziownia praca jest niezwykle ciężka i wyczerpująca. A w Lublinie i województwie można lepiej zarobić. Wiem, że pracownicy odchodzą z naszej narzędziowni do miejsc gdzie indziej płace o 2-3 grupy wyższe, a zarobki wyżej — chemia oraz górnictwo odbierają nam ludzi, których wychowaliśmy, wykształciliśmy, w których zainwestowaliśmy. Czy rzeczywiście nie ma możliwości zatrzymania ich u nas? Problem to nie nowy, tracimy wiele zakładów przemysłowych i, co najsmutniejsze, dotyczy najczęściej fabryk z tradycjami. W niepamięć odchodził powoli przekazywanie zawodu z ojca na syna. Młodzi nad tradycję rodzinną przedkładają łatwiejszy i większy grosz, renomę nazwiska zamieniają chętnie na możliwość otrzymania własnego mieszkania czy talonu na samochód. „Starzy” producenci, a w tej liczbie FSC, przegrywają konkurencję z prężnymi „młodymi”, brak im podstawowych atutów.

Wielokrotnie poruszana była sprawa zaopatrzenia rynku. Proponowano między innymi, aby w zakładach pracujących na trzy zmiany wprowadzić bufeły zaopatrzone skromnie, ale stale. Ci bowiem pracownicy, odczuwają najbardziej niedostatek rynku — możliwości zaopatrzenia się w podstawowe artykuły mają bardzo ograniczone. Nie znam dokładnie speyfikacji lubelskiego rynku, ale sądzę, że jest to pomysł wart rozważenia.

Bardzo interesującą propozycję wysunął Czesław Matuszek, naczelny redaktor fabrycznej gazety „Głos FSC”. Zaproponował on mianowicie utworzenie w fabryce „Wolnej trybuny”, gdzie dyskutowano by o najbardziej palących problemach załogi. Jej uzupełnieniem mogłaby być dyrektorska skrzynka pytań. Kierownictwo zakładu udzielałoby wyjaśnień za pośrednictwem radiowęzła i „Głosu FSC”. „Prawdziwy kolektywne cechy otwartości — przede wszystkim na głosy z dołu — powiedział Cz. Matuszek — Każde kierownictwo powinno iść z ludźmi, a nie ponad ludźmi. Potrzebne jest nam do stworzenia takiego kolektywu wzajemne zaufanie, a proponowane formy wypowiedzi załogi pomogą je zbudować.”

Sprawie kształtowania postaw załogi poświęcił swe wystąpienie Edward Chłopaś, członek egzekutywy Komitetu Oddziałowego odlewni „Zbudować przemysł było w naszym kraju stosunkowo łatwe — układał człowieka jest o wiele trud-

nie, a nie w pierwszych dniach. Stąd mamy takie sytuacje, że nowo wybudowany dziesięciotony piec, nowo nabyte maszyny stoją, bo brak fachowców. Na odlewni zarabiamy dobrze. Ale pracujemy po dwanaście — czternaście godzin dziennie, bo przecież ktoś tę robotę musi wykonać. Moglibyśmy zatrudnić więcej ludzi, gdyby stała wreszcie „Dom stażysty”. Ludzie nie chcą dojeżdżać do pracy, bo komunikacja pod psem. Codziennie słyszę od swoich współpracowników, że pociąg z Lubartowa spóźnił się o półtorej godziny. Brak paru fachowców — staje wydział.”

Zamykając dyskusję pierwszy sekretarz Komitetu Wojewódzkiego w Lublinie Władysław Kruk podkreślił z naciskiem starą prawdę, że w trudnościach jedni znajdują atmosferę szukania dróg wyjścia, pokonywania tych trudności a nie omijania, inni znajdują okazje do usprawiedliwień. Dziękując załozce FSC za dobrą pracę, za dziesięć pomyślnych miesięcy tego roku, W. Kruk stwierdził, że powinno się stwarzać taką atmosferę, aby zebrania były miejscem dyskusji odpowiedzialnej, twórczej — nawet ostrej sformułowania są dobre, jeśli są dojrzałe politycznie. Należy mówić nie tylko o tym, co osiągnięto, ale i krytycznie o tym, czego nie udało się zrobić i dlaczego. Zgodził się z głosami, które rozwój fabryki i przyszłość załogi widzą nie w żywiołowych inwestycjach, a w modernizacji, usprawnieniach, tworzeniu atmosfery pracy, wykorzystaniu czasu pracy i posiadanych maszyn. Nie tylko system płac istotny jest dla pełnego zatrudnienia w FSC. Dążyć trzeba do wypracowania sprawiedliwego systemu wyceny pracy ludzkiej oraz do poprawy materialnych warunków poprzez opłacenie wzrostu wydajności, efektywności gospodarowania. Czym szybciej zadadzą sobie z tego sprawę poszczególne kolektywy w FSC, tym lepiej. Jest w fabryce stowarzyszenie inżynierów i ekonomistów. I oni również powinni o tym pomyśleć.

Mówiąc o zaopatrzeniu produkcyjnym i konsumpcyjnym, I sekretarz KW stwierdził m. in., iż nie sądzi, że będzie lepiej np. z zaopatrzeniem w energię elektryczną, w każdym razie nie na tyle, ile można by sobie życzyć. Muszą zmienić się przyzwyczajenia — trzeba bardziej racjonalnie zużywać energię. Jeśli zaś chodzi o zaopatrzenie rynku, mówca podał bardzo znamienity fakt: w województwie lubelskim egzystuje 28 tysięcy gospodarstw rolnych nie produkujących w osłonie mięsa. To są własne rezerwy i władze województwa będą starały się je wykorzystać.

Wymiana poglądów w Fabryce Samochodów Ciężarowych w Lublinie nie pozabawiona była elementami krytycznymi, ściśle jednak związanymi z konstruktywnymi propozycjami, które załoga FSC potraktowała jako swój wkład w dyskusję nad Wytęczyłymi na VIII Zjazd partii. Przytoczyłem tu wypowiedzi, które wydawały mi się najbardziej charakterystyczne, dotyczące nie tylko załogi FSC, ale w równym stopniu każdego z nas.

NOWE CENY SKUPU ŻUŻYTKÓW DZIANYCH I TKANYCH CZYSTO WEŁNIANYCH ORAZ ŻUŻYTKÓW DZIANYCH BAWELNIANYCH obowiązujące od 15 listopada 1979 roku

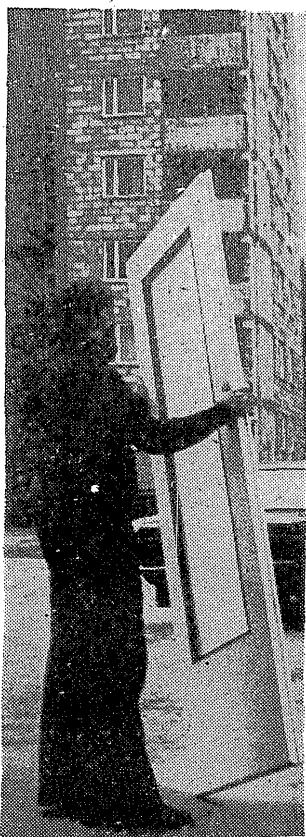
Asortyment	Ceny skupu w zł/100 kg	
	„loco” detal. punkty skupu	„franco” placówki skupu hurtowego
Żużytki bawełniane dzione	1 400	1 900
Żużytki bawełniane tkane	120	240
Żużytki z tkanin wełnianych	10 000	11 500
Żużytki tkane wełniane (ubraniowe, sukienkowe, płaszczowe bez dodatków krawieckich, tj. guzików, eks-presów, podszewek)	10 000	11 500
Żużytki tkane wełniane (ubraniowe, sukienkowe, płaszczowe z dodatkami krawieckimi)	4 000	4 900
Żużytki tkane wełniane (sukno mundurowe i cywilne)	600	1 000
Żużytki tkane półwełniane (bez zanieczyszczeń)	400	600
Żużytki tkane półwełniane (zanieczyszczone)	200	350

Zjednoczenie Przetwórstwa Surowców Włóknistych ŁÓDŹ

Już w bieżącym roku, szczególnie w trzecim i czwartym kwartale, wystąpiły pierwsze oznaki braku okien na rynku. Te trudności z zaopatrzeniem wyeliminować ma nowo budowany zakład.

TUCHOLA SPOWOLNIONA

TADEUSZ GORZKOWSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ZAKŁADY Stalarki Budowlanej w Tucholi mają być największą i najnowocześniejszą fabryką w branży. Produkować będą wyroby o europejskim standardzie i wysokiej jakości. Wyposażone bowiem zostaną, jak niewielkie zakłady w tym przemyśle, w wystarczającą liczbę komór suszarniczych, w nowoczesny park maszynowy, m.in. w automatyczne urządzenia do klejenia drewna na długość i szerokość oraz w nowoczesną malarnię elektrostatyczną. Okna po pierwszym malowaniu będą obowiązkowo szlifowane i potem jeszcze dwa razy malowane. Może wreszcie będzie przyswoiła stalarka. Na razie jednak trudno powiedzieć kiedy.

Zakłady po osiągnięciu docelowej zdolności produkcyjnej będą wytwarzać rocznie 2,4 mln m kw. stalarki otworowej, w tym 1,1 mln kw. okien jednoramowych uchylno-rozwieranych (ok. 808 tys. sztuk) i 1,3 mln m kw. skrzydeł drzwiowych (ok. 880 tys. sztuk). Okna i drzwi dostarczane będą do odbiorców w stanie konfekcyjnym. Roczna wartość produkcji wyniesie ponad 1,5 mld zł. Będzie więc mniej więcej równa kosztowi budowy fabryki (1533 mln zł). W przedsiębiorstwie ma pracować 1570 ludzi, w tym 180 osób personelu inżyniersko-technicznego i administracyjnego. Stosunkowo niski stan zatrudnienia przy tak dużej produkcji będzie możliwy dzięki wysokiemu zaufaniu do automatyzacji procesów produkcyjnych i osiągnięciu w związku z tym wysokiej wydajności pracy — 1 mln zł na jednego zatrudnionego ogółem w skali rocznej. Przekroczy to prawie o 100 proc. obecną wydajność uzyskiwaną w zakładach przemysłu stalarki budowlanej.

Projekt części technologicznej zakładu opracował Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy PSB w Wołominie, a część kubaturową jedno z biur projektowych w Gdyni. Generalnym wykonawcą budowy jest Bydgoskie PBP.

W projekcie uwzględniono potrzeby socjalne przyszłej załogi. W trzykondygnacyjnym budynku, połączonym łącznikiem z główną halą produkcyjną mieścić się będą szatnie, umywalnie z natryskami, bufet, jadalnia i przychodnia. Lekarska z gabinetami kilku specjalności oraz laboratorium analitycznym. Odległe od budynku socjalnego obiekty pomocnicze otrzymają własne urządzenia socjalne. Przy budynku administracyjnym budowana jest stolówka z pełnym zapleczem, która będzie wydawać 600 obiadów dziennie.

Po raz pierwszy byłem w Tucholi w połowie grudnia ubiegłego roku. Kiedy odwiedziłem to budowę ostatnio, żadnych zmian nie zastałem, poza trzecią już kolejną zmianą terminu zakończenia budowy.

Gdy we wrześniu 1975 roku rozpoczęto tę inwestycję, mówiono o jej zakończeniu w pierwszej połowie 1978 roku. Później aktualny był koniec czerwca 1979 roku, następ-

nie — trzeci kwartał 1980 roku. Obecnie mówi się o zakończeniu I etapu (a więc już nie całości inwestycji, tylko jej części) w pierwszej połowie 1981 roku. Jednak dotrzymanie tego najnowszego terminu przy aktualnym tempie robót też nie jest pewne.

Spółśród kilku obiektów już wzniesionych najważniejszy z nich — hala głównego budynku produkcyjnego nie ma jeszcze dachu i oszklonych okien. Zamknięty jest w stanie surowym obiekt przeznaczony na pomieszczenia socjalne oraz budynek administracyjny. W kotłowni nie zakończono jeszcze montażu.

Trzy całkowicie już gotowe obiekty, to: magazyn wyrobów gotowych, przeznaczony do czasu uruchomienia produkcji na skład maszyn i urządzeń technologicznych, następnie warsztat mechaniczno-elektryczny, gdzie produkuje się obecnie urządzenia transportu wewnętrznego dla podstawowej części produkcyjnej zakładów i niektóre lepsze konstrukcje metalowe, oraz hotel na 300 miejsc dla przyszłej załogi fabryki,

w którym na razie mieszkają pracownicy przedsiębiorstwa budującego tucholski „Stolbud”. Ukończono też budowę magistrali ciepłej, mającej doprowadzić ciepło z zakładów do osiedla fabrycznego.

Wprawdzie budowa nawet największego w Polsce zakładu stalarki budowlanej, jakim ma być fabryka w Tucholi, to nie jest to samo co budowa Huty Katowice. Tę jednak wybudowano w ciągu sześciu lat (mam na myśli I etap), a tucholskie zakłady buduje się już cztery lata i do zakończenia I etapu potrzeba będzie (jak dobrze pójdzie) jeszcze półtora roku.

Początkowo opóźnienia w stosunku do dwóch pierwszych terminów — pierwsza połowa 1978 r. i czerwiec 1979 r. — nie wynikały z opieszałości lub nieudolności budowlanych, lecz z przyczyn zupełnie od nich niezależnych. Przez ubiegłe trzy lata na tucholskiej budowie pracowało przeciętnie po 150 osób. Nie było to wiele, ile wystarczyło dla całkowitego wykorzystania rocznych limitów inwestycyjnych, które przyznawano na ten okres (355 mln zł, z czego na roboty budowlano-montażowe 275 mln zł), a więc nieco więcej niż jedną czwartą całkowitej kwoty nakładów. Budowlani postępowali więc według znanego powiedzenia „tak krawiec kraje, jak mu materiały stają”. A tej materii w postaci rocznych limitów inwestycyjnych było z każdym rokiem mniej.

W ubiegłym roku obniżono go z planowanych 220 mln zł do 95 mln zł. W bieżącym roku początkowo wynosił on tylko 30 mln zł, w tym na roboty budowlano-montażowe 20 mln zł. Dopiero na interwencję naczelnego dyrektora Zjednoczenia Przemysłu Stalarki Budowlanej, mgr Stanisława Sadeckiego, zrozumiano w Ministerstwie Budownictwa i PMB, że szatkując tak drobniutko roczne przydziały nakładów, inwestycyjnych doprowadzi się do tego, że tucholska inwestycja będzie realizowana jeszcze przez całe następne pięć lat. Dołożono więc 70 mln zł, zalecając wykonawcę przerobienie w robotach budowlano-montażowych 80 mln zł.

Ala teraz zawiedli wykonawcy. Zaraziliśmy się widać niepoważnym stosunkiem ministerstwa do tej inwestycji, sami zaczęli ją lekceważyć i w okresie dziesięciu miesięcy wykorzystali z tej kwoty zaledwie 27,5 mln zł. Front robót jest na co najmniej 500 ludzi, a pracuje zaledwie 70. Jeśli, przerobią „do końca” roku 70 mln zł — jak mówi z sarkazmem z-ca nac. dyr. ds. inwestycji w Zjednoczeniu PSB, Ryszard Pół — to będzie sukces.

Lekceważący stosunek wykonawców do budowlanych do stolbudowskiej inwestycji w Tucholi wynika poniekąd z pełnego rezerwy ustosunkowania się do niej ze strony Ministerstwa Budownictwa i PMB. Kierownictwo tego resortu nie miało dotychczas żadnych poważniejszych kłopotów z przemysłem stalarki

budowlanej. Zjednoczenie tego przemysłu potrafiło zawsze tak zaprogramować rozmiar produkcji, aby żadna budowa nie stała z powodu braku drzwi lub okien (chyba że „nie dowieźli”). Brakowało nieraz cementu, stali zbrojeniowej, kruszywa, ale stalarka była zawsze. A gdy od 1976 roku budowlani zaczęli się coraz bardziej borykać z realizacją planów produkcyjnych, „Stolbud” swoje zadania roczne jak zwykle wykonywał. Jednak tego faktu nie potraktowano jako właściwego wywiązania się z obowiązków, lecz jako... nadprodukcję stalarki budowlanej. Zaczęto więc przyhamowywać tempo budowy zakładu w Tucholi. I chociaż żadnej nadprodukcji nie ma, a tylko notowane są niewielkie nadwyżki w asortymencie drzwi, natomiast produkcja okien jest obecnie raczej na styk z potrzebami budowlanymi, a w niektórych miesiącach tego styku już nie ma — to hamowanie tucholskiej budowy trwa nadal. Gdyby nie opóźnienie w realizacji tegorocznego planu budownictwa mieszkaniowego, deficyt — zwłaszcza w stalocie okiennej — ujawniłby się ostrzej.

Tuchola liczy 10 tysięcy mieszkańców. Nie posiada większego przemysłu. Zlokalizowanie stolbudowskiej inwestycji na jej terenie wpłynęło na unowocześnienie i rozwój infrastruktury miasta i całego regionu. Dlatego też miejscowe władze z coraz większym niepokojem i niecierpliwością śledzą zbyt powolny postęp robót na tej budowie. W zbiorczym zestawieniu kosztów realizacji całego przedsięwzięcia są znaczne udziały na partycypację w inwestycjach ogólnomiejskich. Obejmuje ona budowę przedszkola na 120 miejsc (już czynne) i żłobka na 75 miejsc, budowę ciepłowni centralnej i rozbudowę sieci wodociągowej.

Ponadto większe obiekty i instalacje zakładu zaprojektowano w taki sposób, aby uwzględniały również potrzeby gospodarki komunalnej oraz innych przedsiębiorstw. Wybudowano więc stację transformatorową za 13,8 mld zł, która zasila w energię całe miasto, a w przyszłości również zakłady. Kosztom ponad 38 mln zł buduje się kolektory sanitarno i deszczowe o dużej przepustowości, które zapewnią odprowadzanie ścieków z całej dzielnicy przemysłowej. W trakcie budowy znajdują się komory fermentacyjne do oczyszczania ścieków. Inwestycja ta w przyszłości umożliwi uporządkowanie całej gospodarki komunalnej w tym zakresie. Fabryczna kotłownia — powiększona o jeden kocioł o zdolności 10 Gkal/godz. Pozwoli to na dostawę ciepła dla miasta.

Tak więc na szybko zakończone stolbudowskiej inwestycji w Tucholi czeka i przemysł stalarki budowlanej, i miasto. Nie można dopuścić do tego, aby na wyroby tego zakładu zaczęło w przyszłości również czekać budownictwo mieszkaniowe.

aktualności

POTRZEBY SOCJALNE WSI

Postulaty wskazujące na potrzebę przyspieszenia polepszenia warunków życia ludności rolniczej sprawiły, że prezes Rady Ministrów powołał specjalny zespół, którego zadaniem jest opracowanie zasad ewentualnego utworzenia Funduszu Socjalnego Wsi. Zespół ten ma m.in.:

- dokonać oceny potrzeb socjalnych mieszkańców wsi ze szczególnym uwzględnieniem rodzin rolników indywidualnych oraz aktualnego stanu zaspokojenia ich potrzeb;
- ustalić źródła finansowe, które można przeznaczyć na cele socjalne mieszkańców wsi oraz
- opracować koncepcję Funduszu Socjalnego Wsi.

Zespół ma wykonać te zadania do końca marca 1980 r. (Sb)

JAKOŚĆ W PRODUKCJI EKSPORTOWEJ

Pełna potrzeba przyspieszenia tempa wzrostu eksportu wymaga m. in. zwrócenia uwagi przedsiębiorstw na poprawę jakości produkcji eksportowej. Zaniedbania na tym odcinku narażają bowiem naszą gospodarkę na poważne straty.

W związku z tym uzasadnione wydaje się, aby wprowadzającemu wzmocnieniu bodźców, zachęcających kierowników zakładów przemysłowych do rozwijania produkcji eksportowej, towarzyszyło zastrzeżenie odpowiedzialności za zaniedbania jakości. Cały system bodźców produkcji eksportowej powinien chyba być zweryfikowany, w celu należytego wyeksponowania zadań jakościowych. (Sb)

SKUP ZIEMNIANKÓW

Skup ziemniaków z tegorocznych zbiorów w okresie od początku kampanii do końca października br. był o 65 proc. wyższy od skupu dokonanego w tym samym okresie ze zbiorów 1978 r. Tak wysoki wzrost dostaw ziemniaków do punktów skupu częściowo tylko można przypisywać lepszym zbiorom.

Pożądanie wydaje się więc, aby służba rolna zwróciła większą uwagę na tendencje rozwoju hodowli, aby rolnicy lepiej wykorzystywali ziemniaki w hodowli troloty i dokarmianiu bydła. To ostatnie uzasadnione jest zwłaszcza słabymi w br. zbiorami siana, kończyły itp. (Sb)

OPÓZNIENIA W SKUPIE ZBÓŻ

Skup czterech zbóż w okresie od początku kampanii do końca października br. był o 40 proc. niższy od skupu dokonanego w analogicznym okresie ze zbiorów 1978 r. Spadek skupu wystąpił we wszystkich województwach i wahał się w granicach od 8 do 80 proc.

Skala spadku skupu zbóż jest tak znaczna, że nie może być w pełni uzasadniona tegorocznym obniżeniem zbiorów. W związku z tym służba rolna i aparat skupu powinny zwrócić większą uwagę na realizację przez rolników umów kontraktacyjnych. Chodzi zwłaszcza o to, żeby rolnicy ograniczyli zużycie zbóż na pasze w stanie naturalnym na rzecz bardziej wydajnych przemysłowych mieszanek zbożowych. (Sb)

PRZESTARZAŁE NOWOŚCI

Kontrolę przeprowadzane w przedsiębiorstwach produkujących tzw. nowości rynkowe i artykuły mody wykazały, że w wielu przypadkach podwyższone z tego tytułu ceny są pobierane jeszcze po upływie 3 i więcej lat. Np. w Olkuszkiej Fabryce Naczyn Emaliowanych nie zmniejszone ceny nowości na 10 artykułów są pobierane od 20 lat, a w Zakładach Przemysłu Bawełnianego „Frotex” w Prudniku podwyższone ceny na 8 tzw. artykułów mody pobierane są od 5 i więcej lat. W bielskich Zakładach Przemysłu Bawełnianego „Bielsk” podwyższone ceny na 30 artykułów mody pobierane są już od 5 lat.

Okazuje się więc, że prawidłowość pobierania podwyższonych cen z tytułu wytwarzania tzw. nowości rynkowych i artykułów mody wymaga wzmocnionej kontroli. Zaostrożona powinna chyba być również odpowiedzialność kierownictwa przedsiębiorstw za prawidłowe operowanie tymi cenami. (Sb)

STYMULATORY MODY I JAKOŚCI

Wprowadzony w 1977 r. zmodyfikowany system zachęt finansowych — mających na celu stymulowanie produkcji artykułów mody i nowości rynkowych oraz oznaczonych znakami jakości — w wielu przedsiębiorstwach przynosił pożądane efekty. Z reguły jednak lepsze wyniki osiągają zakłady, gdzie system zachęt finansowych jest tylko czynnikiem uzupełniającym, wspierającym różne konkretne przedsięwzięcia, zmierzające do poprawy jakości i nowoczesności produkcji.

Słabą stroną funkcjonowania omawianego systemu zachęt finansowych jest fakt, że w wielu przedsiębiorstwach znaczna część tych zachęt, które wpływają na zwiększenie funduszy przedsiębiorstw, jest zabierana przez budżet w formie podatku od funduszu rozwoju. Wskazane wydaje się więc rozważenie, czy nie byłoby właściwe wyłączenie z tego opodatkowania środków uzyskiwanych z tytułu produkcji nowości, artykułów mody i artykułów oznaczonych znakami jakości. Równocześnie uwzględnienia wymaga jednak fakt, że znaczna część omawianych zachęt finansowych realizowana jest kosztem budżetu państwa,

tj. poprzez pomniejszenie podatku obrotowego, powiększenie dotacji przedmiotowej lub udzielenie specjalnej dotacji przedmiotowej. Tylko w wyjątkowych przypadkach zachęty są finansowane w formie odpowiednio podwyższonych cen. (Sb)

WYKORZYSTANIE

MAJĄTKU NARODOWEGO

Wartość majątku trwałego w dobiegającym końcu dziesięciolecia wzrosła o ok. 75 proc. Jego wykorzystanie okazuje się jednak wysocy niezadowalające. Decydują o tym trzy podstawowe przyczyny.

Pierwszą z nich to niepełne wykorzystanie czasu pracy maszyn i urządzeń. Okazuje się bowiem, że współczynnik zmianowości w przemyśle społeczeństwu wynoszący w 1975 r. 1,48 — w następnych latach nie zwiększył się, a w br. będzie prawdopodobnie niższy niż w 1975 r. Drugą przyczyną to słabe wykorzystanie produktywności majątku trwałego. Wskazuje na to fakt, że od 1975 r. nie notuje się widocznego wzrostu wartości produkcji czystej przemysłu przypadającego na 1 tys. zł wartości środków trwałych. Trzecią wreszcie, to nieterminowe instalowanie maszyn i urządzeń oraz opóźnienia w osiągnięciu planowej zdolności produkcyjnej. Wartość samych nie zainstalowanych maszyn oceniana jest na ok. 50 mld zł.

Mamy więc możliwość znacznie lepszego wykorzystania posiadanego majątku trwałego pod warunkiem, że potrafimy należycie wykorzystać istniejące rezerwy. (Sb)

NOWE MURY CZY MASZYN

W związku z obserwowanymi nadal tendencjami wielu przedmiotów i przedsiębiorstw do „podejmowania” budowy nowych obiektów produkcyjnych, zwrócić należy uwagę na wytyczne KC PZPR, w myśl których w latach 1981—1985 udział inwestycji w dochodzie narodowym ma spaść do 20 proc., podczas gdy jeszcze w ub. r. wynosił 26 proc. Dalszy przyrost produkcji powinien być więc w znacznie większym niż dotąd stopniu uzyskiwany drogą modernizacji istniejących obiektów produkcyjnych, przy ograniczeniu nakładów na budowę nowych. W ten sposób taniej i szybciej można uzyskać efekty produkcyjne. Trzeba pamiętać, że nie chodzi o nowe mury, lecz o wydajne maszyny i dobrą organizację pracy. (Sb)

AKUMULACJA FINANSOWA

Trudne warunki atmosferyczne na początku roku, trudności energetyczne oraz ograniczenie możliwości importu surowców i materiałów niekorzystnie wpłynęły w br. nie tylko na realizację wielu zadań produkcyjnych, ale również na poziom akumulacji finansowej przedsiębiorstw. Aktualnie szacuje się, że będzie ona w br. o ok. 100 mld zł mniejsza niż planowano i wyniesie niecałe 300 mld zł. Podstawową jednak przyczyną niepełnej realizacji planu akumulacji finansowej jest przekroczenie planowanego udziału kosztów w wartości sprzedaży oraz wysoki poziom ujemnego salda strat i zysków nadzwyczajnych.

Podstawowym warunkiem realizacji planów akumulacji w 1980 r. będzie więc realizacja planów obniżki kosztów i ograniczenie strat nadzwyczajnych. W tych zwłaszcza kierunkach wzmoczone powinny być wysiłki wszystkich przedsiębiorstw gospodarki społecznej. (Sb)

DOPLATY DO GOSPODARKI ŻYWNOSCIOWEJ

Według aktualnych szacunków dopłaty z budżetu państwa do gospodarki żywnościowej wyniosą w br. ponad 283 mld zł i będą o ok. 16 mld zł wyższe niż w 1978 r. Składają się na to subwencje udzielane bezpośrednio rolnictwu w kwocie 71 mld zł, dopłaty do środków produkcji dla rolnictwa — ponad 21 mld zł, dopłaty do artykułów żywnościowych sprzedawanych poniżej kosztów skupu i przetworstwa — 148 mld zł, dopłaty do importu surowców rolniczych — ok. 27 mld zł oraz dotacje na inwestycje w rolnictwie — ok. 21 mld zł. Równocześnie dochody budżetu z gospodarki żywnościowej, pochodzące głównie z zysków na retowalnych produktach przemysłu rolno-spożywczego oraz rentownym imporcie, wyniosą w br. ok. 237 mld zł.

Oznacza to, że nadwyżka wydatków budżetu na gospodarkę żywnościową nad dochodami z tej gospodarki przekracza 50 mld zł. W 1970 r. saldo to było dla budżetu dodatnie. Nadwyżka dochodów budżetu z gospodarki żywnościowej nad wydatkami wyniosła 27 mld zł. (Sb)

CENY SUROWCÓW A ZAOPATRZENIE

W wyniku dużej mobilizacji wysiłków na rzecz realizacji zadań eksportowych szacuje się, że w br. możliwe będzie osiągnięcie planowanej kwoty wydatków na import. Obawiać się jednak należy, że w wyniku wzrostu cen wielu surowców i materiałów ich dostawy na zaopatrzenie produkcji krajowej i rynku krajowego nie osiągną planowanego poziomu. Również w przyszłym roku bardzo trudnym zadaniem handlu zagranicznego pozostanie import surowców i materiałów na zaopatrzenie kraju. Im jednak bardziej napięta będzie sytuacja na tym odcinku, tym większe znaczenie ma podjęcie odpowiednich w gospodarce materiałowej. Zależy, czy mamy tu znaczne rezerwy. (Sb)

zainteresowani odpowiadają

POLA PACHNĄCE BENZYNĄ

W reportażu pt. „Pola pachnące benzyną” („Z.G.” nr 36/1979) Jacek Boldok przedstawił m. in. stan dystrybucji paliw dla rolnictwa oraz budowy baz paliwowych. „Ale dostawy idą jak po grudzie” — pisał — bo producentów zbiorników nie mają ich z czego robić. Taki zbiornik jest to białawy walec, z dwóch stron zamknięty wypukłym, lekko przetłoczonym wiekiem, które nazywa się dennice. Dennice robią Zakłady Urządzeń Chemicznych i Armatury Przemysłowej „Chemar” w Kiełcach, tylko że oni utrzymują, iż nie mają blachy na dennice.”

Centralny Zarząd Technicznej Obsługi Rolnictwa nadał nam — jako jednostka nadrzędna i koordynująca działalność wszystkich przedsiębiorstw technicznej obsługi rolnictwa — następujące informacje (datowane 20.XI.1979 r.) dotyczące zaopatrzenia w dennice:

Na potwierdzenie w 1979 r. przez Zakłady Urządzeń Chemicznych i Armatury Przemysłowej „Chemar” dostawy 3260 szt. dennic do zbiorników paliwowych dla przedsiębiorstw technicznej obsługi rolnictwa — zakłady te dostarczyły dotychczas zaledwie 435 szt. dennic, co stanowi 13,3 proc. ilości potwierdzonej. W tej sytuacji przedsiębiorstwa technicznej obsługi rolnictwa nie mają absolutnie możliwości wykonania w br. zadań produkcyjnych w zakresie produkcji zbiorników paliwowych i oddania do eksploatacji wielu baz rolnictwa, które mają zasadniczy wpływ na oszczędną gospodarkę paliwami płynnymi.

Mimo wielu interwencji przedsiębiorstw technicznej obsługi rolnictwa — jak również i CZTOR — o przyspieszenie dostaw dennic, sprawa ta jak dotąd nie uległa żadnej poprawie. I mimo podjęcia w sprawie dennic decyzji przez podsekretarza

stanu w Ministerstwie Przemysłu Maszyn Ciężkich i Rolniczych ob. mgr. inż. M. Nawrota, która między innymi określa, że Zakłady „Chemar” nie mają prawa warunkowania dostaw dennic od dostarczenia przez resort rolnictwa blach — „Chemar” nadal ten warunek stawia. CZTOR ma nadzieję, że Zakłady „Chemar” wreszcie zrozumieją wagę zagadnienia oszczędnej gospodarki paliwami płynnymi w rolnictwie i przystąpią do realizacji dostaw dennic do zbiorników paliwowych bez stawiania dodatkowych bezpodstawnych żądań.

mgr inż. JULIUSZ MARYAN
z-ca naczelnego dyrektora
ds. usług instalacyjnych
i elektryfikacji rolnictwa
CZTOR

A oto odpowiedź „Chemaru” na postawione zarzuty:

W związku z artykułami: red. Jacek Boldok „Pola pachnące benzyną” (9 IX 1979), red. Leonardy Tykockiej „Róbień swoje i więcej...” („Nasza Trybuna” nr 215 z 24 IX 1979 r.) oraz komentarzem do felietonu filmowego nadanego w „Więź” z Dziennikiem TVP (2 X 1979 r.), uprzejmie wyjaśniamy:

Zakłady nasze potwierdziły wykonanie i sukcesywne dostawy dennic o przekroju 2200x8 dla Przedsiębiorstwa Generalnych Dostaw i Komplektowania Urządzeń Baz Paliw w Kozłach oraz współpracujących z nim państwowych ośrodków maszynowych w podanych niżej ilościach, których stan realizacji na dzień 12 X 1979 r. również podajemy:

— dla PGD KUBP Kozłki potwierdzono 1700 szt. dennic, z czego zrealizowano 435 szt., pozostało do realizacji 1265 szt. dennic,

— dla współpracujących z wymienionym Przedsiębiorstwem Państwowych Ośrodków Maszynowych: Sza-

motuły, Sieniewa Żarska, Piotrków Kujawski, Biskupiec Reszelski potwierdzono łącznie 1560 szt. dennic — dotychczas nie zrealizowanych. Razem do realizacji w 1979 r. pozostało 2825 szt. dennic, na co potrzeba 1130 ton blachy.

Dalsza realizacja uzależniona jest od dostaw blach z hutnictwa. Znamiennym przykładem jest fakt, że Zakłady „Chemar” Kielec mają ułożone na IV kw. 1979 r. zamówienia na blachy do tłoczenia dennic w ilości 480 ton (nr przydziału 3142269), dotychczas jednak Huta im. B. Bieruta w Częstochowie nie potwierdziła tego zamówienia. Realizacja tych 480 ton blachy ze względu na nieumiarowatwość blach (handlowe) umożliwił wykonanie 900 szt. denn.

Wyjaśniamy się z przyjętymi zobowiązaniami przez „Chemar” limitowane jest wyłączenie realizacji dostaw blach przez hutnictwo.

Wyjaśniamy, że trudności w realizacji zamówień, jakie wystąpiły w naszych zakładach z powodu braku potrzebnych materiałów, dotyczą w równej mierze resortu rolnictwa, jak i pozostałych resortów.

Rzecz jednak w tym, że limity materiałowe dzielone są na sześć centralnym między poszczególne resorty, a myślą przewodnią podziału jest ich harmonijny rozwój, dlatego też resort rolnictwa jako producent dużej ilości zbiorników powinien w swym limicie materiałowym uwzględnić nie tylko ilość materiałów potrzebnych na wykonanie denn do produkowanych zbiorników. Problem ten nie jest jednak rozwiązany, choć był on wielokrotnie sygnalizowany w naszych rozmowach z przedstawicielami resortu rolnictwa.

inż. TADEUSZ KUCHARZYK
dyrektor
ZUCHAP „Chemar” — Kielec

Szanowny Panie Dyrektorze!

Nie wątpimy, że „Chemar” chce bardzo dobrze, i że gdyby miał więcej blachy, to owe niezbędne dennice produkowałby dla wszystkich chętnych w wystarczającej ilości. Nam chodziło o coś innego: po raz kolejny powtarza się sytuacja, w której zajęcie ginie wśród samych przyjaciół.

Nie chciałbym — jako dziennikarz — wypowiadać się na temat centralnego rozdziału materiałów między resorty, bo z mojego punktu widzenia, gdy idzie o te limity — mało widać. Zarzuty postawione w artykule dotyczyły sprawy bardzo konkretnej, dotyczącej nie tylko „Chemaru”.

Zdawałoby się, że gdyby jakieś materiały brakowały, ich wykorzystanie powinno być szczególnie przemysłowe. Tymczasem niektóre przedsiębiorstwa Ministerstwa Maszyn Ciężkich i Rolniczych, do którego należy również „Chemar”, dysponują nadmierną ilością owych poszukiwanych dennic (oferują sprzedaż), podczas gdy zakłady wytwarzające rolnictwa z powodu braku dennic nie mogą robić zbiorników. Wymlana zaś na tym szezeblu jest już niemożliwa, bo nie te rozmiary elementów.

Wynika z tego, że wyjaśnienie wskazujące na brak blachy jako przyczynę niewykonania zamówień jest prawdziwe, ale tylko częściowo.

I wynika z tego dalej, że resort maszyn ciężkich i rolniczych patrzy przede wszystkim zaspokojenia potrzeb własnej branży, nawet gdy jest to działanie sprzeczne z rachunkiem ekonomicznym wykraczającym poza resortowe opłotki. Być może prze-

JACEK BOLDOK

w interesie konsumenta

CZY ZATRZYMAĆ CIEPŁO?

Zaczęły się chłody na dobre, zbliża się zima. Już w zasadzie mamy za sobą reperacje rur c.o., odpowietrzenie i kryzowanie kaloryferów. Ekipy elektrociepłowni „załatały” najpilniejsze awarie.

A oto kolejny temat tygodnia. W Warszawie nie można w żadnym sklepie zdobyć waty, taśmy i wszelkich innych wyrobów do uszczelniania okien. Mimo ostrych przypomnień, że wszystko na zimę ma być przygotowane, producenci (i handlowcy) tych w gruncie rzeczy prostych wyrobów — zaspali!

Nagabywani o te karygodne zaniedbania, tłumaczą: wyroby te wykupili hurtem firmy świadczące usługi. Jest w tym sporo racji, bo od kilku tygodni chodzą po domach różni tacy od uszczelniania okien. Ale czy jest to jedyna przyczyna braku tych wyrobów w sklepach?

POTENCJAŁ DROBNEGO PRZEMYSŁU

Obecnie do przemysłu drobnego zaliczane są firmy skupione w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy, Związku Spółdzielni Inwalidów, Stolecznym Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego, Katowickim Zjednoczeniu Produkcji Rynkowej „Prodyn”, CZSR „Samopomoc Chłopska”, CZSS „Społem” oraz w organizacjach społecznych, uprawnionych do prowadzenia działalności przemysłowej. Łącznie pracuje tu około 752 tysięcy osób.

Łączny potencjał przemysłowy tych organizacji najłatwiej wyrazić wartością sprzedaży ogółem. Wskaźnik ten — według przewidywań na 1979 rok — wynosi około 350 mld zł. Z tego sprzedają na rynek — 235 mld zł, na eksport — 24 mld zł, zaś usługi dla ludności — 17,4 mld złotych.

Jeśli usługi dla ludności uznamy za swobodny towar rynkowy, to przemysł drobny dostarcza łącznie na rynek „towar” wartości blisko 252,6 mld złotych. Przypadać trzeba, iż jest to pozycja wielce znacząca.

Dodajmy, że najsilniej rozwinięty jest potencjał CZSR „Samopomoc Chłopska”: 126 mld zł, w tym ponad 74 proc. produkcji rynkowej. Na drugim miejscu — CZSP: 119 mld zł, w tym 72 proc. produkcji rynkowej.

USŁUGI HANDLOWE

W 5326 sklepach i innych placówkach społecznych prowadzone są usługi handlowe.

Najczęściej świadczoną usługą jest dostawa mleka do domów klientów. Organizują ją w całym kraju 2523 sklepy. Najlepiej rozwija się ta usługa w województwie katowickim — prawie trzy czwarte mleka dociera do mieszkańców tą drogą. Na drugim miejscu są WSS w Krakowie i we Wrocławiu — dwie trzecie mleka noszą skoro świt mleczarze. Ale dodajmy, że w wielu województwach tylko nieliczni konsumenci mogą korzystać z tego udogodnienia.

W 42 wojewódzkich spółdzielniach „Społem” prowadzone jest w 1234 sklepach przygotowywanie towarów na zamówienia z odborem w sklepie. Przetwarzają w tym względzie spółdzielnie w Warszawie, Częstochowie, Jeleniej Górze i Krakowie. W 7 województwach usługa ta jest „nieznana”.

Dostawy do domu, poza mlekiem, rozwijają się niezbyt dynamicznie. Prowadzi je zaledwie połowa spółdzielni. Najlepiej spisują się w tym względzie, Katowice, Warszawa i Poznań.

Na pierwszym miejscu wśród towarów dostarczanych do domów znajduje się pieczywo. Usługę tę wprowadziło 16 WSS. Ale dodajmy, że są już udane próby dostarczania do domów napojów chłodzących, owoców i warzyw, ciastek i kwiatów.

Klienci chcieliby korzystać z coraz szerszej gamy tego rodzaju usług handlowych. Jednakże ich rozszerzenie uwarunkowane jest wieloma względami. Po pierwsze — opłacalnością świadczenia takich usług. Po drugie — brak kandydatów do rozróżnienia paczek. Po trzecie — wózków, a także samochodów dostawczych. Ale też jedną z ważnych przyczyn nierozwijania usług handlowych jest brak przedsiębiorczości kierowników sklepów.

A.N.-J.

gra o wszystko

NARZĘDZIA — TOWAR DEFICYTOWY?

KRZYSZTOF KRAUSS

O eksportowych osiągnięciach przemysłu narzędziowego pisaliśmy obszernie przed kilku tygodniami (por.: „Od diamentów do śrubokrętów”, ZG nr 48/79). Wartość eksportu ogółem zbliża się już do 200 mln zł dew., w tym do krajów II obszaru płatniczego sięga ok. 110 mln zł dew. W porównaniu z początkiem obecnej dekady, 14 fabryk, wchodzących w skład Kombinat Przemysłu Narzędziowego „VIS” eksportuje dziś przeszło pięciokrotnie więcej swoich wyrobów, na rynku wolnodelowizyjnym — ponad sześciokrotnie więcej. Pod względem wskaźników opłacalności eksportu należą do ścisłej czołówki w przemyśle maszynowym. „Nasz eksport” — podkreślają w dyrekcji kombinatu — nie koliduje z potrzebami krajowych odbiorców. Nie opiera się bowiem na ograniczaniu dostaw „na kraj”, a wynika z dynamicznego rozwoju produkcji. Średnia roczna dynamika produkcji narzędzi, jak informują statystyki kombinatu, wyniosła w latach 1971—1978 ok. 13,6 proc. i była o prawie połowę wyższa od dynamiki produkcji całego przemysłu, w roku 1978 przewyższała ją ok. 2,5-krotnie, w I półroczu br. — blisko dziesięciokrotnie.

Taką wizytówkę branży przedstawiają sami zainteresowani, kierownictwo kombinatu. Dodają do tych liczb komentarz: niewiele jest firm narzędziowych w świecie, które z kombinatem „VIS” mogłyby się równać pod względem skali produkcji, jej corocznych przyrostów i różnorodności asortymentowej.

W opinii krajowych odbiorców

A jaki obraz działalności branży rysuje się na podstawie opinii krajowych odbiorców wyrobów kombinatu? Pod jednym względem opinia ta jest zbieżna: „VIS” robi dobre narzędzia. Udział tzw. reklamacji uznanych w stosunku do wartości sprzedaży ogółem wyniósł w I półroczu br. 0,04 proc. i w zasadzie od lat już nie było reklamacji od zagranicznych odbiorców, a są to odbiorcy z takich wysoko uprzemysłowionych krajów, jak ZSRR, RFN, Francja, USA, Włochy, Anglia, Austria, Szwecja i wiele innych. Natomiast dla znacznej części krajowych klientów (kombinatu pozostaje zagadką fakt, jak to się dzieje, że pomimo tak dużych przygotowań produkcyjnych, narzędzia należą obecnie do jednej z najbardziej deficytowych pozycji zaopatrzenia. Te pytania stawiali również uczestnicy redakcyjnej ankiety na temat funkcjonowania handlu środkami produkcyjnymi. Co tu owoić w bawelne: przynajmniej część czytelników skłonna jest dopatrywać się tu zabiegów i retuszy, upiększających wizerunek statystyczny w stosunku do wizerunku rzeczywistego. Tę opinię formułuje wprost m. in. Mieczysław Madaliński z Poznańskiego Przedsiębiorstwa Handlu Artykułami Technicznymi „Elmet” („Wina jest co najmniej obopólna”, ZG nr 44/79):

„Wprowadzenie nowego systemu ekonomiczno-finansowego — pisze nasz czytelnik — spowodowało dążenie przemysłu do zwiększenia dochodów. Stąd też wystąpiła tendencja do wzrostu cen i intensyfikacji produkcji wyrobów droższych i mniej pracochłonnych. Na przykład, z trudem można dziś nabyć białą muszlę ustępową, łatwiej o kolorową, bo droższą. Inną metodą zwiększania dochodu przez przemysł jest kompletowanie różnych artykułów w zestawy. Dla przykładu, przemysł narzędziowy zamiast dostarczać do hurtu zaopatrzeniowego pilniki luzem, pakuje je w torby z folii. I tak: Zestaw DKT 99/2, cena 80 zł pilnik płaski RPa 1/300 cena 22,50 zł pilnik płaski RPa 2/300 cena 24,50 zł Razem 47 zł Koszt opakowania i kompletacji 33 zł.

Zaznaczyć należy, że przemysł w zasadzie zaprzestał dostarczać pojedyncze pilniki. Podobne zestawy oferuje się również w innych narzędziach rzemieślniczych. Kompletowanie może mieć wtedy uzasadnienie, jeżeli nie występuje deficyt 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”.

Co na temat tych zarzutów sądzą producenci narzędzi? Czy rzeczywiście prawda jest, że za imponującymi wskaźnikami przyrostu produkcji w ostatnich latach kryją się — przynajmniej w części — manipulacje rachunkowo-asortymentowe, tworzące pozory obfitości podaży, a naprawdę nie rozwiązujące żadnych z podstawowych potrzeb odbiorców, obciążające ich natomiast dodatkowymi i zbędnymi wydatkami?

— Oddajmy głos przedstawicielom Kombinatu Przemysłu Narzędziowego. Mówi dyrektor ekonomiczny Zakładów im. gen. K. Świerczewskiego i zarazem dyrektor ekonomiczny kombinatu „VIS” Piotr Schneyner: — Czytelnik w tej jednostkowej sprawie, pilników dostarczanych w kompletach, ma naturalnie rację. Gdy tylko doszły do nas sygnały,

że taka praktyka — wymuszania na odbiorcach uspołecznionych kupowania pilników w kompletach — była przez dwa pozawarszawskie zakłady kombinatu uprawiana, rzecz została natychmiast przecięta. Wydaliśmy odpowiednie administracyjne polecenie i chociaż nie jest ono być może zakładem na ręce, bo rzeczywiście dwójstwo mierników ocen (formalnie, ponieważ działamy w systemie wogowskim, obowiązuje nas wskaźnik netto, faktycznie wiele ocen i bodźców powiązanych jest ze wskaźnikami brutto) stwarza sytuację konfliktową, przypadek ten nie powinien się już powtórzyć.

Dyrektor handlowy fabryki i kombinatu, Jerzy Matysiak: — Ma rację czytelnik, chociaż przesadził w swoim „wizerunku rzeczywistości”. To nieprawda, że niedostępne są pilniki luzem. Narzędzia dostarczane w kompletach stanowią zaledwie ułamek dostaw, znacznie mniejszy, niż jest to stosowane przez zagraniczne firmy narzędziowe. Komplet przed wszystkim przeznaczony są na rynek i eksport, bo ci odbiorcy najczęściej upominają się o zestawy nie zaś o pojedyncze narzędzia. Z 3164 tys. pilników dostarczonych w roku 1977 w kompletach, na odbiorców uspołecznionych (przemysł) przypadało 1796 tys. sztuk, w roku 1979 — z ogólnej liczby 1654 tys. sztuk pilników dostarczonych przez nas w zestawach, na odbiorców z przemysłu przypada ok. 581 tys. sztuk. A dodatkowe korzyści, jakie mamy z tego tytułu osiągać? Teraz, przy tych napędach w zaopatrzeniu, przy tych trudnościach z pozyskaniem opakowań, których nikt nie chce robić, przy tym braku ludzi do pracy, kompletowanie naprawdę nie jest dla zakładów „złotym” interesem. Raczej „psucie” niż „poprawa” wskaźników, a na pewno komplikuje wywiązywanie się z zaciągniętych wobec odbiorców zobowiązań.

— Narzędzia w kompletach stacjonują, jak Panowie podkreślacie, ułamek dostaw; jaki ułamek? — Kilka procent całości produkcji. Oczywiście w różnych asortymentach jest różnie. Gdy chodzi o pilniki, na których przykład powoływał się czytelnik „ZG”, odsetek ten jest większy. W roku bieżącym odbiorcy uspołecznieni z przemysłu mają otrzymać ok. 4/5 pilników luzem i ok. 1/5 w zestawach.

Tam, gdzie rodzą się konflikty

Dyr. Piotr Schneyner: całą tę kwestię, a więc czy przemysł powinien otrzymywać od nas pilniki luzem, czy w kompletach, jaki jest nasz stosunek do uwag, zawartych w drukowanej na łamach „ZG” wypowiedzi Mieczysława Madalińskiego z „Elmetu” i jakie z tych uwag wyciągamy wnioski, można by wyczerpać w krótkim liście do redakcji. Jeżeli na ten temat dziś dyskutujemy w szerszym gronie, to rozumiem, że nie chodzi wyłącznie o ten jednostkowy przypadek, a o sprawę znacznie bardziej złożoną, dotyczącą mechanizmów określających wzajemny stosunek wytwórców tzw. dóbr zaopatrzeniowych oraz odbiorców, dla których produkcja ta jest podejmowana i rozwijana.

Dziennikarz: dobrze odczytał Pan intencje redakcji. Włodzimierz Goliszek, zastępca dyrektora do spraw naukowych Ośrodka Badawczo-Rozwojowego kombinatu „VIS”:

— Bardzo ciekawą i delikatną linią należy wykreślić granicę, wyznaczając obowiązek producenta podporządkowywania się konkretnym zgłaszanym przez odbiorców zapotrzebowaniom i sugestiom oraz prawem do własnej, samodzielnej inicjatywy. Po to, by nie zaprzepaścić szansy, jaką tworzy postęp naukowo-techniczny, by nie znaleźć się w ślepych zaułkach. Odbiorcy, co nie jest wprawdzie regułą, ale zdarza się dość często, są dość tradycyjni w swoich wyobrażeniach o tym, czego od producentów środków produkcji mogą i powinni się domagać. Trzeba dopiero impulsu z zewnątrz, aktywnej oferty ze strony producentów, skomplikowanych przez przebieg drogi nowości, oznaczającym postęp w technologii kultury pracy, kosztach wytwarzania i eksploatacji.

I przytaczają rozmowy reportera przykłady. Kombinatu „VIS”, kierując się zresztą analizą rynków zagranicznych, na które przeznaczają dużą część swojej produkcji, zakupił w Szwecji licencję na składane noże tokarskie i głowice frezierskie Definię, zachęcani przez „Leksykon naukowo-techniczny”, wydany przez WNT w roku 1972: „Narzędzia składane — narzędzia skrawające złożone z elementów łączonych przy zastosowaniu połączeń rozłącznych (rozbiernych); n.s. dzielą się na narzędzia z ostrzami wymiennymi, narzędzia z ostrzami przestawianymi i narzędzia nastawne”.

Ogromna oszczędność materiałów i wygoda dla użytkowników. Narzędzia, wykonawcze z najszlachetniejszych przebiegów i innych tworzyw, dość na ogół drogie, używają się nierównomiernie. Najbardziej płaszczyzny pracujące, znacznie wolniej te fragmenty, które popularnie można by nazwać „trzonkiem”. Po pewnym czasie, po określonej liczbie godzin posługiwania się nożem, po wieloletnim ostrzeniu, noż trafia na szmelc, łupuje się na jego miejsce nowy. Ale „złomem” jest w rzeczywistości jedynie płaszczyzna „pracująca”, nie zaś „trzonkiem”. Taką konstrukcją noża, która pozwala na wymianę płaszczyzny „pracującej”, umocniona — po pierwsze — uchronione przed przedwczesnym złomowaniem sporej ilości metalu, tkwiącej w jego „trzonku”, po drugie — uwalnia odbiorców od zbędnych wydatków na kompletne narzędzia, bo wystarczy zakup tylko pewnych elementów noża. Uplynęło bardzo dużo czasu — mówi w kombinacie — nim odbiorcy przekonali się do nowej naszej oferty. My przestawiliśmy się, bo wymagał tego eksport, na narzędzia składane, krajowi kontrahenci składali natomiast uprzednie zamówienia na noże tradycyjne. I dopiero trudno rozstrzygnąć, co zdecydowało, że opory te zostały pokonane i narzędzia składane przyjęły się także na rynku wewnętrznym: nasza akcja reklamowa, próba u użytkowników itp., czy to, że noże składane były stosunkowo łatwiej dostępne, tradycyjnych zaś było coraz mniej, coraz rzadziej ekscytowali zamówienia na nie. Leżący liczy się przede wszystkim efekt — gospodarka zyskała, zyskał miły wycieczny przez to, że produkt przestawiający zastąpił w szerokim zakresie produkt nowszym, lepszym, bardziej funkcjonalnym.

Dziennikarz: — Przyznaję jednak Panowie, że jest różnica między wymuszaniem na odbiorcach zakupów zbędnych, a zakupem niezbędnym jest nabywanie pilników zamiast jednego, potrzebnego, dokonywanie do pilników. Opakowania, które natychmiast wyrzuca się na śmietnik, oraz działaniami, zmierzającymi — jak np. w przypadku noży składanych — do wprowadzenia na rynek wyrobu nowoczesnego w miejsce przestarzałego...

Rozmowy reportera w kombinacie „VIS”:

— Nasze suwmiarki, przeznaczone dla odbiorców zagranicznych, pakowane są — każda z osobna — w wydzielone aksumitem etui, a trafiają na „rynek nabywców”, nie zaś na „rynek producenta”. Gdyby wydzielone aksumitem etui miało być tylko naszą „fanaberią” — wymierzona na „oskubanie” kupujących, traciłaby ich na dodatkowy i zbędny wydatek, suwmiarki wróciłyby do fabryki z powrotem. A tymczasem odbiorcy zagraniczni nie chcą słyszeć o suwmiarkach „luzem”, domagają się suwmiarek odpowiednio zapakowanych. Widocznie — należy przypuszczać — do czegoś to opakowanie jest potrzebne, spełnia pewną funkcję użytkową, za którą warto parę centów więcej zapłacić. Nas nie stać jeszcze na to, by pakować suwmiarki „na kraj” w aksumitem etui, ale jednak było awantur, ile musieliśmy wysłuchać pod naszym adresem zarzutów, że marnujemy surowiec, gdy kosztowną aparaturę kontrolno-pomiarową zaczęliśmy dostarczać w specjalnych tekturkach ze skayu!

— Dla ścisłości: ze skórzanej skóry... Ten sygnał również został nam przekazany przez czytelników. Stawiano pytanie — wcale nie bezsensowne — czy nie jest wyrzucaniem pieniędzy w błoto i sztucznym windowaniem wskaźników planu w górę używanie do pakowania narzędzi autentycznej, deficytowej skóry, gdy brakuje jej skóry na obuwie, gdy sprowadzamy ją z zagranicy. Teczki niemal natychmiast znikają, biorą je sobie „na pamiętkę” zaopatrzeniowcy czy majstrzyści z narzędziowni, wydają do utrzymania ruchu, aparaturę bądź stawa się „gola” na półce, bądź przepakuje do brezentowej torby.

Tylko niewielka partia aparatury była pakowana w skórzane tecki i to z przyczyn bardzo prostych: nasz kooperant nie miał skayu, miał natomiast jeszcze trochę skóry. To co mieliśmy zrobić — wstrzymać produkcję, czekać, aż będzie skay, czy też brać co jest? Aparatura pomiarowa kosztuje ok. 5300 zł, tecka ok. 280 zł (skórzana trochę więcej). A to, że tecki giną, że część naszych odbiorców uważa wszystkie inicjatywy, zmierzające do poprawy stanu, w jakim narzędzia docierają do nich, za wyłudzenie od nich pieniędzy bądź w najlepszym razie za przejaw swolostego „bizka”, jakiemu ulegliśmy pod wpływem kontaktów z kontrahentami w krajach wysokorozwiniętych, nie jest kwestią przypadku. Potwierdza jedynie, że pomiędzy formalnym poziomem nowoczesności, osiągnięciem przez naszą gospodarkę, wysokim i wyprzedzającym wiele innych krajów poziomem „szkolonych” kwalifikacji zatrudnionych oraz poziomem codziennej kultury produkcji i kultury pracy rozciąga się wielki jeszcze obszar „ziemi niczyjej”.

Kultura pracy — ziemia niczyja?

Oto przykłady, na które powołują się w kombinacie „VIS”. Resorciowy ośrodek, zajmujący się kontrolą jakości, a więc instytucja „niezależna”, przeprowadził test trwałości wytwarzanych w kombinacie narzędzi. Wyselekcjonowano dwie grupy narzędzi o podobnych funkcjach użytkowych: narzędzia, które w badaniach laboratoryjnych uzyskały najwyższe noty nowoczesności, niezawodności itp. oraz identyczne pod względem przeznaczenia narzędzia o cechach znacznie odbiegających od „wzorcowych”. Te „dobre” i „złe” narzędzia pomieszczone z sobą i skierowano do ekspozycji w kilku przedsiębiorstwach. Po pewnym czasie sprawdzono, co się z nimi dzieje. Kolejne badania laboratoryjne — i oto ich wynik: stopień zniszczenia, zdewastowania narzędzi był w zasadzie taki sam, tych „wzorcowych” i tych „niewzorcowych”!

— Wynik testu — powiadają w kombinacie — da się wytłumaczyć tylko w jeden sposób. Część użytkowników nie umie się jeszcze po prostu obchodzić z narzędziami, nie potrafi o nie dbać. Narzędzia wymagają stałej konserwacji i opieki. Wymagają ścisłego przestrzegania reżimów eksploatacyjnych. Gdy ten warunek nie jest spełniony, po krótkim czasie bardzo nierzadziej precyzyjne urządzenia — a bywa, że im bardziej precyzyjne, tym szybciej — zamieniają się w szmelc. Majster, zabierający „na pamiętkę” teczkę, w którą producent zaopatruje aparaturę pomiarową, ciskający tę aparaturę na półkę razem ze śrubami, ścinającami prętów, szmatami do wycierania oliwy itp., a także księgowy, odburzający się na „niepotrzebny” wy-

datek w postaci teckki do tej aparatury, nie mają za grosz wyobraźni.

Ten swój pogląd opatrzący następującym komentarzem: nawet wtedy, gdy do niektórych precyzyjnych narzędzi pomocy warsztatowych opakowanie kosztuje proporcjonalnie drożej niż tecka, w jaką jest pakowana aparatura pomiarowa, ponieśliśmy przez nabywcy wydatek opłacający się. Trzeba tylko na tę sprawę spojrzeć szerzej, a nie wycinkowo, biorąc pod uwagę całość interesów zakładu, nie zaś jedynie kwotę, wymienioną w fakturze za dostarczone narzędzia. Narzędzie, właściwie przechowywane, chronione przed przypadkowym uszkodzeniem — takie jest przede wszystkim przeznaczenie opakowania — nie tylko będzie służyć dłużej. Często odpowiednio, trwałe, funkcjonalne opakowanie, przeznaczone do stałego przechowywania narzędzi czy pomocy warsztatowych, w ogóle warunkuje ich prawidłowe użytkowanie. Co wart jest — stawiają pytanie — aparat pomiarowy, którego wskazania wskutek uszkodzeń spowodowanych nieodpowiednim przechowywaniem będą błędne? Jakże strata w produkcji połączona może być z sobą posługiwaniem się niepełnosprawnym narzędziem bądź przyrządem? Te straty — twierdzą — mogą już nie dziesiątki, a setki i tysiące razy przewyższać wydatek, jakim niektórzy użytkownicy naszego sortetu chcieliby sobie zaszczyścić, domagając się poniesienia przez nas rzekomych opakowaniowych „fanaberii”...

Dziennikarz: — Fakt jest jednak faktem — bez względu na to, jak oceniać gospodarczą zasadność podejmowanych przez kombinat inicjatyw w rodzaju tecek dostarczanych do aparatury pomiarowej, pilników sprzedawanych w kompletach itp., gdzie koszt kompletowania i dodatkowego opakowania sięga kilkudziesięciu procent wartości narzędzi, uboczny produkt tych inicjatyw jest rozbieżność między wykazywanymi w statystykach imponującymi wskaźnikami przyrostu oferty narzędziowej oraz fizycznymi rozmiarami tej oferty. To jest wytlumaczeniem „zagadki”, dlaczego — pomimo znacznie wyższego tempa wartościowego wzrostu produkcji narzędziowej od produkcji przemysłowej ogółem — deficyt narzędzi nie zmniejsza się, a w wielu przypadkach pogłębia się w porównaniu z sytuacją sprzed kilku lat.

Dyrektor Włodzimierz Goliszek: — Problem polega na tym, co należy robić, aby zmniejszyć rozmiary występującego obecnie deficytu. Po pierwsze — moim zdaniem — należy uświadomić sobie, że ilościowe zwiększanie produkcji narzędzi nie jest jedyną drogą prowadzącą do tego celu. Tych narzędzi dostarczamy dużo i będziemy dostarczać więcej, lecz tak długo, jak długo nie nauczymy się narzędzi szanować, będzie ich stale za mało.

Dyrektor Jerzy Matysiak: — Kultury użytkowania kształtują m.in. określone motywacje ekonomiczne. Jeżeli — a tak jest dziś — różna jest wartość złotych, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, inna jest wartość „złotówki planowej”, inna „inwestycyjnej”, jeszcze inna księgowanej na pozycji „środków obrotowych”, rozrachunek gospodarczy musi być wypaczonej i prowadzić do paradoksalnych skutków. Można np. wyeksportowane narzędzia naorawiać (lub wymienić w nich zużyte elementy), odpowiednimi warsztatami dysponuje każda większa fabryka, ale wtedy trzeba wydać określona liczbą złotych „placowych”, najpilniej strzeżonych i kontrolowanych przez banki, jednostki nadzoru itp. Można w miejsce narzędzi zużytych i nadających się do naorawienia wydać nowe, wtedy wyda się „tylko” złotówki ze „środków obrotowych”, których nikt już tak pilnie nie kontroluje jak złotych „placowych”, ale wówczas nawet dwa takie kombinaty jak nasz nie nastarczą produkcji, nie wyzwolimy się od ich deficytu.

Dyrektor Piotr Schneyner: — Znakomitym sposobem na zwiększenie efektywności produkcji oraz obniżenie jej kosztów jest specjalizacja i typizacja. Z tych samych maszyn, materiałów, ludzi można „wycisnąć” więcej, jeżeli racjonalnie ułożysz je program produkcyjny. A jaka jest sytuacja u nas? Park produkcyjny dużej części fabryk, również budowanych w ostatnich latach, jest składanką urządzeń o bardzo różnej konstrukcji, bardzo różnych marek. Rzadko który inwestor, decydując się na zakup wyposażenia w różnych dostawców, zastanawia się nad tym, że do eksploatacji maszyn różnych marek będą potrzebne różne rodzaje i typy narzędzi. Niech się o ich oprzyrządowanie martwi przemysł narzędziowy: I podżreca nam się kukulcze jajo, zmusza do tego, by nawet narzędzia „katalogowe” wytwarzać na jednostkowe zamówienia, inne do maszyn jednych typów, inne do maszyn innych typów. Małostronna produkcja narzędzi — tam, gdzie powinna mieć miejsce produkcja wielkoseryjna, napędza „licznik wartościowy”, bo cena jest pochodną kosztów, powoduje jednak stale utrzymywanie się niedoborów pewnych rodzajów narzędzi, stając się gwałtowniejszymi zaopatrzenia przedsiębiorstw i stając gorączką u nas, producentów tych narzędzi. A szukanie przyczyn tej gorączki i niedoborów w „kombinacjach”, w jakich podobno uciekamy się, by bez wysiłku ze swej strony, w wyniku działań pozornych „windować” wartościowe wskaźniki planu, jest zwykłym mydleniem oczu i po prostu mija się z prawdą.



„Vis” należy do najciekawszych firm narzędziowych w Europie. Na zdjęciu: Henryk Lewandowski, szlifier z Zakładów im. gen. K. Świerczewskiego. Fot. S. ZUBCZEWSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Wreszcie — wyrobów eksportowych w ramach specyfiki tego przemysłu oraz wyrobów i elementów w układach kooperacji z przemysłem kluczowym przeznaczonych przede wszystkim dla artykułów rynkowych.

Uchwała akcentuje konieczność przystosowania się przemysłu drobnego do zmieniającego się popytu przez podejmowanie produkcji w krótkich seriach, o wyższym stopniu uszlachetnienia, w asortymencie ciekawym, a nawet awangardowym.

Jak z tego widać, dominuje orientacja na produkcję rynkową oraz usługi dla ludności. Czy będą stosowane bodźce skłaniające drobne firmy do podążania w tych preferowanych kierunkach?

Oczywiście, można nawet powiedzieć, że są one integralną częścią systemu ekonomiczno-finansowego. Dla przykładu, obowiązuje zasada, że zysk netto, o czym już wspominałem, jest pomniejszany o podatek dochodowy, ale zwalnia się od podatku dochodowego zyski osiągnięte przez zakłady, które zyskają określony poziom sprzedaży usług dla ludności. Dodajmy, że zysk osiągnięty z pozostałej działalności nie będącej usługami dla ludności podlega obciążeniu 25-procentowym podatkiem dochodowym.

Ugi w opodatkowaniu przyznawane są też w przypadku wykorzystania surowców wtórnych i odpadów oraz wówczas, gdy realizuje się preferowane kierunki produkcji rynkowej. Podobne udogodnienia przewiduje się w dziedzinie kredytów bankowych, inwestycji, zaopatrzenia w materiały.

Dla rynku, konsumentów i klientów ważne jest przede wszystkim to, co teraz będą wytwarzać te drobne firmy. Dotychczas często robiły to, co nie było najbardziej potrzebne, tłumacząc się, że tak muszą z różnych względów. Kto więc będzie decydował o profilu asortymentowym?

Zakłady przemysłu drobnego, które będą stosować nowy system ekonomiczno-finansowy, działają w ramach planu terenowego lub planu centralnego, zgodnie z ich organizacyjną przynależnością. Poszczególne ministrowie zapewniają rozwój i właściwą strukturę podległych im jednostek przemysłu drobnego objętego planem centralnym. Z kolei minister handlu wewnętrznego i usług — rozwój i strukturę produkcji oraz usług pozostałych jednostek przemysłu drobnego, uwzględniając przede wszystkim potrzebę zwiększania produkcji poszukiwanych wyrobów rynkowych.

Uchwała stanowi też, że minister handlu wewnętrznego i usług pełni funkcję koordynatora produkcji i usług centralnych związków spółdzielczych w zakresie planu centralnego i wojewodów w zakresie planu terenowego. Koordynacja ta obejmuje również programowanie struktury asortymentowej, a także postępu technicznego, inwestycji oraz zaopatrzenia materiałowego i technicznego.

Jak jawi się więc rola wojewodów?

Rola wojewodów jest wielce znacząca. Mają też oni określone obowiązki. Wojewoda koordynuje działalność przemysłu drobnego objętego planem terenowym. A więc określa, w porozumieniu z MHWiU, właściwy rozwój struktury asortymentowej produkcji i usług. Aktywizuje rozwój tego przemysłu przez udostępnianie lokalnych surowców oraz materiałów rozdzielanych centralnie, dając przy tym do usamodzielnienia zakładów w zakresie zaopatrzenia. Do wojewody należy podział środków będących w jego dyspozycji pomiędzy jednostki przemysłu drobnego. Ponadto przedstawia wnioski dotyczące przesunięcia niektórych zakładów z planu centralnego do terenowego i odwrotnie, jeżeli spowoduje to lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego i surowców lokalnych lub wpłynie na lepsze zaopatrzenie rynku i zwiększenie eksportu. Wojewoda inicjuje też powoływanie nowych jednostek przemysłu drobnego oraz wydaje zezwolenia i opinie w zakresie prowadzenia określonej działalności produkcyjnej i usługowej.

Można przewidzieć, że wojewodowie zechcą „nakreślić” produkcję dla rynku lokalnego. Z kolei kraje wojewódzkie, czy przemysł kluczowy — w inną stronę. Handel zagraniczny zachęcał będzie do działalności eksportowej. Będzie więc ostra gra interesów względem tych drobnych firm? Czy znów konsument nie zostanie na lodzie?

Podstawą działalności przemysłu drobnego będą konkretne umowy z odbiorcami. One wyznaczą będą kierunki i bieżącą strukturę asortymentową produkcji. Nie ukrywam, iż dążymy do tego, by przemysł drobny stał się jak gdyby przedłużonym ramieniem handlu. Handel bierze w ten sposób odpowiedzialność za tę produkcję. Uważam, że w takim układzie dostarczane będą towary najbardziej trafiające w potrzeby rynku lokalnego czy ogólnokrajowego, a jest to zgodne z interesem konsumenta.

A produkcja i usługi na eksport?

TRAFNIEJ I WIĘCEJ



Edward Wisniewski: — Najważniejszy jest rynek...

Fot. S. ZUBCZEWSKI

Eksportować musimy, bowiem tą drogą zdobywają drobne zakłady środki dewizowe na różne zakupy — np. maszyn czy surowców. Warto podkreślić, iż system przewiduje utworzenie funduszu dewizowego, z którego czerpać się będzie określone środki na konieczne zakupy wykorzystywane w zakładach drobnym, które na nie zarobiły.

Co stanie się z dotychczasową produkcją kooperacyjną i związkami firm małych z zakładami przemysłu kluczowego?

Nikt nie zamierza likwidować tych związków. Mało tego, w określonych branżach widzimy konieczność rozszerzania tych związków z tym zastrzeżeniem, że nie może się to odbywać kosztem zmniejszania czy likwidacji potrzebnej produkcji rynkowej, a np. przez nowe uruchomienia.

Panie Ministrze, właściwie wcześniej powinniśmy spytać o to: do jakich zakładów odnosić się będą zasady nowego systemu ekonomiczno-finansowego?

Generalnie rzecz biorąc, do nowych tworzonych lub istniejących przedsiębiorstw państwowych lub spółdzielni o zatrudnieniu do około dwustu osób, nie licząc zatrudnienia sezonowego i chałupników. Przepisy uchwały 167 mogą być też stosowane do zakładów na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, wchodzącym w skład przedsiębiorstw państwowych lub spółdzielni. Jeśli idzie o przedsiębiorstwa i zakłady państwowego przemysłu terenowego, to przechodzą wszystkie na nowy system, niezależnie od wielkości zatrudnienia.

Jednostki odpowiadające tym kryteriom zrzeszone w CZSE, CZSR, CZSS, ZSI oraz wychodzące w skład organizacji społecznych prowadzących działalność gospodarczą mogą działać według zasad systemu ekonomiczno-finansowego uspołecznionego przemysłu drobnego. Podkreślam: mogą, tzn. nie muszą. Mogą też być zgłoszone wnioski o wydzielanie z przedsiębiorstw państwowych i spółdzielni poszczególnych zakładów do przejścia na nowy system. Jednakże pod warunkiem, że ich usamodzielnienie pozwoli na pogłębienie specjalizacji produkcji oraz poprawi efektywność gospodarowania i zaopatrzenia rynku i nie spowoduje wzrostu zatrudnienia pracowników administracyjnych.

Zasady omawianego systemu mogą być także zastosowane w zakładach działających w ramach uspołecznionych gospodarstw rolnych oraz zakładach przemysłu kluczowego. W przemysle kluczowym działa obecnie ponad 350 przedsiębiorstw o zatrudnieniu około 200 osób — niektóre z nich mogą więc przyjąć nowy system ekonomiczno-finansowy.

Wynika z tego, że część spółdzielni, zwłaszcza tych dużych, funkcjonować będzie w starych układach, część zaś na nowych zasadach. Z ogólnym tych dużych może być oderwana część zakładów. Utworzy się mozaika i wywołany zostanie kolejny ruch reorganizacyjny, że wszelkimi ujemnymi jego cechami...

Stanowczo oponuję przeciwko sugerowaniu, że idzie tu o jakiś kolejny ruch reorganizacyjny. A mozaika — powiem krótko: sam charakter przemysłu drobnego powoduje, że mozaikę, jest on wszak bardzo różnorodny. Przejście zaś na nowy system ekonomiczno-finansowy należy traktować jako kolejny zastrzyk pobudzający do efektywniejszego i bardziej samodzielnego działania części zakładów tego przemysłu.

Elastyczność, o którą zresztą tak zabiegaliśmy, zakłada różne rozwiązania typu systemowego. W niektórych przypadkach handel będzie w inicjatywie i będzie namawiał „zewnątrzne” zakłady do przejścia na nowy system ekonomiczno-finansowy. Współpraca handlu z tymi drobnymi zakładami może nawet przybrać związków bardzo ściśle aż do wyłącznej produkcji na rzecz przedsiębiorstwa handlowego.

Zachęcać też będziemy duże spółdzielnie do usamodzielniania podległych im zakładów w przypadkach, gdy prowadzona jest w nich odrębna asortymentowa produkcja. Przykład: jeśli spółdzielnia zatrudniająca w 5 oddziałach tysiąc osób zajmuje się produkcją różnych branż, często od metalowej do spożywczej, to niechże się one usamodzielnia i skorzystają z uprzywilejowanych warunków funkcjonowania w nowym systemie ekonomiczno-finansowym.

Jak traktuje się w tym systemie kwestie inwestycji?

Przedsięwzięcia rozwojowe, modernizacyjne i innowacyjne techniczne finansowane ze środków funduszu rozwoju mogą być realizowane — na podstawie decyzji kierownictwa jednostki przemysłu drobnego —

jeśli spełniają trzy podstawowe kryteria. Po pierwsze: okres realizacji zadania inwestycyjnego nie przekracza 1,5 roku. Po drugie: udział robót budowlanych nie przekracza 40 proc. kosztu zadania (ograniczenie to nie dotyczy inwestycji odtworzeniowych). Po trzecie: wartość kosztorysu zadania inwestycyjnego nie przekracza 30 mln złotych.

Dodajmy od razu, że w wyjątkowych przypadkach mogą być dopuszczone odstępstwa od tych trzech warunków, w tym również podniesienie kosztu inwestycji do 40 mln złotych. Wnioski w sprawie odstępstw składają wojewodowie w uzgodnieniu z Komitetem ds. Rynku Wewnętrznego oraz Komisją Planowania. Warto w tym miejscu podkreślić, że za jedną złotówkę przekazaną w 1979 r. przez Komitet ds. Rynku Wewnętrznego na rozwój przemysłu drobnego przyszedł produkcji w 1980 roku wyniesie 2,2 złotych.

Preferowane kierunki inwestowania w przemysle drobnym ustala: minister HWiU oraz wojewodowie. Natomiast decyzje o realizacji zadań inwestycyjnych podejmują dyrektory przedsiębiorstw państwowych oraz zarządy spółdzielni w ramach posiadanych środków, uzupełnianych o kredyty bankowe.

Na realizację tych przedsięwzięć jednostki mogą otrzymać antycypacyjną kredyt bankowy lub pożyczki i dotacje z wojewódzkiego funduszu rozwoju. Warunkiem uzyskania kredytu inwestycyjnego jest zapewnienie efektywności przedsięwzięcia oraz zapewnienie terminowej spłaty kredytu.

Jest sprawą otwartą własne wykonawstwo — bez wzmocnienia potencjału wykonawczego trudno będzie skorzystać ze stworzonych możliwości.

Zakłady, które nie przejdą na nowy system ekonomiczno-finansowy, będą w sferze inwestycji obciążone wielkościami ustalonymi w NPSG...

Pojawiają się centralny i wojewódzkie fundusze rozwoju przemysłu drobnego. Z czego są one tworzone i na jaki cel przeznaczane?

Wojewódzki fundusz tworzony jest z: zysku netto jednostek państwowych przemysłu terenowego (nie więcej jak 15 proc. tego zysku), z czystej nadwyżki jednostek spółdzielczych zgodnie z uchwałami walnego zgromadzenia (też do 15 proc.), nadwyżki budżetów terenowych; dotacji i pożyczek z Centralnego Funduszu Rozwoju Uspołecznionego Przemysłu Drobego i z innych wpływów. Dodajmy, że nie wykorzystane środki funduszu przechodzą na lata następne.

Wojewódzki fundusz przeznaczony jest na udzielanie pożyczek i dotacji jednostkom przemysłu drobnego na finansowanie inwestycji oraz na finansowanie środków obrotowych i prac związanych z postępowaniem techniczno-ekonomicznym. Część środków wojewódzkiego funduszu — nie więcej jednak niż 25 proc. podlega przekazaniu na scentralizowany fundusz rozwoju uspołecznionego przemysłu drobnego w Ministerstwie Handlu Wewnętrznego i Usług. Ten ostatni służy do zasilania wojewódzkich funduszy.

Skoro już mowa o funduszach, wspominał Pan, że drobne zakłady mogą mieć własne fundusze dewizowe...

W tej sferze jest sporo nowych ustaleń. Sprzedaż towarów i usług na eksport odbywa się za pośrednictwem właściwych central handlu zagranicznego, które za to pośrednictwo pobierają prowizję. Jednakże w określonych przypadkach jednostka przemysłu drobnego może prowadzić bezpośrednią działalność eksportową. Pod dwoma warunkami: uzyskania zgody MHZiGM oraz stwierdzenia przez bank spełnienia przez daną jednostkę warunków do prowadzenia samodzielnej działalności w handlu zagranicznym.

Tak więc sprzedaż towarów i usług za granicę może odbywać się też na rachunek własny jednostki przemysłu drobnego. Zakład drobny, z tytułu realizowanego eksportu do państw II obszaru płatniczego, uzyskuje prawo do nabycia i wydatkowania środków dewizowych w wysokości 30 proc. wpływów dewizowych netto z tytułu zrealizowanego eksportu. Zakład może uzyskać na poczet przyszłych wpływów.

Małe zakłady mają prawo samodzielnego dysponowania funduszami dewizowymi na cele związane z produkcją i modernizacją. W szczególności mogą być to środki przeznaczone na zakupy surowców i materiałów do wzbogacenia asortymentu produkcji rynkowej oraz wzrostu eksportu, a także na zakup maszyn i urządzeń oraz części zamiennych.

Dotychczas bowiem przemysł drobny korzystał z części rezerwy dewizowej Komitetu do Spraw Rynku Wewnętrznego. Wydatkowane środki z tej rezerwy przynosiły konkretne, korzystne rezultaty. Uchwała stwarza dodatkowe źródła dewizowe, pozwalające na urozmaicenie dostaw rynkowych głównie przez import surowców i maszyn, które wykorzystane do produkcji przyczyniają się do zwiększenia podaży.

Dalej, jednostki przemysłu drobnego mogą zawiązywać spółki z kontrahentami zagranicznymi, zgodnie z przepisami uchwały Rady Ministrów (7.II.1979 r.) w sprawie tworzenia i działalności w kraju przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.

Jeśli chodzi o spółki to sądzę, że nie zależy nam na korzystaniu z każ-

dej nadarzającej się okazji. Mój zdaniem, chodzi o związki z takimi firmami handlowymi bądź produkcyjnymi, które mogą dać realne korzyści dla wzbogacenia naszego rynku wewnętrznego.

Jednym z czynników determinujących rozwój przemysłu drobnego jest zaopatrzenie w surowce i materiały. Czy wprowadzenie nowego systemu wspomóż zostanie przedsięwzięciami w tej sferze?

Należy przede wszystkim podkreślić, że jeśli w układzie planu terenowego wartość produkcji i sprzedaży dla przemysłu drobnego ustala się orientacyjnie, to zaopatrzenie artykułów bilansowanych centralnie stanowi wielkość obligacyjną. Ma to zagwarantować otrzymanie, w przewidzianej wysokości, jednego z podstawowych czynników produkcji. Wielkość zaś dostaw surowców i materiałów oraz maszyn i środków transportu dla jednostek działających w planie centralnym uzyskują odpowiednio albo ministrowie przemysłu kluczowych, albo zarządy centralnych związków, spółdzielczych. Natomiast dla Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy (w układzie planu centralnego i terenowego), Związku Spółdzielni Inwalidów, jednostek gospodarczych organizacji społecznych oraz państwowych przemysłu terenowego środki zaopatrzeniowe uzyskuje minister handlu wewnętrznego i usług.

Znaczące ułatwienia przewiduje się w pozyskiwaniu przez zakłady przemysłu drobnego zbędnych, co nie oznacza nieuzasadnionych i wyeksploatowanych, maszyn z jednostek przemysłu kluczowego. Mogą one z pożytkiem pracować w zakładach drobnym. Również w dużych fabrykach można znaleźć spore ilości cennego surowca — nieprzydatnego w masowej produkcji — ale cennego do wytwarzania różnych drobnych wyrobów. Weźmy „odpady” drewna — można z nich wyprodukować małe stółeczki, różne półki, aż po trzonki do pedzieli. Rozszerzenie wykorzystania zdecentralizowanych źródeł zaopatrzenia — głównie zaś surowców lokalnych, odpadów i wtórnych powinno stanowić ważne uzupełnienie zaopatrzenia scentralizowanego.

Nie sposób, by ceny na wszystkich drobne wyroby zatwierdzała Państwowa Komisja Cen — procedura (trwałaby bardzo długo. Z drugiej strony, jeśli producenci ustalą będą ceny sami, to może to doprowadzić do ich zawyżania. Jak to będzie praktycznie rozwiązane?

Uchwała stwarza warunki ustalania cen umownych na artykuły nowe wprowadzane na rynek. Ponieważ przemysł drobny ma rozwijać asortyment i to w znacznym stopniu — kierownicy małych zakładów uzyskali duże uprawnienia cenowe. Aby jednak zapobiec ewentualnym skłonnościom do zawyżania cen, wprowadzono obowiązek ich akceptacji przez okręgowe oddziały PKC.

W przypadku niewnieśienia zastrzeżeń przez ten organ w terminie 2 tygodni od daty przedstawienia wniosku, proponowana cena staje się obowiązująca. Wniosek cenowy musi uwzględniać m. in. normatywne koszty własne, normatywną stawkę zysku, marżę handlową.

Jeśli zaś chodzi o artykuły podstawowe, to nadal ich ceny będą pod ścisłą kontrolą PKC.

Wspomnę tu o jednej sprawie. Ceny ustalone dla przemysłu drobnego traktowane są jako ceny maksymalne. Oznacza to, że handel i producenci mogą je obniżać, czy to przez zrzeczenie się części marży czy przez obniżkę kosztów wytwarzania.

Odnoszę wrażenie, że na początek stosowania nowego systemu w praktyce dadzą o sobie znać różne trudności. Choćby przystosowanie się do tych nowych reguł gry. Czy te drobne firmy potrafią być samodzielnymi, elastycznymi, przedsiębiorczymi?

Nie można wykluczyć różnych potknięć. Wiele zależy od kadry bezpośrednio kierującej tymi zakładami, ale wykorzystanie tego systemu leżeć będzie również w interesie władz terenowych. Stąd sądzę, że wojewodowie będą chcieli szybko „ustawić” przemysł drobny na właściwe i pożądanym celu. A ponadto nad wdrażaniem systemu będzie mieć pieczę minister handlu wewnętrznego i usług, który okresowo ma obowiązek przedstawiania wyników pracy tego przemysłu Komitetowi ds. Rynku Wewnętrznego. Wiele również zależy od przepisów wykonawczych, które mają być opracowane do końca br. Właściwe resorty są w trakcie ich przygotowania. Chodzi o to, aby oddawały one w pełni intencje uchwały XIV Plenum KC naszej partii oraz omawianej uchwały rządu.

Wynika z tego wszystkiego, że minister HWiU mieć będzie duże uprawnienia koordynacyjne i decyzyjne w zakresie funkcjonowania przemysłu drobnego...

Istotnie, po raz pierwszy uprawnienia koordynacyjne są tak szerokie. O wielu z nich już mówiłem. Dodam jeszcze, że minister handlu wewnętrznego i usług w ramach np. wartości sprzedaży ustalonej w NPSG może dokonać przesunięć i zmian, oddziałując w ten sposób na wytwarzany asortyment wyrobów wytwarzanych przez drobnych producentów.

— Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:
ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

JESZCZE O SYSTEMIE

Wywiady z prof. dr. hab. Edwardem Wisniewskim pomogliśmy szereg szczegółowych informacji dotyczących nowego systemu ekonomiczno-finansowego w uspołecznionym przemysle drobnym. Oto niektóre uzupełnienia dotyczące żywo interesujących wszystkich kwestii kształtowania plac.

W zależności od rodzaju produkcji, możliwości jej rozwoju, a zwłaszcza wzbogacenia struktury asortymentowej produkcji ministrowie, zarządy centralnych jednostek uspołecznionych przemysłu drobnego mogą zastosować do poszczególnych jednostek jedno z dwóch (wariant A lub B) rozwiązań w zakresie kształtowania dyspozycyjnego funduszu plac.

WARIANT „A”. Dyspozycyjny fundusz plac danej jednostki określa roczny plan działalności gospodarczej tej jednostki, akceptowany przez właściwego ministra (dyrektora przedsiębiorstwa), wojewodę lub zarząd centralnego związku spółdzielczego. Wzrost tego funduszu w stosunku do wielkości z roku ubiegłego powinien być ściśle powiązany z założonym w planie wzrostem produkcji, z uwzględnieniem jej struktury asortymentowej i pracochłonności. Wzrost funduszu plac nie może powodować pogorszenia rentowności działalności gospodarczej jednostki w stosunku do rentowności z roku ubiegłego.

Ten fundusz plac ulega podwyższeniu lub pomniejszeniu w zależności od wzrostu lub spadku wartości (ilości) produkcji ujętej w planie przy zastosowaniu odpowiednich współczynników korekty.

Minister, wojewoda, zarząd centralnego związku spółdzielczego może w uzasadnionych przypadkach zwolnić daną jednostkę z warunku nie pogorszenia rentowności przy wzroście funduszu plac. Ponadto przekroczenie dyspozycyjnego funduszu plac powinno być likwidowane ze środków funduszu premioowego.

WARIANT „B”. W jednostkach gospodarczych uspołecznionego przemysłu drobnego dyspozycyjny fundusz plac jest iloczynem przeciętnej stanu zatrudnienia w roku obliczeniowym oraz ustalonej na dany rok przeciętnej płacy, kalkulowanej łącznie z wynagrodzeniami z bezosobowego funduszu plac i kosztami podróży służbowych.

Przekroczenie dyspozycyjnego funduszu plac, ustalonego według tych zasad podlega progresywnym obciążeniom na rzecz budżetu i pomniejsza zysk netto jednostki gospodarczej.

W obu wariantach wynagrodzenia indywidualne pracowników ustalone są na podstawie taryfikatorów kwalifikacyjnych, stawek zaszerzowania i siatki plac, wynikających z jednolitych branżowych zasad wynagradzania, niezależnie od organizacyjnego podporządkowania poszczególnych jednostek przemysłu drobnego.

Kontrola gospodarki funduszem plac przeprowadzana jest przez właściwy oddział banku z uwzględnieniem zasad kształtowania funduszu plac, ustalonych dla danej jednostki. Bank powinien dokonywać również wstępnej oceny planu oraz współczynników i normatywów ustalonych przez właściwych ministrów, wojewodów i zarządy centralnych związków spółdzielczych oraz przekazywać im odpowiednie uwagi i wnioski.

Normę udziału funduszu premioowego w zysku netto ustala wojewodowie, właściwi ministrowie i centralne zarządy związków spółdzielczych. Zaś wypłaty z funduszu premioowego dokonywane są na podstawie regulaminów wewnętrznych, opracowanych i zatwierdzonych w obowiązującym trybie.

Dodajmy, że w celu dostosowania obowiązujących przepisów do uproszczonej zasady działania jednostek przemysłu drobnego podjęte zostaną przez poszczególnych ministrów postanowienia wykonawcze. Minister finansów przygotuje zasady uproszczonej ewidencji finansowo-księgowej, zasady rozliczeń z budżetem oraz szczegółowe zasady przyznawania kredytów, szczegółowe zasady gospodarki finansowej oraz wytyczne dotyczące badania i zatwierdzania rocznych sprawozdań finansowych oraz weryfikacji wyniku finansowego.

Minister pracy, plac i spraw socjalnych — szczegółowe zasady tworzenia dyspozycyjnego funduszu plac i zasady premiowania pracowników. Przewodniczący Państwowej Komisji Cen — wytyczne w sprawie stosowania cen umownych oraz zakresu właściwości kierowników tych jednostek do ustalania cen. Prezes Głównego Urzędu Statystycznego — dostosuje sprawozdawczość statystyczną i finansową jednostek przemysłu drobnego do przepisów uchwały nr 167, ograniczając jej zakres i częstotliwość do niezbędnych potrzeb.

PRZEMYSŁNIEJ

Czeka nas w najbliższych latach bardzo trudne zadanie intensyfikacji eksportu. Sięgamy i sięgać będziemy po wszelkiego rodzaju rezerwy — staramy się zwiększać masę towarową przeznaczoną na eksport, podnosić poziom jakości itd., itd. Chwytny się różnych metod i sposobów. Wydaje się, że również spore możliwości tkwią w szerszym i skuteczniejszym korzystaniu z działań, metod i technik marketingowych.

W dyskusji na ten temat — zorganizowanej wspólnie przez „Życie Gospodarcze” i Stowarzyszenie Socjalistycznego Marketingu — udział wzięli: mgr **STANISŁAW BRYŁKA**, sekretarz generalny ZG SSM; **WACŁAW DROBOTOWSKI**, kierownik działu eksportu w Zakładach Rowerowych „Romet” w Bydgoszczy; inż. **KAZIMIERZ JĘDRA**, dyrektor naczelny Fabryki Obrabiarek Precyzyjnych „Ponar” w Pruszkowie; mgr **ALEKSANDER JUNG**, dyrektor naczelny CHZ „Metalexport”, przewodniczący Komisji Marketingu w Handlu Zagranicznym ZG SSM, który prowadził naszą dyskusję klubową; prof. dr hab. **ZYGMUNT KOSSUT**, dziekan wydz. Handlu Zagranicznego SGPiS; mgr **KRZYSZTOF MATYJA**, główny specjalista d.s. eksportu Zjednoczenia „Predom”; mgr **ZDZISŁAW PAWŁOWSKI**, dyrektor handlowy Zjednoczenia „Polsport”; mgr inż. **JERZY PLEWCZYŃSKI**, naczelnik wydz. eksportu Zjednoczenia „Vitrocer”; mgr **DARIUSZ PRZYWIECZERSKI**, I-ca dyrektora CHZ „Paged”; mgr **HENRYK RÓŻAŃSKI**, dyrektor naczelny PHZ „Unitra”; mgr **ANDRZEJ SIERADZKI**, dyrektor z PHZ „Uniwersal”. Ze strony redakcji „Ż.G.” — **ANDRZEJ LUBOWSKI** i **ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI**.

A. JUNG: — Temat w tym gronie nie jest nowy. Potrzeba stosowania marketingu, zwłaszcza w odniesieniu do II obszaru, nie budzi już dzisiaj żadnych wątpliwości. Przynajmniej teoretycznych. Ale jeszcze w tym naszym eksporcie wiele jest niewiedzonek typu: „Dobry towar sam się sprzedaje”, „po moje maszyny stoją w ogonku” itd. Kłania się staropolskie hasło: „Kupaj, mości panowie!” A więc masę, a nie finię, wolumenem, a nie ceną. Masę taną, jakościowo niską, przeciętną. A nie np. — trwałością wyrobu, dobrym smakiem itp.

Nauka o marketingu ma swoje zasady. Pytanie: czy wszystkie te zasady stosujemy w życiu? Co nam przeszkadza, by je stosować?

Interesujące jest poszukiwanie odpowiedzi na kwestię: gdzie mamy szansę w produkcji, w poprawie jakości? Może w poprawie sieci sprzedaży? Jaka jest relacja między wynikami badań marketingowych rynku zagranicznego a potrzebami i warunkami rynku wewnętrznego? Jak to rzutuje na faktyczny proces decyzyjny względem programu produkcji w przemyśle? Czy jest tu jakieś powiązanie, mechanizm? Czy i jaki wpływ powinny mieć przedsiębiorstwa handlu zagranicznego na założenia, zatwierdzenie i program produkcji dla naszych nowych i zmodernizowanych produktów?

Kolejna porcja pytań: Jak wyglądają efekty reklamy i promocji? Czy mamy właściwy stosunek do imprez prestiżowych i specjalistycznych? Jak działa informacja rynkowa, techniczno-naukowa? Do kogo i w jakiej formie dociera? Czy środki, jakim dysponujemy, należy wkładać w sam produkt — a może również w związane z nim usługi i budowę rynku? Może to być działanie również efektywne? Czy ktoś w ogóle bada te problemy? Dalej, jak oferować i negocjować — czy są tu rezerwy?

Zamiast wprowadzenia do dyskusji, stawiam wszystkie te pytania, na które — przynajmniej — nie znalazłem jednoznacznej odpowiedzi w swoim doświadczeniu.

Produkt kosztuje

A. JUNG: — Wiemy, z grubsza, czym się będzie charakteryzowała przyszła pięcioletka. Wytyczne KC PZPR na VIII Zjazd są już znane. Wiemy co i w jakich proporcjach będziemy produkować i rozwijać. A więc, moim zdaniem, mniej powinniśmy się zająć na problemach jakości i efektywności.

I znów ucieknę się do wysunięcia konkretnych pytań. Jak z tego samego towaru, wychodząc z tych samych potencjalnych zdolności produkcyjnych, uzyskać więcej dewiz? Jak przy minimum nakładów tak przekształcić produkt, by uzyskać wyższą efektywność i wyższe wpływy? Kto ma to inicjować i robić? Jakie są gwarancje sukcesu? Kto ponosi ryzyko?

Zastosowanie marketingu w handlu zagranicznym powinno prowadzić do odpowiedzi na te pytania — w zasadzie proste, ale zarazem trudne w wykonaniu.

A. SIERADZKI: — Doceniam konieczność studiowania tego wniosłego tematu, jakim jest marketing. Ale nas w handlu zagranicznym przysięga coś innego. Nie to, co, gdzie, komu i jak sprzedawać, tylko — skąd wyrwać towar na eksport.

Akurat zajmują się branżą artykułów sportowych. Od lat obserwujemy tu wzrosty i upadki koniunktury na Zachodzie. Ale nie odczuwamy tego. Wręcz przeciwnie — odczuwamy stały napór klientów na nasz towar. Ludzie coraz bardziej chcą jeździć na rowerach, kopać piłkę, spać na pneumatycznych materacach.

„Universal” jest więcej niż komisantem. Nie ma w tym żadnej przesady, że np. z „Rometem” żyjemy jak bracia syjamscy — wiemy wszystko o sobie i o wspólnych zadaniach. Nie ma kroku, którego byśmy ze sobą nie uzgodnili. Od lat wypisujemy wspólne projekty działania. I jest w nich wszystko fajnie — wiemy, co trzeba zrobić, by rower się lepiej sprzedawał, co się ma w nim świecić, jakie stosować przerzutki, ile i komu sprzedawać, w jakich terminach wysyłać itd. Tylko skąd wziąć towar?

Widzimy, że nadchodzi wyraźny boom na rowery. Bez kłopotu moglibyśmy sprzedać np. o 50 tysięcy rowerów wielobiegowych więcej. I nie ma siły, by zdobyć te rowery na eksport — wiemy, ile być może rowerów teraz i na przyszły rok. Kropka! I to jest temat.

Handel zagraniczny rzeczywiście powinien pracować w oparciu o marketing. Na razie wiemy tylko, co to jest. A na co dzień zajmujemy się czymś innym. Inaczej podchodziłoby do marketingu, gdyby dyrektor „Rometu” wydziałowi do mnie codziennie: „Odbierajcie, robcie wszystko, by sprzedać; bo rowery nie puszczają się już w magazynach!” Tymczasem ja wydzwaniał: „Dawajcie, bo odbiorcy obciążą nas karami!”

A. JUNG: — Jeśli w ogóle towaru nie ma, to nie ma o czym mówić. Ale jeśli jest, to: co robić, jeśli go mamy mało? Czy można go lepiej sprzedać, niż się sprzedaje?

W. DROBOTOWSKI: — „Romet” produkuje ok. 1,5 mln rowerów, z tego ok. 500 tys. eksportuje. Nie będziemy mieli żadnego wzrostu produkcji, bowiem nie przewiduje się dla nas inwestycji na przyszłe lata. Długo pracowaliśmy nad tym, by dowiedzieć się, jak przy tej samej masie wyrobów uzyskać większą wartość w złotych dewizowych. Każdy z naszych podstawowych odbiorców dostał takie pytanie... Dowiedzieliśmy się. Ogólnie rzecz biorąc, musimy podnieść poziom technologiczny w fabryce.

Tak więc możemy uzyskać o 10 procent wyższe ceny, ale... potrzebna nam do 15 mln zł dew. Wartość naszego rocznego eksportu do II obszaru płatniczego wynosi 40 mln zł dew. Zatem szybko odpracowalibyśmy ten wkład Batałia trwa od pięciu lat. Może skończy się ona wreszcie powodzeniem!

K. JĘDRA: — Przedsiębiorstwa produkcyjne mniej się zajmują marketingiem niż przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, bowiem mają na głowie inne ważne sprawy. Choćby: jak podać dynamicznie rosnącym zadaniom. W „Ponar-Pruszków” od dwóch lat eksport wzrasta o 25 proc. rocznie.

Mamy obecnie pełny portfel zamówień na 1980 rok i ok. 50 proc. zamówień na 1981 rok. Problemem jest więc: jak zdyktować konkretną produkcję zapotrzebowanie na nasze rowery? I to w sytuacji, gdy nie do ugrzyżenia są problemy podjęcia inwestycji oraz zwiększenia zatrudnienia.

W naszej fabryce zaangażowane zostały znaczne środki na modernizację i rozwój potencjału. Lecz nie zostały zakończone wszystkie ognia tej modernizacji i potworzyły się wąskie przejścia w produkcji. Przykładowo: nastąpił w zakładzie zasadniczy przełom w obróbce zgrubnej i półwykańczającej korpusów obrabiarek, zaś nie została

jednocześnie podciągnięta obróbka wykańczająca korpusów. I nie pozwalała to na osiągnięcie pełnej zdolności produkcyjnej.

W „Pruszkowie” udział eksportu w produkcji ogółem wynosi ok. 50 proc. Zwiększenie produkcji, realizacja uzupełniających zamówień napotyka poważne trudności. Przede wszystkim ze względu na wydłużony proces inwestowania. Od dwóch lat nie możemy zakupić szlifierek, zainstalowanie które umożliwiłoby zwiększenie eksportu co najmniej o ok. 7 proc. Szliverka ta kosztuje 3 mln zł dew., tj. ok. 8 proc. wartości rocznego eksportu.

A. JUNG: — Jest to dosyć symptomatyczny przykład. Drobną sprawą, małą inwestycją, której realizacja poprawiłaby pracę fabryki z punktu widzenia technologicznego, a ponadto pozwoliłaby zwiększyć ilość wyrobów na eksport. Niestety, podpada pod ogólne ograniczenia, mimo że zakład jest par excellence eksporterem i stosunkowo szybko „spłaciłby” ten wydatek.

K. JĘDRA: — Na nasze rowery jest popyt, lecz dalsze podniesienie ich jakości ułatwiłoby uzyskanie wyższych cen. Brakuje nam też szeregu urządzeń wpływających na jakość produkcji — m. in. maszyny pomiarowej do korpusów. Dodam tu, że wszelkie technologie „obejściowe” są mało efektywne, angażują znaczną ilość pracy, która mogłaby zostać wykorzystana choćby na zwiększenie zdolności produkcyjnych.

Ogólnie rzecz biorąc, uzbrojenie techniczne fabryki mamy — poza wspomnianymi wąskimi przejściami — w ostatnim okresie nieźle. Jednakże potencjał jej wykorzystany jest w 70 procentach. Dochodzimy tu do drugiej bariery — zatrudnienia. Ograniczenia w tym względzie powodują spadek wykorzystania majątku trwałego. A przecież możliwe jest lepsze wykorzystanie tego potencjału poprzez zwiększenie współczynnika zmianowości.

Nieco na marginesie wspomnę o metodzie zwiększania wykorzystania parku maszynowego poprzez jego upłynianie. Bardzo skutecznie skłonił nas do tego przykład z zagranicy. Zostaliśmy do sprzedania maszyn stanowiących bardzo ważne ogniwo rezerwowe dla produkcji eksportowej. Czy można ograniczyć park maszynowy tylko do urządzeń niezbędnych? Nasi odbiorcy mają dość zmienne życzenia, co powoduje różnorodność obciążeń poszczególnych „gniazd” produkcyjnych. Dla skrócenia cyklu produkcyjnego — a jest on u nas z natury wytwarzanych wyrobów długi — powinniśmy dysponować różnicowanym parkiem, nawet gdyby on był w części nie w pełni wykorzystywany w danym okresie.

K. MATYJA: — Skończyły się czasy, kiedy można było wszystko sprzedać. Konkurencja na rynkach zagranicznych rośnie, można powiedzieć, że jest silna. Chcąc czy nie chcąc musimy wprowadzać zmiany jakościowe. I chodzi tu nie tylko o windowanie na wyższy poziom jakości technicznej czy funkcjonalności wyrobu, ale też o wysoką estetykę zewnętrzną. Dorzucę tu przykład podobny do prezentowanych przez przedmówców.

Otóż do każdej chłodziarki potrzebne są różne elementy „dekoracyjne” — folie, listwy, kalkomania itp. Drobiazgów tych w Polsce nie produkujemy. Trzeba je więc importować — ich koszt stanowi znikomy

procent ceny chłodziarki. I nie ma na to środków. Mimo że nasze zakłady mają w banku dewizy z odpisów z racji zwiększenia wartości eksportu. Nie można ich użyć, gdy są potrzebne.

To, że zwiększyliśmy w br. w porównaniu do 1977 roku, dwukrotnie eksport chłodziarek sprężarkowych, zawdzięczamy dobrej współpracy z „Universalem”.

Z. KOSSUT: — Spotkałem się niedawno z bardzo dziwnym przypadkiem. Jeden z naszych producentów eksportował rowery, których niektóre części były klejone. Po pewnym czasie odbiorca zażyczył sobie przyszywania, a nie klejenia. Potrzebna była więc zszywarka za ok. 100 tys. dolarów. Producent pozwolenia na ten zakup nie dostał. Wobec tego zaczął wysyłać nie zszyte rowery do kraju odbiorcy i tam podnajmuje firmę, która to robi. I na opłacenie tej usługi wydał już z dziesięć tysięcy dolarów, niżby wyłożył trzeba było na tę zszywarkę. Kto powinien badać efektywność tego postępowania?

A. SIERADZKI: — Skoro już mówimy o produkcie, to ważna jest też terminowość dostaw. Producent ci namiotów chce wywiązać się z planu eksportu równo po 25 proc. w każdym kwartale. A jest to przecież artykuł sezonowy. Nie mogą zrozumieć, że godziwą cenę uzyskamy tylko wtedy, gdy wysyłamy te rowery w terminie ładnym przez odbiorcę. Gdy upychamy je w martwym sezonie, to już po dużo niższych cenach.

J. PLEWCZYŃSKI: — Przemysł szkła i ceramiki jest jednym z głównych eksporterów w resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych. Nasze rowery eksportuje CHZ „Minex”. W ciągu pięciu lat prawie podwoiliśmy eksport. Obecnie eksportujemy ponad 85 proc. do II obszaru płatniczego.

Zawarliśmy ostatnio z „Minexem” porozumienie o intensyfikacji eksportu, w tym o wspólnym prowadzeniu marketingu, o wzajemnym pomaganiu sobie. Dogadaliśmy się m. in. w sprawie pomocy „Minexu” przy drobnych zakupach dla przemysłu. Postawiliśmy sprawę jasno: jeśliśmy musieli wszystkie drobiazgi zakupować w normalnej procedurze importowej, to na pewno trwałoby to bardzo długo. A decyzje często muszą być przecież podejmowane natychmiast.

Podam przykład. Otrzymałszy zamówienie na butelki ceramiczne do whisky w ściśle określonym kolorze. Nie mamy jednak takiego barwnika — trzeba go kupić za granicą. Kupno „normalną drogą” trwałoby długo — a chcemy eksport tych butelek rozpocząć jeszcze w br. A więc kupimy barwnik od ręki za ok. 100 tys. zł dew. — uzyskamy przyrost eksportu rzędu 2 mln zł dew.

Dodam, że jest sporo spraw, które nie mieszczą się w procedurze i załatżeniach. Dlatego więc występujemy o utworzenie funduszu promocji. Chcemy z niego czerpać środki — in. na zakupy aktywizujące eksport.

H. RÓŻAŃSKI: — Uważam, że mamy rację, gdy mówimy, iż brakuje nam jakichś materiałów, maszyn, że są wąskie gardła, które trzeba pilnie likwidować. To wszystko prawda. Ale też postawmy pytanie: czy średni standard naszych wyrobów i ich jakość są w prawidłowej relacji do wyposażenia, jakie już mamy w za-

kładach? Moim zdaniem, wyposażenie to obciążać powinno nas w wielu przypadkach do robienia znacznie bardziej złożonych i lepszych asortymentów wyrobów, o wyższej wartości i efektywności.

Wirze efektywności

A. SIERADZKI: — Pilek mógłby „Universal” sprzedać o 100–150 tysięcy więcej niż sprzedaje. Potencjał wytwórcy jest, brakuje surowca — tak skóry, jak i polcorfam. Jeśli chodzi o ten ostatni, to wystarczy krajowy — z wytwórni w Pionkach. Ale zakład ten nie może go nam dać, bowiem eksportuje polcorfam w belach. Z jednego metra kwadratowego polcorfam można uzyć cztery piki i wziąć za każdą około 10 dolarów. Jest to piękna cena, polskie piki cieszą się dobrą marką. Tak więc za ten sam metr polcorfam, przerobiony na piki, można byłoby zdobyć wielokrotnie więcej dewiz niż sprzedając luzem. Ba, ale jest to inny resort, mający swój własny plan eksportu, „własne konto” i własną centralę.

Podobnie ma się rzecz z eksportem materiałów turystycznych. Można ich sprzedawać więcej, ale brakuje tkaniny. Jest ona sprzedawana na metry przez „Textilimpex”. Proponowaliśmy: dajcie te tkaniny i rozliczmy się w dewizach. Nic z tego...

Większość artykułów sportowych jest produkowana zarówno na eksport, jak i na rynek wewnętrzny. Normalne, prawda? Ale opowiem w związku z tym pewną „przygodę”.

Otóż złożyliśmy poważnemu kontrahentowi z RFN ofertę na materaca. Zaklepaliliśmy cenę, liczbę itd. Po pewnym czasie otrzymujemy telex z zarzutem, że jesteśmy nieuczciwym handlowcem. Kontrahent twierdzi, że u jego konkurenta jest również polska oferta na tenże sam towar. Ba, na model, który został zastrzeżony. Zakładam się, że nie pokątne nie sprzedam, i że dotrzymuję umowy o wyłączności.

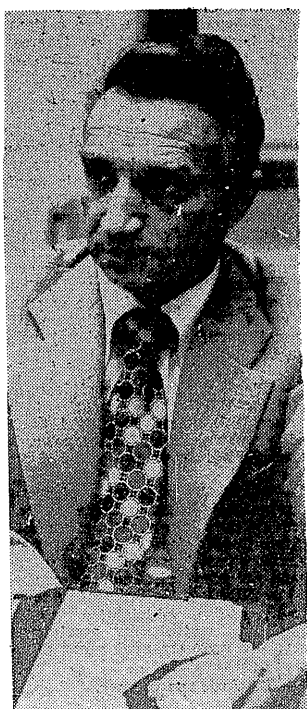
Badamy sprawę. Z RFN przysyłają na dowód egzemplarz materaca. Patrzymy, a jest na nim metka WPHW z Białegostoku — sprzedał je handel wewnętrzny. Zwróć uwagę, że obecnie EWG stosuje do większości towarów importowanych tzw. kontyngenty. Waży się towar z danego kraju. Jest wyznaczona liczba ton. I nagle centrala handlu zagranicznego nie może sprzedać wyrobów, bowiem kontyngent jest wyczerpany. A oto inny przykład. Nasz dostawca telefonuje, że wykonał już rowery na eksport do RFN, ale nie ma do nich opon. Ponaglającemu odbiorcy z RFN mówimy: nie ma opon. A on na to: „A u nas jest pełno opon z napisem „Stomil” — czyście zwiariowali?”

Podajemy handel wewnętrzny o niecie praktyki. Składa na początku roku wygórowane zamówienia, a potem zostają nie sprzedane różne piki, materace, namioty. I uważają: to jest nasze, my sami tym załatwiamy w ramach przygranicznej wymiany. Towar wędruje do RFN czy Anglii. Pytam się: od kiedy to mamy granicę z Anglią?

REDAKCJA: — Mamy przy tym stołe przedstawicieli z „Pagedu” i „Vitroceru”. Pisaliśmy niedawno w „ŻG” o eksporcie stu milionów pustych butelek z buty „Ujście”. Czy nie mamy tu do czynienia z sytuacją podobną do „polcorfam”? Czy mają w czym sprzedawać piwo nasze eksportujące browary, soki — nasi producenci napojów? A czy eksport tar-



Stanisław Bryłka



Wacław Drobotowski



Kazimierz Jędra



Aleksander Jung



Zygmunt Kossut



Krzysztof Matyja

EKSPORTOWAĆ

czy nie utrudnia eksportu bardziej przetworzonych wyrobów?

Z. PAWŁOWSKI: — Brakuje targów jesionowej na kajaki...

D. PRZYWIECZERSKI: — Eksportujemy tarcicę budowlaną V klasy. Jej się nie używa do produkcji mebli czy kajaków. Jesionową importujemy.

K. MATYJA: — Porównaliśmy efektywność eksportowania pilet i polioformu luzem, materacy i tkanin. Podobnych przykładów z mojej branży mam niezliczoną liczbę. Podobnie jest choćby z kupnem welwetów i innych tkanin do przyciep campligowych. Na tym tle aż prosi się pytanie: czy rzeczywiście wszyscy powinniśmy eksportować? Musimy wreszcie sformułować odpowiedź, jeśli w latach przyszłych będziemy chcieli efektywnie handlować. Kto wreszcie weźmie ten problem na stoł i rozprawić? Może resort handlu zagranicznego?

Z. PAWŁOWSKI: — Dochodzą tu po prostu do głosu interesy zaściankowe, a przecież powinno się ważyć interes ogólny kraju, wysuwać go ponad interesy przedsiębiorstw, branż czy resortów.

K. MATYJA: — W sprawach eksportu i importu decyduje dużo instytucji: Komisja Planowania, ministerstwa finansów i handlu zagranicznego, resorty gospodarcze wraz z branżowymi zjednoczeniami itd. A ponadto władze terenowe. Każdy wojewódzka — a województw jest 49 — chce mieć „swoją” eksport i głos w tych sprawach.

J. JEDRA: — Na efektywność eksportu duży wpływ ma obniżenie kosztów u finalnego producenta. Ba, ale kooperanci często w sposób zaskakujący podnoszą poziom cen półfabrykatów. Przykład z „Pruszkowa”: zmiana odlewni spowodowała czterokrotny wzrost cen na dostarczone odlewy. Czym to jest uzasadnione? I jak w takiej sytuacji można utrzymać na odpowiednim poziomie współczynnik opłacalności? Przy tym ruchu cen do góry coraz częściej wyroby renomowane, mające zbyt, stają się od pewnego momentu nieopłacalne w eksporcie.

Metodyka liczenia opłacalności eksportu jest hamulcem przy wprowadzaniu nowych i nowoczesnych wyrobów na rynki zagraniczne. Wyjście z nowym wyrobem jest początkowo zawsze skromne. Bada się ten wyrób, obserwuje, zwłaszcza gdy jest trudny technologicznie. Trzeba czasu, gdy wyrób ma długi cykl produkcyjny. Wielkość serii jest mała, a stąd i wysokie koszty początkowe. Itd.

Mówi się już o tym, że zmieniona zostanie ta metodyka. Ale jeśli by została utrzymana, to należałoby wprowadzić etapowanie w czasie osiągania odpowiedniego poziomu wskaźnika opłacalności. Dla wyrobów nowych np. na okres 2-3 lat. A dopiero potem rozpocząć liczenie w oparciu o rzeczywistą ekonomikę produkcji w rozwiniętej docelowej serii.

Z. PAWŁOWSKI: — Rzeczywiście, jest szereg zarządzeń, które nie pomagają, a przeszkadzają w eksporcie. Przykładem niech będzie nowo wprowadzony wskaźnik WK zamiast WF. Stajemy w sytuacji, że eksport wyrobu cieszącego się popytem nagle przestaje być opłacalny. Zbyt radykalne zmiany powodują anulowa-

nie szeregu kontraktów. Moim zdaniem, należałoby bardziej elastycznie podchodzić do tych zmian — rozłożyć je na dłuższy okres.

H. RÓŻAŃSKI: — Dobrze, że poruszona została sprawa wzrostu cen krajowych. W moim przekonaniu stawało się to prowadzić do zaniedbania starań o obniżkę kosztów wytwarzania. A w związku z tym handel zagraniczny znajduje się w coraz cięższej sytuacji — występujemy w roli intruza: chcemy na eksport wyrobów często lepszych, a do tego tańszych niż w relacjach rynku wewnętrznego.

A. SIERADZKI: — Faktycznie. W kontaktach z zakładami produkcyjnymi odnosimy ostatnio wrażenie, że robią one ten eksport z patriotyzmu, z jakichś ambicji, ale nie dlatego, że mają w tym interes. Dzwonię do producenta: „Uważajcie, klient ma już dość kłopotów z waszymi dostawami, chce się wycofać!” Odpowiedź: „a to dobrze, sprzedamy w Poznaniu na giełdzie krajowej”.

Z. KOSSUT: — Wszystko, o czym panowie mówili skłania do wniosku, że system ekonomiczno-finansowy, występujący faktycznie, w rzeczywistości jest inny niż normatywny. I naczaj mówiąc: w ramach systemu ekonomiczno-finansowego nie ma pełnej spójności. A z tego wypływa różnorodność konsekwencji. Różne fundusze specjalne są zakładom przydzielone, a jednocześnie są za blokowane. Mają przedsiębiorstwa swobodę angażowania kadr w ramach posiadanego funduszu płac — potem okazuje się, że swobody tej nie mają.

Występuje ponadto ciekawe zjawisko: marketing jest akceptowany, zasady ekonomiczno-finansowe są akceptowane. Obie te instytucje rozwijały się równolegle, często niezależnie od siebie. I chyba w dalszym ciągu się tak rozwijają. Moim zdaniem, występuje wyraźny brak spójności między zasadami marketingowego działania a systemem ekonomiczno-finansowym, co oczywiście nie przynosi pożytku.

Gdy mówi się o marketingu, to ma się na myśli całą drogę od opracowania produktu — przez wielokrotne testowanie — aż do ułożenia go na rynku. Płynąca z marketingu chęć formowania bądź przekształcania produktu, konsekwencji technologicznych i organizacyjnych, nie mieści się często w ramach systemu ekonomiczno-finansowego. Przed tą niespójnością — i to jest całe szczegól dla praktyki — bronią się też poszczególne przedsiębiorstwa.

S. BRYŁKA: — Zbyt często marketing utożsamia się wyłącznie z badaniami rynku, gromadzeniem informacji; tymczasem jest to synteza informacji i decyzji w sprawach dotyczących polityki produkcyjnej i handlowej nastawionej na rynek i na efektywność ekonomiczną, w sprawach strategii produktu, rynku i sprzedaży, a więc decyzji zarówno planistycznych, jak i operacyjnych. W całym świecie utożsamia się marketing z sukcesem przedsiębiorstwa w działaniu na rynku krajowym czy międzynarodowym. Odnoszenie sukcesów jest wyrazem stosowania metod i technik marketingu. Większość uczestników dzisiejszej dyskusji reprezentuje organizacje, które odnotowały sukcesy na rynku krajowym i zagranicznym dzięki stosowaniu w praktyce koncepcji marketingu. Dyrektor Fabryki Obrabiarek w Pruszkowie ani dyrektor Metalexportu nie

mówili o sukcesach w branży obrabiarkowej, a są one niemałe. Politykę i strategię produktu „Pruszkowa” cechuje nastawienie na stworzenie odpowiedniej bazy rozwoju nowoczesnych wyrobów o wysokiej jakości typu. Jest to podstawowy czynnik sukcesu handlowego.

Z. PAWŁOWSKI: — Dobrze, że poruszona została kwestia: czy wszyscy mają wszystko eksportować. Chciałbym tu zaprezentować trzy główne zasady marketingowe, o które opieramy działalność „Polportu”.

Po pierwsze — specjalizacja. Jeszcze 4-5 lat temu eksportowaliśmy ok. 30 grup asortymentowych. Obecnie skoncentrowaliśmy się na 5 grupach. Pozwala to na szybsze modernizowanie tych wybranych wyrobów, ich uszlachetnianie. Takie doszlifowanie konstrukcji, technologii i jakości pozwala nam głębiej osiąść na rynkach zagranicznych.

We wspomnianym okresie podwoiliśmy eksport do II obszaru. Gdy udoskonaliliśmy nasze łodzie — przy wkładzie kosztowym nie przekraczającym 10 proc. — uzyskujemy ceny wyższe o 30 proc. Więc opłaci się ta specjalizacja. Podobnie było z nartami — obecnie eksportujemy już 70 tys. par nart na rynek kanadyjski.

Drugą zasadą jest ścisła współpraca kooperacyjna ze znanymi firmami zagranicznymi. Jesteśmy jeszcze dość anonimowym producentem na rynkach zachodnich. W sprzeczce sportowej jest silna konkurencja i małe są szanse, byśmy ją wygrali. Choćby ze znaną firmą „Adidas”. Nasze wyroby często nie są gorsze jakościowo i funkcjonalnie. Jednak gdy je oferujemy samodzielnie, to kupcy proponują cenę niższą o ok. 30 proc. niż renomowanym producentom.

Dlatego wchodzimy od kuchni — poprzez kooperację. Samodzielnie nigdy byśmy pewnie nie weszli na rynki zagraniczne, np. z naszymi butami piłkarskimi. Inny przykład ułożenia na szwedzkim rynku 5000 łodzi. Pomału napis „made in Poland” robi się coraz większy. Dodatkowy efekt tej kooperacji — to wydłużenie serii, dzięki czemu również odbiorcy krajowi otrzymują wyroby o standardzie zagranicznym.

Trzecia zasada — to konsekwentny udział w targach i wystawach zagranicznych. One dużo dają. Rozmawiamy bezpośrednio z odbiorcami, przeglądamy wszystkie nowinki w sprzeczce wystawiane przez zagranicznych producentów. Pozwala to na szybki rozwój i modernizację wyrobów. Nie chcę być posądzony o zarozumiałość, ale nasze opóźnienie w stosunku do produkcji zachodniej nie jest dłuższe jak pół roku, najwyżej rok.

Konsumowanie informacji

K. JEDRA: — Znakomitą większość obrabiarek sprzedajemy za pośrednictwem spółek w USA i Anglii. Kilka razy do roku przedstawiciele pionów technicznych odwiedzają spółki i omawiają kwestie jakości, modernizacji wyrobów, żądań odbiorców. Ostatnio opracowaliśmy wspólnie kilkudziesięciopunktowy program poprawy eksportowanych wyrobów — chodzi głównie o zmiany konstrukcyjne upraszczające serwis.

Drugim źródłem informacji o naszym produkcie i zarazem łączni-

kiem między odbiorcami a producentem są nasi serwisanci. Zarówno kadra inżyniersko-techniczna będąca za granicą na stałym pobycie, jak też i monterzy serwisowi. Składają na bieżąco raporty o funkcjonowaniu naszych wyrobów oraz przekazują uwagi klientów. W sumie fabryka nie narzeka na brak informacji.

H. RÓŻAŃSKI: — Wiadomo, że przyrost produkcji będzie w najbliższych latach umiarkowany. Nie możemy w kraju produkować wszystkiego, co się np. w elektronice robi. A więc musimy dokonywać selekcji w sferze produkcji, a tym samym nieodzowna jest szeroka wymiana towarowa z zagranicą. Aby móc kupować, musimy eksportować.

W elektronice nie możemy stosować zasady: mamy produkcję na rynek wewnętrzny i rozwijając ją planujemy nadwyżki na rynkach zagranicznych. Specjalizując i rozwijając produkcję krajową w znacznym stopniu powinniśmy orientować się na rynki zagraniczne. Bardziej nowoczesne, lepsze rozwiązania techniczne wyrobów na eksport podnoszą standard i jakość produkcji w ogóle i niejako automatycznie przyczyniają się do lepszego zaopatrzenia rynku wewnętrznego.

Dlatego też bardzo ważną sprawą jest poznanie tendencji rozwojowych rynków zagranicznych. Ale jestem przekonany, że nie stać nas na samodzielne szerokie badania w tym względzie. Temat jest bardzo obszerny, rynek jest szalenie trudny do roszczyfrowania, a do tego firmy elektroniczne są bardzo mocne. Podejmowanie gruntownych badań to, moim zdaniem, strata czasu. Tworzyłbyśmy opracowania bez większej praktycznej wartości.

Interesują nas wyniki badań zrobione przez fachowe firmy, które powinny być punktem wyjścia do pogłębienia naszych własnych badań i analiz w wybranych dziedzinach. Zmierzam do tego, że należałoby zlecić i korzystać szerzej z badań marketingowych realizowanych przez doświadczonych, fachowych firmy na świecie, rozwijając równolegle własną bazę badawczą.

A. JUNG: — A co w tym przeszkadza?

H. RÓŻAŃSKI: — Nic nie przeszkadza, nawet to czasami robimy tylko w sposób i w wymiarze nieadekwatnym do potrzeb.

Z. KOSSUT: — Sądze, że każde przedsiębiorstwo — nie czekając na SSM czy uczelnie — musi samo sobie zorganizować ciągłe badania. Instytucje i osoby z zewnątrz mogą być włączane do tej pracy, ale inicjatywa zależy od przedsiębiorstwa.

W. DROBOTOWSKI: — Uważamy, że prowadzenie bardzo szerokiego badań marketingowych w zakładach jest na dobrą sprawę niemożliwe. Szukamy na zewnątrz źródeł informacji przydatnych dla fabryki — o poziomie wyrobów i możliwościach sprzedaży. Cóż z tego, że dowiemy się, iż w Starach Zjednoczonych sprzedaje się rocznie 5 mln rowerów? Ważne jest, ile my możemy sprzedać? I dlatego w „Rmecie” podstawowym źródłem informacji jest zawsze importer. On jest zainteresowany kupnem u nas rowerów, a potem ich sprzedażą. Najlepiej wie, komu i co może sprzedać.

Z. KOSSUT: — Jest pewne ale. Uważam, że ważne jest też, od kogo

uzyskujemy informacje. Przecież importer ma też swoje interesy. Czy nie ukrywa pewnych spraw niewygodnych dla siebie?

Wylania się problem: gdzie lokalizować i kto ma odpowiadać za badania marketingowe? Organizowano biura marketingowe w centralach handlu zagranicznego, jako odrębne jednostki organizacyjne. Ale odrywały się one od potrzeb branżowych, dysponowały spóźnionymi informacjami, czerpały je ze złych źródeł. Powinny być bardziej związane z branżowymi działami central.

K. MATYJA: — W „Predomie” notujemy średnie roczne tempo wzrostu eksportu 12-13 proc., a do II obszaru — 25 proc. Można byłoby więc powiedzieć, że jest bardzo dobrze. Ale jeśli głębiej zaczniemy badać sprawę, to okazuje się, że ten wzrost uzyskujemy głównie przez rozszerzenie sprzedaży wyrobów tradycyjnych. Należałoby zacząć handlować wyrobami nowoczesniejszymi. Jakimi? I potrzeba marketingu jest tu bezdyskusyjna, ale nie tego naukowego i ogólnego, ale bardzo konkretnego.

Otrzymywaliśmy swego czasu opracowania marketingowe z „Univerasu”. Robione były przez wiele miesięcy, uwzględniały dane statystyczne sprzed 1-1,5 roku. Takie opowiadki można czytać, ale pożytek jest z tego niewielki. Obecnie potrzebny jest wypracowany na co dzień system przekazywania szybkiej informacji o danym rynku i konkretnym asortymencie.

Zastanawiam się też, czy nie byłoby dobrze powrócić do instytucji tzw. komitetów branżowych? Może w zmienionej, innej formie. Byłaby okazja do tworzenia koncepcji co do tego, jakie wyroby preferować w eksporcie; do wyrażania opinii o cenach. Przedstawiciele przemysłu mogliby lepiej rozeznaczyć „niuanse” handlowe, choćby na temat marż hurtowych, cel, prowizji, opłat serwisowych itd.

A. JUNG: — Jestem za utworzeniem stałych zespołów złożonych z producentów, handlowców i przedstawicieli nauki. Powinny prowadzić ciągłą pracę w zakresie marketingu. Amatorszczyzna się skończyła i żadna burza mózgów nie zastąpi codziennej roboty. Dodajmy, że zespół taki będzie w stanie spojrzeć na wiele spraw kompleksowo.

Mówimy o zdobywaniu informacji. Powiedzieć sobie uczciwie, że sprawa leży — nawet w tak elementarnym zakresie, jak określanie, na jakich informacjach nam zależy. Mówi się o tym, ale nie jest to uregulowane w postaci systemu.

REDAKCJA: — Jest wiele branż — choćby meblarska czy ceramiczna — których wyroby podlegają zmianom, więc kapryśnym wahaniom mody. Skąd czerpie się informacje o tym, co klienci będą chcieli kupować za kilka miesięcy, za dwa lata?

J. PLEWCZYŃSKI: — W sferze i ceramiczne sprawa nie jest prosta. Możemy śledzić trendy na rynkach zagranicznych i usiłować wśliznąć się ze swoimi wyrobami. Ba, ale jeśli chodzi o porcelanę, kryształ czy szkło, to większość wzorów jest zastrzeżona. Póstać więc opracowywanie i oferowanie własnych wzorów, oczywiście, zgodnych z wymogami mody.

D. PRZYWIECZERSKI: — Jeśli chodzi o meble, to na rynkach Europy Zachodniej prym wiodą 3-4 duże koncerny. Narzucają modę, zmieniają co roku ok. 20 proc. mebli. Śledzimy te procesy i staramy się robić podobnie. Gdybyśmy nie zmieniali modeli, to szybko zostalibyśmy w tyle. Jeśli byśmy nie wiedzieli już teraz, co będzie ważne w 1983 roku, to nie mielibyśmy czego szukać w eksporcie.

Uważam, że marketing potrzebny jest do dwóch podstawowych celów: wyjścia z właściwą ceną eksportową oraz profilowania produkcji na przyszłość. Zgadzać się z dyktando Różańskiego, że od badań tego typu są różne specjalistyczne instytucje. Tylko skąd wziąć na to pieniądze? „Paged” ma do II obszaru eksportu dwa razy większy niż „Metalport” i cztery razy większy niż „Unitra” — tym niemniej nie sądzę, abyśmy mogli na badania takie wydać kilkadziesiąt tysięcy dolarów. Byłoby to wdziczny temat do kontroli.

Zwróć uwagę, że nie tknięty jest pod względem marketingu cały obszar Trzeciego Świata. Są to białe plamy. A większość tych krajów ma trzyletnie bądź pięcioletnie plany rozwoju. Warto byłoby je postawić i dowiedzieć się, co jest tam potrzebne. Dotychczas — choć kłaniając się w pas naszemu światu naukowemu — pomocy w tym zakresie nie mamy. A propos pomocy — otrzymujemy czasami różnego typu porady (jak dla kobiet wiejskich w TV) w stylu: eksportujcie nie w dolarach, ale np. w markach.

H. RÓŻAŃSKI: — Chciałbym przytoczyć jeden z konkretnych sposobów radzenia sobie z marketingiem praktycznym. Otóż przedsiębiorstwo nasze bierze udział w wielu wystawach i targach na świecie. Dwie imprezy są szczególnie dla nas ważne w Europie, a mianowicie: wystawa elektronicznego sprzętu w Berlinie Zachodnim oraz Salon Hi-Fi w Paryżu. Przyjeżdżają tam wszyscy liczący się w elektronice, chwyci się czym tylko mogą — jest pełny przegląd branż.

Na imprezy te wysyłamy starannie dobrane ekipy, złożone ze specjalistów z przemysłu i phz, z zadaniem opracowania konkretnego raportu z wnioskami dla nas. W październiku br. dwukrotnie dyskutowaliśmy w Zjednoczeniu wnioski i propozycje wynikające z tych raportów. Na tej podstawie zrodził się program przedsięwzięć technicznych produkcyjnych Zjednoczenia na najbliższe dwa lata, który stanowi podstawę do opracowania planów technicznych i produkcyjnych przedsiębiorstw. Uważam, że jest to dobra metoda, wymagająca jednak pełnej konsekwencji w realizacji.

Z. KOSSUT: — Prawdę mówiąc, dotychczas podnoszone były odcinkowe badania marketingowe. Nie mieliśmy w planach pięcioletnich programu badań w zakresie szeroko rozumianego marketingu. Moim zdaniem, zabieg taki na przyszły okres pięcioletni jest niezbędny. Instytucje zajmujące się handlem zagranicznym, jednostki produkcyjne, ośrodki badawczo-naukowe powinny się jakoś zorganizować i ustalić możliwe konkretne programy badawcze. Badania pięcioletnie łączyłyby ze sobą praktyków i pracowników nauki, ukonkretniając tę tematykę.

Obszernym tematem do dyskusji jest sprawa wykorzystania kadr. Od uprawiania marketingu powinni być specjalści. A mam sygnały, że absolwenci Wydziału Handlu Zagranicznego SGPIŚ nie są najlepiej wykorzystywani.

A. JUNG: — Chciałbym wypunktować sprawy, o których mówiliśmy mało, bądź które nie zostały podjęte. Bardzo słabo badamy związek ceny z jakością i kosztami. Dostrzegając w marketingu trzeba też wpływ waluty na wyniki eksportu. W tradycyjnym marketingu zwraca się mało uwagi na materiałochłonność i energochłonność produktu.

Wyszło też w naszej dyskusji zagadnienie stałego naśladowania innych. Wciąż idziemy za modą, za rynkami zachodnimi. Za osiągnięciami, że opóźnienie jest dwuletnie, roczne; sukcesem jest półroczne. Niewątpliwie jest to jakies osiągnięcie. Ale, z drugiej strony, wydaje się, że mamy takie branże, które mogłyby się pokusić nawet o to, co nazywamy tworzeniem rynku, kreowaniem mody na pewne towary.

Mamy w Polsce znakomitych artystów zdobywających wysokie uznanie za granicą. Są w naszym kraju umysły mogące wniesić więcej do gospodarki niż obecnie. Może w produkcji pięknych porcelanowych serwisów, kryształów, mebli czy ubiorów. Moim zdaniem, jest to temat niezwykle frapujący.

Spero mówiliśmy o zagadnieniach efektywności. Trzeba byłoby się zastanowić nad ustanowieniem mechanizmów wspomagających — gdzie trzeba coś wydać, by móc więcej zyskać. Rodzi się pytanie: w jakiej skali dopuszczalne jest ryzyko i kto ma je ponieść? Generalnie trzeba sobie odpowiedzieć, że ryzyko to nie powinno bezpośrednio obciążać ekonomicznie kasy państwa, a przede wszystkim organizacje gospodarcze — inicjatorów, które trzeba traktować jako dłużników przy ponoszonych wydatkach.

Dyskusję opracował:
ANDRZEJ NAJZŁYŃSKI

Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI



Zdzisław Pawłowski



Jerzy Plewczyński



Dariusz Przywieczerski



Henryk Różański



Andrzej Sieradzki

CO KTO KUPUJE DO NOWYCH MIESZKAŃ

EUGENIUSZ GAJO

Jaki odsetek rodzin przeprowadza się do nowych mieszkań ze starymi meblami, a jakie — kupuje nowe, co się ludziom podoba, a co nie i dlaczego?

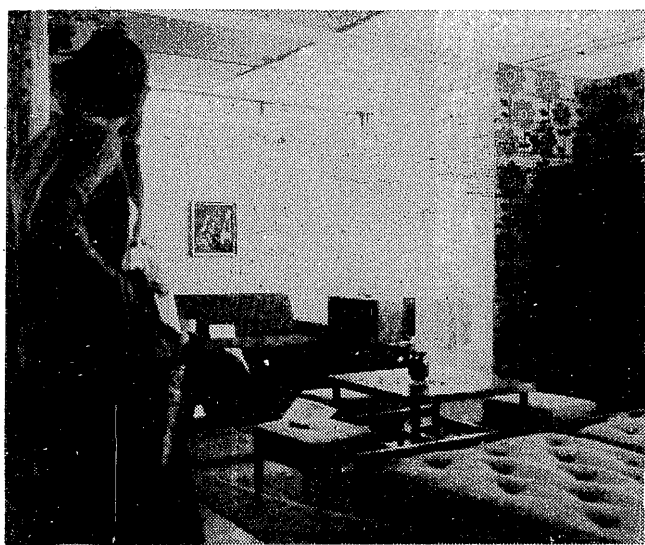
Z BADANIEM tych spraw zajęło się w tym roku Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Wewnętrznego w Łodzi, przeprowadzając badania ankietowe wśród 172 rodzin nowego osiedla Widzew-Wschód, które otrzymały mieszkania w 1978 roku.

Dla przedsiębiorstwa handlowego, organizującego zaopatrzenie lokalnego rynku w meble, nie jest obojętne, kto, co i kiedy kupuje. Mając z drugiej strony informacje o przekazywaniu do użytku nowych mieszkań, może ono wtedy lepiej wywiązać się ze swoich obowiązków wobec konsumentów, przystosować do wzmożonych zakupów oszczędzając i sobie wielu kłopotów.

Jak wykazały badania, 31,4 proc. lokatorów z osiedla Widzew-Wschód wyposażyło mieszkania we wszystkie nowe meble, a 64 proc. dokupowało różne części wyposażenia. Ze starymi meblami przeprowadzali się do nowego lokum głównie renciści i emeryci w wieku powyżej 50 lat, a spośród młodszych tylko pojedyncze rodziny.

Ponad 62 proc. odpowiadających podjęło decyzję o zakupie nowych mebli po otrzymaniu nowego mieszkania, a ponad 33 proc. zdecydowało się na to jeszcze wcześniej. Ci ostatni byli w lepszej sytuacji, znali bowiem wielkość i rozkład przyszłych mieszkań, co pozwoliło im nabywać elementy wyposażenia stopniowo i z rozumą. Prawie 17 proc. lokatorów nie dokonało jeszcze zakupów nowych mebli, choć tylko nieliczni spośród nich nie mają takiego zamiaru.

Lokatorzy, wyposażający mieszkania we wszystkie nowe meble, kupowali najczęściej meble kuchenne, duże komplety kombinowane i szafki do butów. Nowe meble kuchenne zakupiło 88,7 proc. lokatorów biorących udział w badaniach. Prawie co drugi nabywał meble kuchenne w całych kompletach (48 proc.), a 40 proc. — pojedyncze sztuki w różnych ilościach, zależnie od potrzeb. Meble stołowe zakupiło 53 proc. lokatorów,



Fot. S. ZUBCZEWSKI

wszyscy pozostali byli nim zainteresowani, tylko nie odpowiadało im to, co było do nabycia w sklepach.

Meble wypoczynkowe zakupiło 57 proc. odpowiadających na ankietę, w tym 30 proc. — całe komplety. Spośród pozostałych około 20 proc. nabyło nowe tapczany bądź kanapy rozkładane. Meble sypialne w pełnych kompletach interesowały tylko nielicznych — nabyło je 2,4 proc. badanych. Nieduży jest też udział lokatorów, którzy wprowadzając się do nowego mieszkania kupili meble młodzieżowe i dziecięce (6,8 proc.). Wielu podkreślało, że komplety mebli typowo dziecięcych są zbyt rozbudowane, a cena ich jest za wysoka.

Prawie trzy czwarte lokatorów wypowiadających się w badaniach stwierdziło, że nowo nabyte meble spełniają w użytkowaniu ich oczekiwania, natomiast 27 proc. wypowiedziało się krytycznie na ten temat. Niezadowolone wywołuje: zła jakość mebli (53 proc. tych wypowiedzi), konieczność zakupu innych niż te, które by im odpowiadały (29

proc.) oraz mała funkcjonalność (17 proc.).

Krytyczne uwagi do jakości dotyczyły niestarannego wykonania, zastosowania niewłaściwego surowca oraz różnego rodzaju usterek stwierdzonych w meblach natychmiast po wyjęciu ich z nie naruszonych opakowań fabrycznych. Często też brakowało akcesoriów do mebli przysyłanych w opakowaniach.

Jeśli chodzi o funkcjonalność, zgłaszano następujące uwagi: za małą jest liczba szafek w kompletach kuchennych, w niektórych nie ma taboretów, w segmentach za dużo jest odkrytych półek, brakuje natomiast miejsca na telewizor i radio-odbiornik.

Liczni nabywcy narzekali na złą jakość drzwi i drzwiczek w meblach. Często są one powypaczane oraz zbyt łatwo rozkładają się. Prawdziwym nieszczęściem są zawiasy, które często po prostu urywają się, gdyż nie są właściwie zamocowane. Niektórzy z badanych zadali sobie sporo

trudu, udzielając różnych rad, jak można by temu zaradzić.

Z pozostałych elementów wyposażenia prawie wszyscy lokatorzy kupują nowe firanki i to do wszystkich okien (80 proc.).

Duże znaczenie przy urządzaniu nowego mieszkania przywiązują lokatorzy do dywanów i wykładzin. Zakupu tych wyrobów dokonało 44 proc. lokatorów. Natomiast nowe zastawy kupowali tylko co piąty lokator.

Spora grupa rodzin już w pierwszym etapie zagospodarowywania nowych mieszkań wyposaża je w nowe lodówki (45 proc.), telewizory (40 proc.) i pralki (33 proc.). Radioodbiorniki nabyło 26 proc. badanych. Nie zaobserwowano natomiast związku między obejmowaniem w posiadanie nowych mieszkań a zakupami magnetofonów.

Duża część badanych, opisując ogromne trudności zaciągania tego wszystkiego pod nowy dach, domagała się zorganizowania dużego domu handlowego, w którym powinny być sprzedawane meble, dywany, wykładziny, firanki i zastawy, sprzęt oświetleniowy i sanitarny, a nawet wyroby do przyozdabiania mieszkań. Tam powinien też działać punkt usługowy tapetowania mieszkań i tapicerowania mebli oraz punkt konsultacyjny obsługiwany przez stylistę.

Spora grupa chciałaby zaopatrzyć się w meble i inne towary do wyposażenia wnętrz w pobliżu miejsca zamieszkania. Domagano się zorganizowania kiermaszów i giełd oraz wystaw, przedstawiających różne warianty pełnego wyposażenia mieszkań, zwłaszcza pełnego i nowoczesnego wyposażenia łazienek.

Podkreślano też potrzebę wyposażenia placówek handlowych w różnego rodzaju prospekty, katalogi i innego typu informacje, które stanowiłyby pomoc dla lokatorów urządzających od podstaw nowe mieszkania. Niektórzy uważają nawet, że istnieją już warunki zorganizowania sprzedaży towarów tego typu za pomocą katalogów i zamówień.

Liczni respondenci wyrażali się krytycznie o kolorystyce i wzornictwie wykładzin podłogowych i zastaw. — Zagadając do żurnali — radzili odpowiedziałym za produkcję i konstrukcję towarów służących do wyposażenia mieszkań. Może stamtąd zaczerpnąć więcej inwencji i smaku w doborze kolorów. — Żądano mebli bardziej zróżnicowanych i ciekawszych pod względem formy, doradzając się do wzorów ludowych i staropolskich, co pozwoliłoby na bardziej indywidualne urządzenie mieszkań.

WPHW w Łodzi wykorzysta w swej pracy wiele informacji i uwag pochodzących od lokatorów nowych mieszkań. Mogą one jednak z powodzeniem być wykorzystane w każdym innym województwie, wszędzie bowiem ludzie zasiedlają nowe mieszkania w nowo budowanych osiedlach i wszędzie mają podobne kłopoty. A uwagi o jakości, funkcjonalności, inwencji i smaku — dedykujemy producentom.

W SŁUŻBIE EFEKTYWNOŚCI

JAN NAPOLEON SAKIEWICZ

Konieczność podnoszenia efektywności zwraca m. in. uwagę ku marketingowi, jako zestawowi instrumentów zarządzania, które mogą się dobrać przysłużyć temu głównemu obecnie zadaniu stojącemu przed społeczeństwem i gospodarką. Jak te instrumenty ukształtować i wykorzystać do poprawy efektywności w naszych realiach gospodarczych?

POSZUKIWANIE odpowiedzi na to pytanie było głównym tematem dwudniowej konferencji naukowej p. n. „Marketing w działalności gospodarczej w socjalizmie” zorganizowanej w listopadzie przez Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGPIŚ.

Na konferencję przygotowano 10 referatów, a w interesującej dyskusji wzięło udział około 20 osób, reprezentujących, prócz SGPIŚ, także Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz czołki: łódzki, poznański i szczeciński.

Zarówno w referatach, jak i dyskusji sporo uwagi poświęcono zagadnieniom ogólnym, przede wszystkim określeniu różnic między marketingiem kapitalistycznym, a socjalistycznym oraz warunkom funkcjonowania marketingu w gospodarce planowej. Za najbardziej charakterystyczną cechę marketingu w wydaniu socjalistycznym uznano ściśle

ego powiązanie z rynkową polityką państwa. Określa ona podstawowe cele działań marketingowych oraz stwarza warunki ograniczające lub stymulujące wykorzystanie instrumentów stosowanych w tych działaniach. W odróżnieniu od kapitalizmu, gdzie organizacje gospodarcze, stosując marketingowe zasady działania dążą do godzenia za sobą celów przedsiębiorstwa oraz celów konsumpcji, w socjalizmie muszą one uwzględnić również cele gospodarki narodowej jako całości. Na konferencji panowała zgodność co do tego, że po odrzuceniu ujemnych stron marketingu, takich np. jak manipulowanie konsumentem przy pomocy agresywnej reklamy, narzucającej mu sztuczne cele i potrzeby w imię interesu przedsiębiorstwa — może on być z powodzeniem zaaplikowany do naszych warunków ustrojowych. Jeśli bowiem podstawowym celem gospodarki socjalistycznej jest zaspokajanie stale rosnących potrzeb społecznych to marketing ze swoją zasadą podporządkowywania rozwoju produkcji procesom zaspokajania potrzeb — może być w tym wielce użytecznym narzędziem.

Dotychczas przeważał pogląd, że marketing, który szczególnie rozwijał się w krajach gospodarczo rozwiniętych, jest związany z sytuacją obfitych dóbr na rynku. Odnosząc się do rynku socjalistycznego teza ściśle powiązania marketingu z rynkową polityką państwa podkreśla jego nieodzowność w każdej sytuacji.

Zastanawiając się nad możliwościami wykorzystania doświadczeń ze stosowania marketingu w krajach gospodarczo rozwiniętych zwrócono uwagę, że niezależnie od takich potrzebnych działań, jak badanie potrzeb, preferencji i motywacji konsumentów, rozmiarów, struktury i tendencji rozwojowych popytu konsumpcyjnego, metod aktywizacji rynku, organizacji sieci zaopatrzenia szczególnie przydatne do zastosowania w gospodarce socjalistycznej są: strategiczna długofalowość i kompleksowość działań rynkowych. Chodzi tutaj nie tylko o kompletność i wewnętrzna zgodność stosowanych instrumentów, lecz także o kompleksową współpracę rynkowych partnerów tak w ujęciu pionowym (producent—dystrybutor), jak i poziomym (przedsiębiorstwa, władze terenowe i instytucje społeczne).

Współpraca między tymi kontrahentami powinna być na każdym etapie opiniowana i oceniana przez samych konsumentów. Wymaga to stworzenia odpowiednich form uwzględniania konsumenta przy określaniu rozmaitych proporcji i działań ekonomicznych mających istotne znaczenie dla kształtowania sytuacji rynkowej.

Wiele uwagi poświęcono roli marketingu w systemie planowania centralnego. Wskazywano na kompletność planowania centralnego i planowania marketingowego polegającą na tym, że planowanie centralne dotyczy podstawowych zagadnień gospodarki narodowej, natomiast planowanie marketingowe — zjawisk bardziej szczegółowych, aż do uwzględniania poszczególnych zakreślowanych przedsięwzięć. W miarę decentralizacji planowania centralnego rośnie rola planowania marketingowego, albowiem wzrasta

samodzielność przedsiębiorstw. W myśl tej koncepcji plan centralny jest uzupełniany i opracowywany w szczegółach przez planowanie marketingowe. Marketing może służyć jako narzędzie łączenia planu centralnego z realnym popytem na dobra i usługi zarówno na etapie tworzenia planu centralnego, jak i na etapie jego realizacji i kontroli.

Marketing może być również instrumentem międzygospodarczej regulacji działalności gospodarczej. Jako proces społeczno-gospodarczy obejmujący kompleks czynności i działań związanych przede wszystkim z zaspokajaniem potrzeb oraz ich celowym kształtowaniem może on stworzyć zintegrowany system obsługi rynku. Ważne jest przy tym, że zasady działania marketingowego wiążą się przede wszystkim z funkcjonalnością, a nie instytucjonalną stroną funkcjonowania gospodarki, stosowanie ich pomaga więc pokonywać resortowe i branżowe bariery, co jest tak istotne z punktu widzenia naszych trudności gospodarczych i może się waleń przyczynić do efektywniejszego wykorzystania zasobów i możliwości.

Na konferencji omówiono także wiele zagadnień szczegółowych m. in. zastosowanie marketingu w warunkach niezerownoważonego rynku usług, marketingu w eksporcie, badań marketingowych, cen, dystrybucji. Przedstawiono także wyniki badań dotyczących funkcjonowania kanałów rynkowych.

Interesująca i ożywiająca dyskusja przyniosła rozszerzenie i pogłębienie tematyki prezentowanej w referatach.

Uczestniczący w niej praktycy zwracali uwagę, że w dotychczasowych publikacjach i dyskusjach na temat marketingu eksponuje się zwykle jego istotę i możliwości zastosowania w innych niż nasze warunki. O wiele bardziej przydatne byłoby zastanowienie się nad stwarzaniem takich sytuacji, w których przedsiębiorstwa chciałyby — i mogły — podejmować działania marketingowe. Zbyt mało prac zajmuje się aplikacją marketingu do naszych celów gospodarczych z uwzględnieniem naszych warunków wewnętrznych i zewnętrznych. Jednym z obszarów zainteresowania powinno być np. wykorzystanie marketingu do usprawnienia planowania, zwłaszcza obiegu towarów między producentem, dystrybutorem a konsumentem.

Wskazywano również, że potrzebne jest popularyzowanie marketingu jako koncepcji zarządzania rynkiem oraz jako koncepcji kierowania przedsiębiorstwem.

Rozwijając wiedzę o marketingu nie należy pomijać możliwości obserwacji zjawisk zachodzących w wielkich korporacjach kapitalistycznych i wykorzystywania istniejących tam elementów pozytywnych w zakresie organizacji, zarządzania, działalności rynkowej itd.

Podsumowując konferencję dokonał rektor SGPIŚ prof. dr Stanisław Nowacki. Stwierdził on, że dyskusując o marketingu, jej uczestnicy rozmawiali w istocie o naszej gospodarce, szukając sposobów jej racjonalizacji, przewyższenia negujących ją trudności. Jest to wyrazem coraz bardziej upowszechniającego się przekonania, że doskonałość mechanizmów funkcjonowania gospodarki nie można odkładać do momentu uzyskania przez nią stanu równowagi. Marketingowy sposób rozumowania i działania może te mechanizmy wzbogacić, przyczyniając się do podniesienia efektywności, a w konsekwencji poprawy ogólnej sytuacji gospodarczej.

9) Na konferencji nt. „Marketing w działalności gospodarczej w socjalizmie” (Jachranka 9-10 listopada 1979) zaprezentowano następujące referaty:

Kazimierz Boczar — Marketing socjalistyczny jako instrument kształtowania konsumpcji, Zygmunt Kosut — Marketing w systemie planowania centralnego, Kazimierz Leszczyński — Zaspokajanie potrzeb odbiorców przez przedsiębiorstwa w parametrycznym systemie zarządzania, Wojciech Wrzosek — Marketing jako instrument międzygospodarczej regulacji działalności gospodarczej, Romuald Bauer — Marketing w działalności usługowej, Klemens Białecki — Marketing jako czynnik intensyfikacji eksportu w gospodarce socjalistycznej, Elżbieta Duliniak — Badania marketingowe w gospodarce socjalistycznej, Roman Głowacki — Ceny w koncepcji socjalistycznego marketingu, Ireneusz Rutkowski — Marketing jako czynnik racjonalizacji dystrybucji towarów, Jerzy Dietl — Kanały rynkowe — stan teoretyczny — idealny oraz oczekiwany.

Wkładkę redaguje: Stowarzyszenie Socjalistycznego Marketingu i „Życie Gospodarcze”
Zespół redagujący: STANISŁAW BRYŁKA, ZOFIA DŁUGOSZ, ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI, JAN NAPOLEON SAKIEWICZ, WOJCIECH WRZOSEK.

DZIECI ROSĄ SZYBKO PODAŻ WOLNIEJ

JERZY JUROWSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

JUŻ po raz piąty — w dniach 13-15 listopada — można było oglądać zorganizowaną przez „Agpol” wystawę „Dla dziecka”. Ten sposób pobudzania produkcji ma już wieloletnią tradycję, co skłania do pewnych refleksji.

Pierwsza wystawa importowanych artykułów dla dzieci była — jak pamiętamy — wsparciem prowadzonej przez „Życie i Nowoczesność” akcji „Niemieliśmy też człowiek”.

Trzeba przyznać, że wsparcie to przyniosło niejakie efekty; pojawiły się na naszym rynku nowe towary — wózki parasole, odżywki „Humana”, kosmetyki dla dzieci itp. Jednakże radość z tego mając fakt, że produkcja wózków po taniej cenie nie podjęła się żadna państwowa wytwórnia i produkt, który mógłby kosztować 30 proc. obecnej ceny, nadal służy do drenażu niezbyt zasobnych kieszeni szczęśliwych rodziców. Dostawy „Humany” to gra na loterii, a kosmetyków też nie ma ani pod dostatkiem, ani w pełnym wyborze, co tym bardziej dziwi, że programując rozwój polskiego przemysłu kosmetycznego, powinniśmy wiedzieć, jakie są priorytety społeczne, co ważniejsze — wyszukane kremy i ekskluzywnie perfumy, czy artykuły niezbędne do pielęgnacji niemowląt.

Jest zrozumiałe, że opieranie się na imporcie w tej dziedzinie ze względu na rozmiary popytu i trudności płatnicze nie wchodzi w rachubę.

Rocznie przybywa nam kilkaset tysięcy nowych obywateli, a urodzeni wcześniej nieprzekroczącej wyrostają z wieku dziecięcego. Jak obliczyła sejmowa komisja Handlu Wewnętrznego „Drobnej Wytwórczości i Usług” zapotrzebowanie na obuwie dziecięce pokrywane jest w 45 proc., na pieluchy w 61 proc., wyroby dziewiarskie w 28 proc., a z badań własnych „Agpolu” wynika, iż głęboki jest również deficyt łóżeczek, wózków, nosidełek itd.

Jednakże było już dość czasu żeby różni nasi producenci albo sami pracowali technologicznie wytwarzania koniecznych na rynku produktów, albo też zakupili odpowiednie licencje, które przecież nie wymagałyby kosztownego importu surowców — kooperacyjnego na skalę motoryzacji czy elektroniki. W dodatku chodzi tu cały czas o wyroby produ-

kowane w bardzo długich seriach, co przecież jest na rękę naszemu nieuchwamemu przemysłowi.

Trudno odpowiedzieć na pytanie dlaczego spośród firm zagranicznych przyjeżdża na nasze wystawy od dłuższego czasu tylko około jeden procent zaproszonych, a transakcje zawierane z nimi bywają najczęściej jednorazowe. Z pewnością nie jest to wina „Agpolu”. Pomysł ożywienia tej imprezy przez wykorzystanie obecnej wystawy do przedstawienia naszej oferty eksportowej w branży dziecięcej trudno jednak uznać za udany. Co roku prezentujemy wszystkie te towary na Międzynarodowych Targach Poznańskich i dość często także na innych ekspozycjach zagranicznych, a w przedstawionej wyżej sytuacji aktywizacja ich eksportu nie wydaje się ani słuszną, ani realną.

Zastrzeżenie budzi też utrzymywanie zamkniętego charakteru wystawy. Skoro nie ma ona charakteru handlowego, a raczej informacyjny, można byłoby ją wykorzystać z powodzeniem do badania popytu ze strony zainteresowanych rodziców, którzy najlepiej mogą wskazać co z eksponatów najbardziej przydałoby się na naszym rynku.

Korzyścią z kameralnej formy wystawy jest natomiast możliwość zapoznania się producentów, także i krajowych z bieżącą oceną ich wyrobów przez kompetentną przedstawicielkę Instytutu Maitki i Dziecka, która w najlepiej pojętym interesie konsumenta wytyka braki konstrukcyjne i jakościowe przedstawionych na wystawie produktów. Nie doceniamy bowiem często, jak wielkie niebezpieczeństwo kryją się w stosowaniu w produkcji dla dzieci pewnych surowców, czy całych form, które nieszkodliwe dla dorosłych, mogą mieć bardzo ujemne skutki dla młodych organizmów. Szkoda tylko, że często oceny te docierają do wytwórców wtedy, gdy produkt od dawna jest w produkcji, w sklepach, a często już w domach, podczas gdy ingerencja Instytutu potrzebna jest już na etapie powstawania prototypu.

Każda kolejna wystawa cieszy się zawsze wielkim zainteresowaniem. Tłumnie odwiedzają ją decydenci, często wysokiego szczebla, handlowcy i dziennikarze. Ekspozycje z wystawy widać jednak rozmazując się znaczne wolniej niż dzieci.

W artykule „Gospodarowanie zasobami pracy” Mieczysław Kabaj zastanawia się nad źródłem swistego paradoksu: przyrost zasobów pracy jest ciągle jeszcze relatywnie wysoki (rocznie 220–250 tys. osób) wzrost zatrudnienia został ograniczony, a liczba poszukujących pracy wciąż maleje, natomiast liczba wolnych miejsc pracy utrzymuje się na poziomie 1978 roku (około 90 tys.). Dokonany bilans przyrostu zasobów pracy i ludności zawodowo czynnej wykazuje znaczne różnice, które w zależności od przyjętego wariantu prognoz, wyrażają się liczbą od 450 do 586 tys. osób.

Jedną z ważniejszych przyczyn wpływających na ubytek pierwotnie przewidywanego przyrostu zasobów pracy jest — zdaniem prof. Kabaj — zwiększona liczba osób przechodzących na emeryturę.

Emerytura czy renta?

Niewątpliwie od kilku lat wzrasta liczba nowo przyznanych rent i emerytur, rośnie też przeciętna kwota tych świadczeń. Dynamikę wzrostu liczby emerytur i rent bieżących oraz ich strukturę przedstawia tabela 1.

Struktura wzrostu liczby emerytur i rent			
Tabela 1			
I–VI.1979 r.			
	w tys.	w proc. (I–VI. 1978 = 100)	w odsetkach
Ogółem	3805	105,8	100,0
Emerytury	1281	106,9	33,7
Renty	2524	105,0	66,3
inwalidzkie	1345	106,9	35,3
Renty rodzinne	733	102,9	19,3
Renty pozostałe	446	104,0	11,7

Źródło: Informacja Statystyczna Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w Warszawie — 1979 r.

Liczba nowo przyznanych emerytur i rent wyniosła w okresie I–IV 1979 r. 235 tys., natomiast przyrost netto liczby wypłaconych emerytur i rent wyniósł 121 tys.

W problematyce gospodarowania zasobami pracy, szczególnie w złożonej kwestii dezaktywizacji zawodowej, nie można emerytur i rent sprowadzać do wspólnego mianownika. Emerytura jest świadczeniem przysługującym za pracę ponad 20 czy 25-letnią. W znacznej części na emeryturę przechodzą ludzie po kilkudziesięciu latach pracy. Natomiast dla uzyskania renty, w razie inwalidztwa, wystarczy 5 lat zatrudnienia w ostatnich dziesięciu latach. Dla osób do lat 30 okres zatrudnienia odpowiednio się obniża.

Wydaje się, że w grupie rent, renta inwalidzka powinna budzić szczególnie zainteresowanie polityków społecznych i gospodarczych, chociaż nie mniej ważnym problemem wynikającym z warunków pracy jest wzrastająca liczba rent inwalidzkich wypadkowych. Najważniejszy jednak wydaje się fakt, że liczba osób przechodzących na renty rośnie u nas o wiele szybciej niż liczba nowo przyznawanych emerytur. Obrazuje to tabela 2.

DLACZEGO PRZESTAJĄ PRACOWAĆ?

MARIA PIERZCHALSKA

Wzrost liczby emerytur i rent (w tys. i proc.)					
Tabela 2					
	1970	1975	1976	1977	1978
Ogółem	2321	3099	3261	3456	3646
rok poprzedni = 100	106,4	104,4	105,2	106,0	105,5
Emerytury	706	1022	1087	1158	1215
rok poprzedni = 100	110,1	105,8	106,4	106,5	104,9
Renty inwalidzkie	813	1099	1134	1193	1281
rok poprzedni = 100	105,7	104,5	103,2	105,6	106,9
in tym: renty inwalidzkie wypadkowe	73	95	100	107	114
Renty rodzinne	571	674	674	692	714
rok poprzedni = 100	104,4	102,3	100,0	102,7	103,2
Renty pozostałe	231	304	366	408	436
rok poprzedni = 100	102,7	103,5	120,4	111,5	106,9

Źródło: J.W.

Nie można już przyczyn tego zjawiska wiązać z pozostałościami wojny. Nowo przyznawane renty inwalidzkie, w większości w związku z ogólnymi schorzeniami, uzyskują osoby w wieku średnim i młodszy. Natomiast renty przyznawane w wieku przedemerytalnym i emerytalnym dotyczą osób, które z różnych powodów nie mają wymagane-

go do emerytury okresu zatrudnienia.

Dowodzi to, że mimo szeregu przepisów nakładających na pracodawców obowiązek zapewnienia właściwych warunków pracy, sytuacja w zakresie stanu zdrowotnego pracowników nie jest zadowalająca. Co roku z warunków pracy powodują powstawanie około 10 tys. przypadków inwalidztwa. Profilaktyka zdrowotna ma więc ogromne pole działania, żeby zapobiegać inwalidztwu, żeby gospodarka nie traciła pracowników w sile wieku, a także żeby

chwali (data pracy, wiek) musieli pozostać w zatrudnieniu.

W województwie radomskim w gospodarce uspołecznionej jest zatrudnionych 180 tys. pracowników. W okresie obowiązywania uchwały, tj. od 1 sierpnia 1978 r. do 30 września 1979 r., na emeryturę z powszechnego zaopatrzenia emerytalnego przeszło w województwie prawie 1400 osób, z wcześniejszej emerytury skorzystało 1803 osoby, a więc więcej niż z przepisów ogólnych.

W pierwszych miesiącach obowiązywania uchwały Rady Ministrów do

osób przechodzących na wcześniejsze emerytury w województwie.

41 proc. osób w chwili przechodzenia na emeryturę zamieszkiwało na wsi, ale tylko 9 proc. wykazało posiadanie gospodarstwa rolnego lub działki ziemi. 7 proc. emerytów miało na utrzymaniu dzieci lub wnuków, a 6 proc. utrzymywało współmałżonka.

Gdyby grupa osób zamieszkujących na wsi w większym, niż to wystąpiło, procencie posiadała gospodarstwa rolne, można by sądzić, że chęć dalszej spokojnej pracy na ziemi zdecydowała o wcześniejszym przejściu na emeryturę. Jednakże w przypadku tej grupy jednym z istotnych motywów rezygnacji z pracy były z pewnością męczące dojazdy do niej — szczególnie dotyczyło to pracowników budownictwa i przemysłu.

Motywy przejścia na wcześniejszą emeryturę nie były badane. Wymagałoby to badania ankietowego. Liczne kontakty jednak z tą grupą osób upoważniają autorkę do stwierdzenia, że głównym motywem takiej decyzji był zły stan zdrowia — schorzenia, które nie kwalifikują wprawdzie do poważnego inwalidztwa, nie wykluczają dalszej pracy zawodowej, ale „dają się we znaki”, w postaci zmęczenia ogólnego i wyczerpania. U większości kobiet dodatkowym motywem są sytuacje rodzinne, najczęściej pomoc dzieciom w wychowywaniu wnuków, prowadzenie domu.

Rozwiązanie elastyczne

Przesłanki socjalne i zatrudnieniowe leżą u podstaw przepisów obniżających wiek emerytalny. Spowodowało to lukę w zatrudnieniu, do której, szczególnie w sferze usług, gospodarka była nieprzygotowana. Nieprzepracowana też jest — moim zdaniem — do wyczerpania ludźmi starszy.

Niedobór rąk do pracy jest raczej niedoborem względnym, wynika on z dotychczasowych ekstensywnych metod gospodarowania. Urlopy bezpłatne kobiet, czy przechodzenie na wcześniejszą emeryturę odgrywa tu — moim zdaniem — rolę znikomą. Zresztą w tych samych grupach występują rezerwy, które można wykorzystywać w postaci zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy. W 1977 roku wynosiło ono zaledwie 606 tys. osób, w 1978 r. występuje niewielki wzrost i wynosi ono 639 tys. osób.

Wykorzystanie kwalifikacji i doświadczenia emerytów jest dotychczas prawie żadne. Powodem tego są przepisy ograniczające zarobek do 24 lub 36 tys. w roku oraz inne obwarowania, skutecznie odstraszające chętnych w obawie przed zawieszeniem prawa do świadczenia. Ze strony zakładów pracy występuje także niechęć do zatrudniania w niepełnym wymiarze, spowodowana przede wszystkim koniecznością takich samych nakładów przy przyjmowaniu pracownika na pół etatu, jak i na cały etat. Dodatkowo np. w handlu występują problemy związane z materialną odpowiedzialnością personelu.

Nasi sąsiedzi w NRD doskonale poradzi sobie z takimi problemami. Praca ludzi starszych występuje tam powszechnie, jak i pracy młodych matek na „pół czy ćwierć” etatu.

Pracownicy, którzy przeszli na emeryturę na podstawie przepisów ogólnych, nie mogą podjąć żadnej pracy w ramach stosunku pracy, który to rodzaj najczęściej występuje. Mogą osiągać dochody z tytułu umowy-zleczenia, o dzieło, umowy agencyjnej, co zniechęca do dalszego angażowania zawodowego. Słuszne też wydają się postulaty proponujące zwiększenie w przyszłości — z racji pracy po przejściu na emeryturę — dodatku za staż pracy.

Zgadza się z ogólną tendencją artykułu prof. Kabaj. Mimo wysokiego zasobu pracy nie mamy bezrobocia, a tym bardziej nie będziemy go mieć w latach najbliższych, kiedy przyrosty ludzi wchodzących w wiek produkcyjny będą gwałtownie maleć. Nie odbierając więc ludziom prawa do przejścia na wcześniejszą emeryturę, stwórzmy warunki umożliwiające osobom sprawnym kontynuowanie pracy. Kontynuowanie jej, bez względu na granicę wieku w pełnym lub niepełnym wymiarze. Nie wymaga to nakładów inwestycyjnych, a w trudnej sytuacji na rynku pracy, zwłaszcza w usługach, może przynieść szybką poprawę.

DÓDATEK WYRÓWNAWCZY DLA PRACOWNICY W CIĄŻY

Sąd Najwyższy rozpoznawał niedawno w składzie 7 sędziów wątpliwą prawnie sprawę Sylwii K. przeciwko Zakładowi Azotowym w K., której istota sprowadzała się do udzielenia miarodajnej odpowiedzi na pytanie: czy przeniesienie pracownicy w ciąży z czterobrygadowego systemu pracy — ze względu na zakaz zatrudniania kobiet w ciąży w porze nocnej — do pracy wyłącznie jednozmianowej, co tym samym powoduje niższe wynagrodzenie, wymaga płacenia jej dodatku wyrównawczego, jeżeli ani stanowisko ani rodzaj jej pracy nie uległy żadnej zmianie?

Należy tu nadmienić, że w myśl art. 179 par. 2 kodeksu pracy pracownicy w ciąży przysługują dodatki wyrównawczy, jeżeli przeniesienie jej do „innej pracy” powoduje obniżenie jej wynagrodzenia.

W uchwale z dnia 15 marca 1979 r. nr V PZP 13/78 oraz w uzasadnieniu do niej Sąd Najwyższy wypowiedział następujący pogląd prawny: 1. Pracami wyzbrojonymi kobietom w ciąży są nie tylko prace wyłączone z wykazu prac wyzbrojonych kobietom, ale także prace objęte zakazem ustawowym, a w szczególności prace w godzinach nadliczbowych i w porze nocnej. 2. „Inna praca” w rozumieniu art. 179 k. p. jest nie tylko praca innego rodzaju, ale także praca na stanowisku dotychczasowym, ale wykonywana w innych warunkach, by nie kolidowała z ciążą pracownicy.

3. Dlatego przeniesienie pracownicy w ciąży z czterobrygadowej organizacji pracy do pracy jednozmianowej ze względu na ustawowy zakaz zatrudniania w godzinach nadliczbowych i w porze nocnej (art. 178 par. 1 k.p.), jako przeniesienie do innej pracy w rozumieniu art. 179 par. 1 k.p., uzasadnia na podstawie art. 179 par. 2 k.p. wypłatę dodatku wyrównawczego w razie obniżenia wynagrodzenia tej pracownicy, chociażby rodzaj wykonywanej przez nią pracy pozostał nie zmieniony.

Oto fragmenty uzasadnienia uchwały Sądu Najwyższego:

„Zgodnie z art. 179 par. 1 k.p. zakład pracy obowiązany jest przenieść do innej pracy kobietę w ciąży: 1) zatrudnioną przy pracy wyzbrojonej kobietom w ciąży, 2) w razie stwierdzenia przez zakład społecznej służby zdrowia, że ze względu na stan ciąży nie powinna wykonywać pracy dotychczasowej. Natomiast stosownie do par. 2 powyższego artykułu, jeżeli przeniesienie do innej pracy powoduje obniżenie wynagrodzenia, to pracownicy przysługują dodatki wyrównawczy.

Spotkać się można z poglądem, że użyte w powyższych przepisach określenie „przeniesienie do innej pracy” oznacza wyłącznie zmianę rodzaju wykonywanej pracy. Jednakże przepisy art. 179 par. 1 i 2 k.p. nie stanowią, że chodzi o skierowanie do pracy „innego rodzaju”, chociaż termin ten jest w przepisach prawa pracy używany (np. w art. 13, art. 22 par. 1, art. 29 par. 1 pkt 1 k.p.). Takiego wniosku nie można również wyprowadzić z treści art. 179 par. 3 k.p. („inna praca” w rozumieniu art. 179 k.p. jest nie tylko praca innego rodzaju (choćby tak jest najczęściej), ale także praca na stanowisku dotychczasowym wykonywana w innych warunkach nie kolidujących z ciążą pracownicy, w szczególności w innym miejscu (np. pracy sklepowej w miejscu bliższym jej zamieszkania), według innego systemu organizacji czasu pracy (praca jednozmianowa zamiast wielozmianowej), w innej porze (dzienna zamiast nocnej), w innym rytmie (praca dniówkowa zamiast akordowej). Każda z podanych wyżej zmian oznacza zmniejszenie uciążliwości dotychczasowej pracy dla kobiety ciężarnej.

Również wykaz prac wyzbrojonych kobietom, stanowiący załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 stycznia 1979 r. w sprawie wykazu prac wyzbrojonych kobietom (Dz. U. nr 4, poz. 18) wśród prac, przy których nie wolno zatrudniać kobiet w ciąży, wyszczególnia bądź prace określonego rodzaju, bądź tylko prace wykonywane w określonych warunkach lub określone czynności przy niezmienionym rodzaju pracy (np. dźwiganie ciężarów ponad 5 kg w okresie do 6 miesięcy ciąży; w służbie zdrowia — praca w warunkach narażenia na działanie pola elektromagnetycznego wysokiej częstotliwości; w rolnictwie zbieranie ziemniaków za koparką i prace przy obsłudze zwierząt dotkniętych chorobami zakaźnymi). W tym też kierunku poszła oficjalna wykładnia administracyjna art. 179 par. 1 pkt 2 k. p. Mianowicie, w wytycznych Ministrów Zdrowia i Opieki Społecznej oraz Pracy, Plac i Spraw Społecznych z dnia 12 listopada 1976 r. w sprawie trybu wystawiania zaświadczeń lekarskich o konieczności przeniesienia kobiety w ciąży do innej pracy (Dz. Urz. MPPISS Nr 22, poz. 76) mowa jest nie tylko o rodzaju pracy (pkt 5 ust. 1), czy o pracy na dotychczasowym lub innym stanowisku (pkt 1 i 4 lit. „e”), lecz także o przeciwwskazanych warunkach pracy dotyczących np. podnoszenia ciężarów o określonej wadze, pracy w wymuszonym rytmie lub tempie (pkt 4 lit. „d”) i o warunkach w jakich pracownica powinna być zatrudniona, np. przy pracy jednozmianowej, na pierwszym zmianie (pkt 5 ust. 2 lit. „a”). W wyniku tych wy-

DOKONCZENIE NA STR. 12

SPÓŁDZIELNIA INWALIDÓW

„BIELSKA FABRYKA SZCZOTEK I PĘDZLI”

W BIELSKU-BIAŁYM, UL. HIBNERA 7

ogłasza

PRZETARG

NIEOGRANICZONY

na produkcję nasadek formujących Ø 18 wg rysunku zakładowego w ilościach uzgodnionych z Działem Zaopatrzenia Spółdzielni.

W przetargu mogą wziąć udział przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielcze i z sektora nieuspołecznionego. Materiały i narzędzia zabezpieczy wykonawca.

Oferty należy kierować do Spółdzielni Inwalidów „Bielska Fabryka Szczotek i Pędzli” Bielsko-Biała, ul. Hibnera 7, w okresie 14 dni po ukazaniu się ogłoszenia w prasie. Termin wykonania nasadek formujących do końca 1980 roku. Otwarcie ofert nastąpi w 15 dni po ukazaniu się ogłoszenia o przetargu.

Zastrzega się prawo wyboru oferenta lub unieważnienia przetargu bez podania przyczyn.

rehabilitacja zawodowa w szerszym niż dotychczas zakresie, przywracała niepełnosprawnym do pracy.

Czy dlatego, że się opłaca?

Mimo większej liczby rent inwalidzkich niż emerytur, wypłaty z tytułu emerytur są wyższe (23,7 mln) niż z tytułu rent (18 mln), co jest wynikiem korzystniejszych zasad obliczania świadczeń emerytalnych.

Tempo wzrostu nowo przyznawanych emerytur jest 2,3 razy szybsze od wzrostu przeciętnych płac, co zdaniem M. Kabaj jest jednym z głównych powodów (obok obniżenia wieku emerytalnego) wcześniejszego przechodzenia na emeryturę.

Pogląd jest tylko pozornie słuszny. Sprawdzają się wyłącznie w pierwszym roku na emeryturze, gdyż już następnego roku stają się dla emerytów mniej korzystne. Przeciętna wysokość emerytury w relacji z przeciętną płacą była niższa w 1978 roku o prawie 4684 zł — przeciętna wysokość emerytury 2701 zł. Różnica ta będzie się wprawdzie zmniejszać na korzyść emerytury, ale pracownicy starsi, rozważając kwestię ewentualnego przejścia na emeryturę, mają przecież świadomość, że po kilku latach ich emerytury będą tworzyć tzw. stary portfel emerytalny.

Wysokość nowo przyznawanych emerytur nie jest, moim zdaniem, magnesem przyciągającym do przechodzenia na emeryturę. Przyczyn tego stanu rzeczy należy doszukiwać się przede wszystkim w zjawisku starzenia się ludności i jej zmniejszenia pracy, jej warunkami lub atmosferą w zakładach.

Obecnie mamy około 4,5 mln ludzi w wieku starszym (60 lat i więcej). Jest to grupa, która nieprzerwanie rośnie, i to zarówno w liczbach bezwzględnych, jak i pod względem procentowego udziału w ogólnej liczbie ludności. W ciągu 20 lat udział tej części społeczeństwa wzrósł z 2,8 proc. do 13,5 proc. Prognozy przewidują, że w roku 2000 grupa ta liczyć będzie 7 mln.

Drugim zjawiskiem nieobojętnym dla tego problemu jest niski poziom wykształcenia ludzi w wieku emerytalnym, co powoduje, że mimo starszego wieku pracownicy ci wykonują pracę ciężką, nieatrakcyjną. I z tych stanowisk rekrutuje się duża część ludzi korzystających z uchwały nr 100 Rady Ministrów.

Kto idzie na wcześniejszą emeryturę?

Z uchwały skorzystało w skali kraju ponad 108 tys. pracowników. Należy przypuszczać, że chętnych było kilkakrotnie więcej, ale czy to z powodu braku zgody zakładu pracy, czy z powodu niespełnienia warunków wymaganych przepisami u-

tycznych utrwaliła się praktyka, że jeżeli zakład społecznej służby zdrowia w wydanym zaświadczeniu stwierdzi, iż ze względu na stan ciąży pracownica nie powinna wykonywać pracy dotychczasowej, to przeniesienie jej do pracy innego rodzaju lub tego samego rodzaju, lecz wykonywane w warunkach nie przeciwwskazanych ze względu na ciążę, uzasadnia wypłatę dodatku wyrównawczego, jeżeli wskutek przeniesienia nastąpiła obniżka zarobku.

Stwierdzenie zakładu społecznej służby zdrowia nie jest potrzebne, jeżeli obowiązek przeniesienia do innej pracy dotyczy pracownicy zatrudnionej przy pracy wzbronionej kobietom w ciąży (art. 179 par. 1 pkt 1 k.p.) (...) Takimi pracami są nie tylko prace objęte wspomnianym wykazem prac wzbronionych, obowiązującym na podstawie art. 176 par. 1 k.p., lecz także prace objęte zakazem ustawowym w art. 178 par. 1 k.p., odnoszącym się m. in. do pracy nadliczbowej i nocnej kobiet ciężarnych. Przepis ten używa identycznego sformułowania jak art. 176 par. 1 („nie wolno zatrudniać”). Nie ulega wątpliwości, że praca nocna i nadliczbowa jest dla kobiety w okresie ciąży szczególnie uciążliwa i szkodliwa dla jej zdrowia i dlatego właśnie została generalnie zakazana bezpośrednio w przepisach kodeksu pracy. Nieuzasadnione byłoby wyłączenie dalej idących skutków z pracami zakazanymi na podstawie przepisów wykonawczych do kodeksu pracy niż z pracami zakazanymi wprost przez kodeks. (...)

Powyższe argumenty uzasadniają udzielenie na przedstawione zagadnienie prawne odpowiedzi sformułowanej w uchwałach przez Sąd Najwyższy zasady prawnej. Zawarta w niej wykładnia art. 179 par. 1 i 2 k.p. odpowiada celom polityki społecznej państwa, otaczającego szczególną troską rodzinę, i stanowi konsekwencję kodeksowej zasady zapewnienia pracownicy w ciąży nie zmniejszonych zarobków w razie konieczności zmiany wykonywanej przez nią pracy, podyktowanej faktem jej ciąży i związanej z tym ochroną.

Bez wpływu na treść uchwalonej zasady prawnej pozostaje okoliczność, czy praca w systemie czterybrygodowym została umownie wyraźnie zastrzeżona. Dlatego okoliczność tę pominięto w przedstawionych wyżej rozważaniach.

nowe przepisy i zarządzenia

OGÓLNE WARUNKI SPECJALIZACJI I KOOPERACJI PRODUKCJI MIĘDZY ORGANIZACJAMI PAŃSTW RWPG

W nr 28 Monitora Polskiego opublikowana została uchwała nr 161 Rady Ministrów z dnia 8 października 1979 r. w sprawie wprowadzenia ogólnych warunków specjalizacji i kooperacji produkcji między organizacjami gospodarczymi państw członkowskich Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (OWSK RWPG) (poz. 143).

Uchwała zobowiązuje uprawnione organizacje (jednostki) gospodarcze — poczynając od 1 stycznia 1980 r. — do stosowania wspomnianych Ogólnych warunków, zamieszczonych jako załącznik do uchwały.

Ogólne warunki stosuje się, bądź mogą być stosowane, do umów cywilnoprawnych zawieranych przez organizacje (jednostki) gospodarcze, należące do dwóch lub więcej państw członkowskich RWPG. Jednak, jeżeli strony przy zawieraniu umowy dojdą do przekonania, że na skutek specyfiki przedmiotu umowy zachodzi potrzeba odstąpienia od poszczególnych postanowień Ogólnych warunków, mogą one to przewidzieć w umowie.

Ogólne warunki składają się z 58 paragrafów, ujętych w następujące rozdziały: I. Przepisy ogólne, II. Strony umowy, III. Zawarcie umowy, jej zmiana i wejście w życie, IV. Prawa i obowiązki stron, V. Odpowiedzialność, VI. Rozstrzygnięcia, VII. Przedawnienie roszczeń, VIII. Wygaśnięcie umowy, IX. Arbitraż, X. Prawo właściwe, XI. Przepisy różnego rodzaju.

WYDATKI REPREZENTACYJNE

Z dniem 1 stycznia 1980 r. wejdzie w życie nowa uchwała nr 173 Rady Ministrów z dnia 12 listopada 1979 r. w sprawie wydatków reprezentacyjnych państwowych jednostek organizacyjnych (Monitor Polski Nr 28, poz. 145).

Przez wydatki reprezentacyjne uchwalono rozumieć przede wszystkim: 1) świadczenia na rzecz uczestników (przejażdżenie, drobne upominki, rozrywki kulturalne i uczestnictwo ze strony gospodarzy),

2) zakup posiłków w razie długotrwałych konferencji oraz poczęstunki z okazji świąt, odznaczeń, jubileuszy itd.,

3) ofiary pieniężne lub dary na cele społeczne.

Roczny limit wydatków resortowych oraz wydatków reprezentacyjnych dla wojewodów i podległych im jednostek organizacyjnych — ustala prezes Rady Ministrów.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

STARE I NOWE KONCEPCJE ROZWOJU GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

ADAM GWIAZDA

W ostatnich latach pojawiają się na naszym rynku księgarskim coraz liczniejsze publikacje książkowe poświęcone problematyce prognozowania globalnego i zagadnieniom związanym z ustanowieniem i wprowadzaniem w życie nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego. Uptynał niespełna rok od wydania przez Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne pracy zbiorowej pod kierownictwem naukowym Jana Tinbergena, pt. „O nowy ład międzynarodowy” (Warszawa 1978), a już ukazała się na półkach księgarskich pod prawie takim samym tytułem, co należy od razu podkreślić, raczej myślnym tytułem kolejna książka pt. „Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny”. Jeśli bowiem studium pod redakcją J. Tinbergena zawierało omówienie poszczególnych koncepcji nowego międzynarodowego ładu światowego, tzn. głównie poszczególne projekty reform istniejącego systemu międzynarodowych stosunków gospodarczych, to omawiana tu praca stanowi raczej kolejną próbę przedstawienia mniej lub bardziej utopijnych wizji rozwoju świata i społeczności światowej w ujęciu autorów amerykańskich („Jutro gospodarki światowej” opracowane przez W. Leontiefa, J. Cartera i G. Petriego) latynoamerykańskich („Katastrofa czy nowe społeczeństwo” opracowane przez A.O. Herera i jego zespół) oraz szwedzkich („Nowy styl rozwoju” — raport Fundacji Hammarskjöld).

Oprócz interesującej przedmowy napisanej przez prof. Józefa Pa-jestkę oraz posłowia piera Jana Kuliga, specjalizującego się od pewnego czasu w dość zresztą jednostronnym analizowaniu i interpretowaniu tzw. Raportów dla Klubu Rzymskiego i innych prac futurologicznych, omawiana książka zawiera również szereg dokumentów, odnoszących się bezpośrednio do problematyki nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego. Dwa pierwsze z zamieszczonych w tej pracy dokumentów, a mianowicie: „Deklaracja o ustanowieniu nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego” oraz „Karta Ekonomiczna Państwa” zostały już dobrych kilkanaście lat temu opublikowane na łamach „Sprawy Międzynarodowych” (w nr 8—9 z 1974 r. oraz w nr 3 z 1975 r.). Oba te dokumenty były również wielokrotnie omawiane i analizowane na łamach różnych czasopism. Natomiast cztery pozostałe dokumenty opublikowane przy końcu omawianej pracy: tj. „Deklaracja i Plan Działania na rzecz Przemysłowego Rozwoju i Współpracy”, „Rozwód i Międzynarodowa współpraca gospodarcza (rezolucja Zgromadzenia Ogólnego NZ)”, „Oświadczenie rządów radzieckich na temat przebudowy międzynarodowych stosunków gospodarczych” oraz „Kształtowanie realistycznej międzynarodowej strategii rozwoju (raport Sekretarza Generalnego UNCTAD) zostały po raz pierwszy w całości opublikowane w języku polskim.

W streszczeniu najważniejszych założeń raportu W. Leontiefa i jego zespołu sporo miejsca zajmują oceny wpływu zanieczyszczenia środowiska naturalnego na kształtowanie się struktury gospodarki światowej, a także ocena stanu zasobów surowcowo-energetycznych świata. Autorzy wspomnianego raportu starają się również wyliczyć i określić potrzeby krajów rozwijających się w zakresie inwestycji i uprzemysłowienia oraz przewidzieć dalsze kierunki rozwoju handlu międzynarodowego. Rozważania w tej części pracy, zamknięte dwoma rozdziałami poświęconymi perspektywom wprowadzenia w życie nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego. Autorzy przedstawiają najważniejsze ich zdaniem bariery utrudniające praktyczną realizację koncepcji nowego ładu światowego. Trudno jednak zaliczyć do odkrywczych wnioski autorów, kiedy piszą, że „przyspieszenie rozwoju można osiągnąć przez spełnienie następujących warunków: po pierwsze przeprowadzenie zasadniczych reform w strukturach społecznych, politycznych i instytucjonalnych krajów rozwijających się oraz po drugie, dokonanie poważnej zmiany międzynarodowego ładu ekonomicznego. Przyspieszenie rozwoju i znaczne zmniejszenie rozpiętości dochodów między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się zależy od spełnienia tych dwu warunków”.

Również w części drugiej omawianej pracy, tj. w opracowaniu W.O. Herera i jego zespołu, mowa jest m.in. o konieczności przewartościowania kryteriów rozwoju społecznego-gospodarczego oraz utworzenia czegoś w rodzaju „światowego systemu dobrobytu”. Ostatecznym celem byłoby powstanie jakiejś formy organizacji na skalę światową, która — respektując wolność i odrębność poszczególnych państw — pomagalaby w ich stopniowej integracji w kosmopolityczne społeczeństwo światowe. W przedstawionym w rozdziale 4 omawianej pracy modelu przyszłego rozwoju cywilizacji ziemskiej jego autorzy starają się udowodnić, że możliwy jest dalszy rozwój społeczności światowej bez katastrof, różnego rodzaju kryzysów i katastrof. Innymi słowy, proponują mocną utopię — jeżeli porównać ją z dotychczasowymi historycznymi tendencjami rozwojowymi — wizję przyszłości świata opartej na sprawiedliwości, harmonii interesów, samorealizacji człowieka i uszczę-

plonym zaspokajaniu jego potrzeb, co rzekomo byłoby możliwe przy zapewnieniu umiarkowanej stopy wzrostu gospodarczego w skali całego świata w okresie najbliższych 80—100 lat. W zakończeniu swojego opracowania A.O. Herera i jego współpracownicy sami przyznają, że ich propozycje mają charakter wizji bardziej utopijnych aniżeli realistycznych. Twierdzą oni jednak nie bez słuszności, że w ostatecznym rachunku los człowieka nie zależy od nie dających się pokonać barier fizycznych, lecz od czynników społecznych i politycznych, które człowiek może zmienić.

Trzecia i ostatnia część omawianej książki nosi tytuł: „O nowy styl rozwoju”. Jest to opracowanie może nieźbyt oryginalne, lecz wysoce sugestywne. Autorzy, skandynawscy podjęli w nim próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie i w jaki sposób można spełnić przynajmniej część najważniejszych zadań krajów Trzeciego Świata, domagających się zaprowadzenia bardziej dla nich sprawiedliwego ładu światowego. „Inny rozwój” to tu grubsza rzecz biorąc wyeksponowanie konieczności realizacji podstawowych celów, jakim jest zaspokojenie człowieka, zarówno tych najbardziej podstawowych, jak również tzw. potrzeb wyższego rzędu. Przede wszystkim należy jednak — zdaniem autorów wspomnianego opracowania — dążyć do jak najszybszego wykorzystania niedziwności krajów Trzeciego Świata. Cel ten można osiągnąć poprzez rozwój „oparty na własnych siłach” oraz dalszą intensyfikację współpracy gospodarczej, technicznej i naukowej w skali poszczególnych subregionów, regionów czy też w skali całego świata. „Inny rozwój” to również taki, który zapewnia utrzymanie równowagi ekologicznej oraz harmonii człowieka ze środowiskiem naturalnym. Aby jednak doprowadzić do takiego w pełni zharmonizowanego rozwoju w skali całego świata, należy najpierw doprowadzić do radykalnych przemian strukturalnych i to nie tylko w krajach Trzeciego Świata, lecz także w krajach zachodnich.

Ten ostatni postulat autorów koncepcji „nowego rozwoju” należy zaliczyć do bardziej postępowych propozycji zmian obecnego ładu światowego. W końcu niewiele jeszcze pojawia się w krajach zachodnich głosu domagających się — w imię zapewnienia większego egalitaryzmu w skali całego świata — ograniczenia marnotrawstwa i rozrzuć konsumpcji, zaprzestania wyścigu zbrojeń, rabunkowej gospodarki surowcami, zatruwania środowiska naturalnego, itp.

Kwestia drażliwa, a jednocześnie najtrudniejszą pozostaje jednak u-

dzielenie odpowiedzi na pytanie, jaki poziom życia w krajach obecnie najbardziej gospodarczo rozwiniętych należy uznać za godziwy, a jaką treść należy rozumieć pod pojęciem „godziwego poziomu życia” w odniesieniu do krajów Trzeciego Świata. Autorzy omawianego opracowania próbują udzielić odpowiedzi na to pytanie na przykładzie porównania „nowych stylów życia”, jakie ich zdaniem można by wprowadzić z jednej strony w Szwecji, a z drugiej w Tanzanii. Przedstawiają jednak mało przekonujący obraz „innej Szwecji”, w której nie zużywano by już tyle co obecnie ropy naftowej i innych surowców i to nie w wyniku ograniczenia lub pogorszenia dotychczasowego standardu życia w tym kraju, lecz przede wszystkim w wyniku dalszej racjonalizacji zużycia surowców, zmian w budownictwie mieszkaniowym, zaprowadzeniu nowych wzorców konsumpcji, itp. Z kolei analizując dotychczasowy program rozwoju gospodarczego Tanzanii, autorzy „nowego stylu życia” dochodzą do wniosku, że również ten kraj dysponuje wystarczającymi zasobami i środkami, aby zapewnić swojej 14-milionowej ludności, na podstawie przede wszystkim swojego potencjału rolniczego, znacznie wyższy poziom dobrobytu materialnego od tego, jaki osiągnęło w ciągu kilkunastu lat realizacji obecnego programu rozwoju, będącego w niektórych przypadkach powielaniem wzorców postępowania innych państw.

Reasumując, można powiedzieć, że opracowanie autorów szwedzkich, choć jest w tym zbiorze tekstem najstarszym (jego wersja oryginalna opublikowana została w języku angielskim w pierwszej połowie 1975 roku), należy do najciekawszych i przyciąga uwagę czytelników o otwartym umyśle. Wynika to może również z faktu, że opracowanie to zostało przetłumaczone w całości, podczas gdy dwa poprzednie raporty tylko w wybranych (a w przypadku pracy pod red. W. Leontiefa w niezbyt szczęśliwie dobranych) fragmentach.

Wszystkie trzy opracowania dają jednak względnie uszczególnione i możliwe pełny obraz problemów związanych z zaprowadzeniem w skali całego świata nowego porządku ekonomicznego i społecznego. Książka ta jest lekturą na czasie, nie tylko dla wąskiego grona specjalistów interesujących się dalszym rozwojem stosunków gospodarczych między Północą i Południem, lecz także dla szerokiego grona czytelników zainteresowanych dalszymi kierunkami rozwoju gospodarczo-społecznego całego świata.

koić mogą pisma fachowe lub książka.

Z prasy fachowej — rolniczej w sposób bardziej lub mniej systematyczny korzysta (lub deklaruje, że korzysta) prawie połowa mieszkańców wsi.

Ale z badań tych wynika także, że wprawdzie na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych wieś polska przesiadła się sprzed radia przed telewizor (z tv korzysta 2/3 mieszkańców wsi), ale nie zwiększyło się zainteresowanie prasą. Główni jej odbiorcy — zwłaszcza pisma fachowe — to wiejska inteligencja, pracownicy urzędów gminnych, instytucji obsługi rolnictwa, PGR, spółdzielni produkcyjnych. Wśród rolników sytuacja jest zróżnicowana. Im większe gospodarstwo, im bardziej wyspecjalizowane, tym częściej jego właściciel jest aktywnym odbiorcą prasy i innych środków przekazu. Liczba takich odbiorców będzie chyba wzrastać.

Do najbardziej poczytnych czasopism (obok lokalnych dzienników i pism ogólnokrajowych takich, jak „Gromada — Rolnik Polski”, „Chłopska Droga”, „Trybuna Ludu”, „Dziennik Ludowy”) należą tradycyjnie „Przyjaciółka” (zasięg odbioru — 31 proc.), a dalej „Agrochemia” (20 proc.), „Płon” (12 proc.), „Nowa Wieś” (10 proc.), „Młody Rolnik” (9 proc.). Z dalszych informacji wynika, że pozycja pozostałych czasopism fachowych nie jest zła. Jednak tylko co piąty czytelnik praktycznie korzysta z informacji, wprowadzając innowacje w gospodarowaniu.

Więć będzie zmieniać sposoby produkcji, a czasopisma fachowe muszą w tym pomagać rolnikom. Są one, jak wykazuje dotychczasowe doświadczenie, nie tylko nasze, jedynym z głównych nośników postępu rolniczego. Ich rola, a więc i odpowiedzialność, będzie zatem wzrastać.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

ANDRZEJ CALUS — „PRAWO CYWILNE I HANDLOWE PAŃSTW OBYCICH”, s. 412, zł 66,—

Podręcznik przeznaczony dla studentów Wydz. Handlu Zagranicznego. Zawiera specyfikę podstawowych systemów prawnych państw kapitalistycznych, regulujących zawodową działalność gospodarczą. Omówione zostały podmioty obrotu handlowego, instytucje przedstawicielskie i formy działalności w obrocie handlu zagranicznego.

„KSIĄZKA I WIEDZA”

ZBIGNIEW KLEJN — „MIARA SŁOŃCA I MIARA KRYSTALU”, s. 431, 12 tabl., zł 60,—
Kolekcja „Literatury o Krajach Socjalistycznych”

Autor, publicysta „Trybuny Ludu” i długoletni polski korespondent w Sofii, prezentuje osiągnięcia Bułgarii w dziedzinach: gospodarczej, społecznej i kulturalnej. Przedstawia historię i obyczaje Bułgarów. Ukazuje urod krajobrazu. Oprowadza po zabytkach Bułgarii, jeżdżąc „nie odkrytymi” przez turystów. Książka ubarwiona anegdotą, fotografiami.

„HISTORIA DIALEKTYKI MARKSISTOWSKIEJ”. Etap leninowski. Tł. z ros., s. 112, zł 120,—

Autorzy rozstrzygają proces realizowania przez filozofów radzieckich leninowskiego programu rozwoju dialektyki materialistycznej. Omawiają prace poświęcone różnorodnym problemom dialektyki, napisane przez filozofów radzieckich w minionych latach.

ZBIGNIEW MARTYNIAK — „ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE”. 42 problemy teorii i praktyki. Wyd. 2, s. 280, zł 40,—

W pracy zasygnalizowano ważniejsze problemy teoretyczne z zakresu organizacji i zarządzania. Omówiono m. in. szkoły w światowej teorii organizacji, metody heurystyczne, techniki organizatorskie, struktury i strategię zarządzania.

GRZA RIPP — „EKONOMIA POLITYCZNA I A IDEOLOGIA”. Tł. z węg., s. 395, zł 100,—

Książka zawiera marksistowską krytykę burżuazyjnych koncepcji „ekonomii politycznej”. Nauki marksistowsko-leninowskiej, zwłaszcza ekonomii politycznej.

WINCENTY OKOŃ — „SZKOŁA WSPÓŁCZESNA. PRZEMIANA I TENDENCJE ROZWOJOWE”. S. 376, zł 65,—

Biblioteka „Oświaty i Wychowania

Autor stara się uchwycić główne tendencje i kierunki przemian w szkole współczesnej, ze szczególnym uwzględnieniem szkolnictwa krajów socjalistycznych. Omawia m. in. koncepcje wychowawcze XX w., relacje — szkoła a środowisko, wpływ techniki na przemiany szkoły, możliwości badawcze wynalazcze uczniów, tendencje rozwojowe szkolnictwa: zawodowego, przemian treści, form i metod pracy szkół wyższych itd.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE

„EKONOMIKA I ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO”. Dla akademików ekonomicznych i wydz. ekonomicznych uniwersyteckich, s. 512, zł 38,—

W skrypcie omówiono metody stosowane w ekonomii i organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego dla ustalenia optymalnych rozwiązań w gospodarowaniu czynnikami produkcji.

„DECYZJE”. Analiza systemowa organizacji, s. 275, zł 45,—

Perspektywy Spółdzielczości Wiejskiej. Autorzy przedstawiają teoretyczne podstawy procesu podejmowania decyzji w organizacjach gospodarczych z punktu widzenia ujęcia systemowego, metody badania procesów decyzyjnych oraz praktyczne zastosowanie systemowych badań procesów decyzyjnych.

OSSOLINEUM

MARIA JARYMOWICZ — „MODYFIKOWANIE WZORCÓW ZACHOWANIA CYWILIZACJI”. DLA ZWIEKSZENIA GOTOWOŚCI DO ZACHOWAŃ PROSPERUJĄCYCH, s. 156, zł 35,—

PAN. Kom. Nauk Psychologicznych. Monografie Psychologiczne, T. 26.

Zaprezentowane przez autorkę badania nad czynnikami warunkującymi ludzką gotowość do zachowań prospołecznych. Jak i możliwości ich zwiększenia za pośrednictwem oddziaływań zewnętrznych, doprowadziły do sformułowania postulatów dot. kształtowania określonych właściwości struktury „JA”.

„POLONIA WOBEC NIEPODLEGŁOŚCI POLSKI W CZASIE I WOJNY ŚWIATOWEJ”, s. 278, zł 59,—

PAN. Kom. Badań Polonii. Bka Polonijna, 6.

Na tom składają się art. z konferencji (listopad 1978 r.) poświęconej roli Polonii w walce o odzyskanie prospołeczności i wolny światowej. Ukazują one tradycje walk o niepodległość Polski w skrajnych okolicznościach ogólne prawidłowości typowe dla większości zbiorowości polonijnych, działania Polonii w okresie poprzedzającym wybuch wojny, a także w latach wojny w takich krajach, jak: USA, Brazylia, Francja, Niemcy, Szwajcaria i Rosja. Indeksy osób, organizacji i instytucji.

ANNE ROBERT — „KOMISJA EDUKACJI NARODOWEJ W POLSCE (1773—1794)”. Jej dzieło wychowania obywatelskiego. Tł. z fr., s. 322, 1 tabl., zł 85,—

PAN. Kom. Nauk Pedagogicznych. Źródła do Dziejów Myśli Pedagogicznej, T. 15.

Tłumaczenie wydane w 1911 r. w Paryżu pracy wybitnego francuskiego sławisty, stanowiącej najsilniejszą i najrozsądniejszą zarys dzieł Komisji Edukacji Narodowej. Znaczenia książki do dziś fakt, iż autor miał możliwość korzystać z nie istniejących już dziś, zmierzonych w czasie wojny, źródeł.

INSTYTUT WYDAWNICZY CZSR

ALFRED BRONIEC — „GŁÓWNE KIERUNKI ROZWOJU SPÓŁDZIELCZOŚCI ROLNICZEJ I SAMOPOMOC CHŁOPEK”, s. 132, zł 18,—

Autor przedstawia miejsce spółdzielczości rolniczej „Samopomoc Chłopska” w gospodarce narodowej, zadania spółdzielni i związków w obsłudze rolnictwa oraz w obsłudze konsumpcyjnej, a także środki i metody realizacji zadań społeczno-gospodarczych realizowanych przez spółdzielczość rolniczą.

PLONY „PLONU”

MARCIN MAKOWIECKI

S KROMNY jubileusz 45-lecia „Plonu” — pisma dla rolników — zwrócił uwagę na funkcję prasy rolniczej i prawa rządzące upowszechnianiem postępu w rolnictwie. „Płon” ukazał się po raz pierwszy w grudniu 1934 r., jako miesięcznik wydawany przez Zjednoczone Fabryki Związków Azotowych w Mosicach i w Chorowcu. Upowszechnienie stosowania nawozów mineralnych, jednego z nielicznych środków pochodzenia przemysłowego dostarczanych wówczas rolnictwu, było celem budzącym nadzieję na poprawę sytuacji gospodarczej rolnictwa.

W pierwszym numerze „Plonu” pisał: „Ciężko jest dzisiaj na wsi bardzo... Nie mamy wielu dróg ratunku, najważniejszym jest zdobyć (przez każdego rolnika z osobna) największego skarbu, jakim jest skarb wiedzy i umiejętności fachowej”. Pismo nie ograniczyło się do porad z zakresu nawożenia. Stało się doradcą rolników w wielu innych dziedzinach gospodarki rolnej (uprawa, hodowla, ogrodnictwo, zagadnienia ekonomiczne), było dobrze redagowane i zdobyło dużą, jak na owe czasy, poczytność. Nakład pierwszego numeru — 40 tys. egzemplarzy — wzrósł do 275 tys. w 1939 r. A przecież pismo, gdy już dotarło do domu rolnika, było czytane przez kilka, co najmniej, osób.

Ci, którzy pamiętają przedwojenny „Płon”, a jest ich wielu wśród czytelników oraz ówczesnych redaktorów i współpracowników, podkreślają duże zainteresowanie wydawcy pisma — przemysłu nawozowego — upowszechnieniem stosowania nawozów, a także podnoszeniem ogólnej wiedzy rolniczej producentów. Płynię z tego nauka i dla naszej dzisiejszej praktyki — ważna, mimo

wszystkich zmian, jakie od tamtych lat zaszły. Konieczność takich związków — rolnictwa z przemysłem wytwarzającym środki produkcji — staje się obecnie tym bardziej istotna, choć nieraz jest niedoceniana, ponieważ zwiększone dostawy z przemysłu są podstawowym źródłem postępu produkcyjnego. Nowoczesne środki produkcji mogą zaś dobrze wykorzystywać tylko wykształceni i należycie poinformowani rolnicy.

Red. Zygmunt Markowicz, obecny naczelny „Plonu”, uważa, że w tej dziedzinie jest bardzo wiele do zrobienia. Wprawdzie pismo typowo rolnicze jest niemożliwe (tylko Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne wydaje 38 różnych tytułów), nie licząc czasopiśm wielokanałowych, ale postęp w technikach wytwarzania następuje na ogół szybciej niż wzrasta wiedza i kultura techniczna producentów. Trzeba więc korzystać ze wszystkich dostępnych sposobów informowania, przekonywania i uczenia. Tym bardziej że sprawa jest, niestety, ważna. Dotyczy bowiem pracy, podstawowej działalności produkcyjnej rolników, której efekty mogą być — przy wysiłkach umiejętności — znacznie lepsze. Tym istotniejsze to jest wobec wszystkich wymagań, które stawia przed rolnictwem współczesny etap jego rozwoju — rekonstrukcja techniczna i społeczna.

Współczesny „Płon” (edycja została wznowiona w 1950 r.) ma w podtytuł napis „Pismo dla rolników” i jest organem Centralnego Związku Kolek Rolniczych. Wypełnia swoje zadania rzetelnie, ale z niemałymi trudnościami, czego dowodem jest spadek nakładu (po ograniczeniu prenumeraty i wzroście ceny) ze 150 do 100 tys. egz.

BATALIA W TRÓJKĄCIE

EWA BRYL-WAREWICZ

Na kierunki i formy rozwoju zachodnioeuropejskiej integracji istotny wpływ wywiera zmieniający się układ sił wewnątrz EWG. Zmiany te następują w wyniku walki konkurencyjnej, która rozgrywa się pomiędzy trzema najsilniejszymi gospodarkami państw Wspólnoty — RFN, Francją i Wielką Brytanią. Rywalizacja o prymat toczy się na wielu płaszczyznach międzynarodowych stosunków ekonomicznych: handlu zagranicznego, systemu walutowego świata kapitalistycznego oraz bezpośrednich inwestycji kapitałowych.

W momencie powstania EWG, RFN — mimo chwilowego osłabienia gospodarczego po przegranej wojnie — miała już w zasadzie pozycję równorzędnego gospodarczego partnera w ramach trójkąta zachodnioeuropejskiego. Jej potencjał produkcyjny, mierzony wielkością wytwarzanego produktu wewnętrznego brutto przewyższył w 1958 r. potencjał Francji, a w dwa lata później Wielkiej Brytanii. Przewaga ekonomiczna RFN znalazła swój wyraz również w jej udziale w produkcji przemysłowej i eksporcie państw kapitalistycznych. W 1960 roku wyniósł on odpowiednio: w produkcji — 10,6 proc. (Francja — 6,6 proc., Wielka Brytania — 7,4 proc.), a w eksporcie — 10,2 proc. (W. Brytania — 9,1 proc., Francja — 6,1 proc.).

Sukcesy gospodarcze RFN w latach pięćdziesiątych wynikały z oddziaływania wielu czynników wewnętrznych i zewnętrznych. Wskazac trzeba głównie na relatywnie wysoki stopień wykorzystania mocy wytwórczych pozostałych z okresu przedwojennego, dodatkowe inwestycje zakrojone na szeroką skalę; napływ kapitału amerykańskiego pod koniec lat czterdziestych i na początku pięćdziesiątych, minimalne wydatki na cele militarne, szybki przyrost siły roboczej, popyt rynku światowego na artykuły, w których Niemcy od dawna specjalizowały się, konsekwentna polityka rządu zachodniemieckiego, sprzyjająca ekspansji przemysłu RFN.

Uzyskane przez RFN już w pierwszych latach funkcjonowania EWG sukcesy ekonomiczne przyczyniły się do pozostawienia członków. Wspólnoty obawy przed dominacją tego państwa w zachodnioeuropejskim ugrupowaniu integracyjnym. Czy obawy te były słuszne?

W 1960 r. RFN wytworzyła największy produkt wewnętrzny brutto wśród państw członkowskich EWG (117,1 mld dol.), sprzedając znacznie Francji (80,2 mld dol.) oraz Wielką Brytanię (92,6 mld dol.). Wówczas partycypowała ona w

globalnym produkcie wewnętrznym Wspólnoty (w składzie sześciu państw) w 40,8 proc., podczas gdy Francja w 27,9 proc. Ten sam wskaźnik udziału RFN w odniesieniu do produktu wewnętrznego Wspólnoty w składzie powiększonym o 3 nowe kraje członkowskie, tzn. o Wielką Brytanię, Danię i Irlandię (co nastąpiło w 1973 r.), wyniósł w 1960 roku 29,8 proc., gdy Francji 20,9 proc., a Wielkiej Brytanii 23,6 proc.

W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych tempo wzrostu produktu globalnego brutto RFN było jednak niższe niż w pozostałych krajach EWG, szczególnie w porównaniu z Francją. Jedyną Wielką Brytanią uzyskała niższe wskaźniki wzrostu. Przyczyną tego było wyczerpanie się specyficznych czynników oddziałujących korzystnie na gospodarkę zachodniemiecką w latach pięćdziesiątych. Obserwowana w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych tendencja do wyrównania poziomu potencjału gospodarczego Francji w stosunku do RFN wynikała również z przeprowadzonej w RFN w latach sześćdziesiątych reorganizacji i modernizacji struktury przemysłu francuskiego. Spowodowało to wzrost wydajności pracy w tempie przewyższającym analogiczny wskaźnik w RFN i Wielkiej Brytanii.

Mimo wolniejszego tempa rozwoju gospodarczego w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych w porównaniu z pozostałymi państwami w 1978 r. nadal pierwsze miejsce pod względem wielkości wytworzonego produktu globalnego brutto (639,2 mld dol.) przed Francją (470,5 mld dol.) oraz Wielką Brytanią (308,2 mld dol.). Jej udział w globalnym produkcie brutto Wspólnoty kształtował się na poziomie 32,7 proc., zaś Francji 24,1 proc., a Wielkiej Brytanii 15,8 proc.

Istotną cechą obecnego etapu rozwoju ekonomicznego świata jest nasilenie się procesów internacjonalizacji gospodarki. Znajdują one wyraz w silnej orientacji produkcji na rynek światowy, znacznym rozszerzaniu skali międzynarodowych powiązań kapitałowych, wzroście przedsiębiorstw o charakterze ponadnarodowym. O międzynarodowej pozycji danego kraju decyduje obecnie w znacznym stopniu miejsce, jakie zajmuje on w tych procesach.

W RFN orientacja produkcji przemysłowej na rynek światowy odgrywa dużą rolę. Świadczy o tym wysoki, bo ponad 20-procentowy udział eksportu w produkcie społecznym brutto, przewaga tempa wzrostu wywozu towarowego nad tempem wzrostu gospodarczego oraz uzyskana przez RFN w 1970 r. pozycja największego w świecie eksportera artykułów przemysłowych.

W 1978 r. zachodniemiecki eksport osiągnął 142,1 mld dol., a tym samym po raz pierwszy w okresie powojennym przekroczył wartość eksportu amerykańskiego — 141,2 mld dol., podczas gdy jeszcze w 1960 roku eksport RFN stanowił niecałe 56 proc. eksportu USA. Udział RFN w eksporcie świata kapitalistycznego kształtował się w 1978 r. na poziomie 29 proc., a w globalnym ekspor-

cie krajów EWG był prawie dwukrotnie wyższy niż Francji (16,9 proc.) i Wielkiej Brytanii (15,8 proc.).

Silną pozycję RFN w handlu zagranicznym na tle Francji i Wielkiej Brytanii ilustruje również porównanie salda bilansu handlowego RFN z saldem handlowym Wspólnoty jako całości i poszczególnych krajów członkowskich. W 1978 r. żaden z nich, oprócz RFN, nie miał dodatniego salda bilansu handlowego. Wysoka nadwyżka RFN w obrotach handlowych (21,5 mld dol.) kontrastowała z ujemnymi saldami pozostałych państw EWG, a zwłaszcza z ujemnym saldem Wielkiej Brytanii (—6,8 mld dol.). Zwiększający się systematycznie dodatni bilans handlowy RFN należy uważać za podstawowy czynnik wzrostu znaczenia marki zachodniemieckiej, jak również wzrostu rezerw walutowych RFN. Gospodarka zachodniemiecka już w 1971 r. wysunęła się na pierwsze miejsce w świecie w tej dziedzinie, wypierając Stany Zjednoczone. W 1978 r. rezerwy walutowe RFN były 2,7-krotnie większe niż rezerwy Stanów Zjednoczonych, ponad 4-krotnie niż francuskie i 3-krotnie niż brytyjskie. Stanowiły one 45,2 proc. rezerw EWG, podczas gdy udział Francji w rezerwach Wspólnoty wynosił 11,7 proc., a W. Brytanii — 14,3 proc.

Pozycję konkurencyjną RFN w EWG określa nie mniej istotnie jej miejsce wśród eksporterów kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Trzeba przy tym podkreślić, że bezpośrednie inwestycje kapitałowe zyskują w ostatnich latach coraz większe znaczenie jako forma międzynarodowych powiązań gospodarczych oraz czynnik wysoce aktywny w sferze kształtowania stosunków międzynarodowych.

Inwestycje bezpośrednie głównych krajów kapitalistycznych wzrosły w ciągu dziesięciolecia 1967—1976 ponad dwu i półkrotnie — ze 105 do 287 mld dol., przy czym w tym okresie silną dynamikę wykazywały RFN i Japonia. Spowodowało to zwiększenie się udziału RFN w globalnej sumie inwestycji bezpośrednich krajów kapitalistycznych w latach 1967—1977 z 2,8 do 6,9 proc., zaś Japonii z 1,4 do 6,7 proc. Ekspansja obydwu krajów dokonała się przy spadku udziału Wielkiej Brytanii z 16,6 do 11,2 proc. i Stanów Zjednoczonych z 53,8 do 47,6 proc. oraz Francji z 5,7 do 4,1 proc.

Ze względu na specyficzną politykę gospodarczą Niemiec, międzywojennych oraz wskutek oddziaływania obiektywnych warunków politycznych i ekonomicznych, jakie ukształtowały się w Europie w wyniku II wojny światowej, RFN rozpoczęła wzmocnienie eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich ze znacznym opóźnieniem. W stosunku do innych wysoko uprzemysłowionych państw kapitalistycznych. Jeszcze w 1960 r. wartość inwestycji bezpośrednich RFN za granicą była 43-krotnie mniejsza od amerykańskich i prawie 16-krotnie od brytyjskich. W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych nastąpił jednak dynamiczny rozwój inwestycji bezpośrednich tego kraju za granicą.

Wzrastająca w wyniku koncentracji i centralizacji kapitału siła monopolii zachodniemieckich stanowiła podstawę tworzenia materialnych przesłanek zagranicznej ekspansji. Wzrost siły monopolu następował w ścisłym powiązaniu z polityką ekonomiczną państwa, której celem było osiągnięcie nowej pozycji politycznej i ekonomicznej RFN we współczesnym świecie.

Wysokie tempo rozwoju inwestycji bezpośrednich RFN za granicą w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych starano się uzyskać przez wzrost zainteresowania przedsiębiorstw eksportem kapitału w tej formie, zapewniając im poparcie, pomoc finansową i zabezpieczenie ze strony państwa lokowanych kapitałów.

W 1976 r. wartość inwestycji bezpośrednich RFN za granicą wyniosła 19,9 mld dol. Była ona 7-krotnie mniejsza od amerykańskich (137,2 mld dol.) i 1,6-krotnie od brytyjskich (32,1 mld dol.). Inwestycje bezpośrednie drugiego konkurenta RFN we Wspólnocie — Francji, wyniosły w 1976 r. 11,9 mld dol., zapewniła jej 5 miejsce wśród eksporterów kapitału w tej formie.

A zatem RFN jest bez wątpienia najsilniejszym elementem zachodnioeuropejskiego trójkąta. Ma ona największy udział w tworzeniu produktu wewnętrznego brutto, eksportu, zapasach złota i walut. Wprawdzie tempo rozwoju RFN w okresie istnienia EWG obniżyło się, lecz przewaga gospodarcza tego kraju nad pozostałymi państwami konkurencyjnymi w batalii o prymat w Europie Zachodniej jest nadal znacząca. Można nawet stwierdzić, że w wielu dziedzinach dystans dzielący RFN od innych partnerów wspólnoty w momencie powstania EWG jeszcze się zwiększył. RFN odgrywa zresztą czołową rolę nie tylko w EWG, lecz również w gospodarce świata kapitalistycznego. W 1978 r. dostarczała ona 8,9 proc. jego produkcji, zajmując 3 miejsce ze Stanami Zjednoczonymi (37,3 proc.) i Japonią (9,4 proc.).

ZASADNICZYM celem kół rządzących w RFN w okresie powojennym było przywrócenie państwu silnej pozycji politycznej, straconej w wyniku przegranej wojny. Droga do realizacji tego celu prowadziła — zdaniem zachodniemieckich polityków — poprzez uczestnictwo RFN w procesach integracyjnych Europy Zachodniej. Wprawdzie w początkowym okresie zdawali oni sobie sprawę z możliwości uzyskania jedynie formalnie równoprawnego partnerstwa w tworzeniu ugrupowania gospodarczego, liczyli jednak, że w miarę upływu lat będą mogli uzyskać również równoprawienie, rzeczywiste w sensie politycznym, w oparciu o uzyskaną w stosunkowo krótkim czasie siłę ekonomiczną.

Z końcem lat pięćdziesiątych i w latach sześćdziesiątych pod względem politycznym RFN pozostawała w ramach EWG w cieniu Francji. Wówczas Francja decydowała w zasadniczym stopniu o polityczno-instytucjonalnym kształcie Wspólnoty, opowiadając się za luźną współpracą państw w myśl koncepcji „Euro-

py Ojczyzn” de Gaulle'a. W latach siedemdziesiątych, w okresie rządów koalicji SPD/FDP, obserwujemy zmiany w układzie sił politycznych w EWG na korzyść RFN. Osiągnięła ona status mocarstwa średniej wielkości i dąży do aktywnego uczestnictwa w polityce europejskiej. Obawa przed rosnącą rolą RFN w EWG była jedną z przyczyn skłaniających Francję do wyrażenia zgody na przystąpienie Wielkiej Brytanii do Wspólnoty. Zgodnie z jej koncepcją członkostwo brytyjskie mogłoby stanowić przeciwwagę dla wzrastających wpływów RFN.

Na obecnym etapie rozwoju EWG, rozszerzonej o nowe państwa, walka o wpływy polityczne toczy się głównie między RFN, Francją i Wielką Brytanią. Przedmiotem zmagania są przede wszystkim problemy związane z przekształceniem EWG w unię gospodarczą oraz charakterze ponadnarodowym. Pod jej, próba znalezienia rozwiązania tych problemów powoduje powstawanie w trójkącie Bonn-Paryż-Londyn możliwości różnorodnych konstatacji.

RFN w swej polityce integracyjnej zmierzała do utworzenia w ramach EWG państwa związkowego o charakterze ponadnarodowym. Pod wpływem nacisku wywieranego ze strony głównych partnerów wspólnoty obserwuje się od początku lat siedemdziesiątych reorientację tej polityki. Obecnie postawę RFN charakteryzuje większa elastyczność i pragmatyzm w podejściu do problemów współpracy politycznej między państwami EWG. Uwzględnia ona w większym stopniu niż to czyniła dotychczas fakt istnienia w Europie suwerennych państw narodowych. Jednocześnie należy zaznaczyć, że niezależnie od niejako wymuszonej taktycznej reorientacji, zachodniemieckie koła polityczne zamierzają nadal konsekwentnie do nakreślenia celu perspektywicznego, tzn. utworzenia zachodnioeuropejskiego państwa związkowego z uprawnieniami ponadnarodowymi. Ta forma integracji politycznej stworzyłaby bowiem najbardziej dogodne warunki dla realizacji wielkomocarstwowych ambicji RFN.

Stanowisko Francji i Wielkiej Brytanii w sprawie charakteru integracji politycznej EWG różni się diametralnie od stanowiska reprezentowanego przez RFN. Obydwa kraje dążą do zachowania suwerenności państw członkowskich w sferze polityki zagranicznej i militarnej. Współpraca polityczna — ich zdaniem — może się rozwijać pod warunkiem nienaruszalności tej zasady.

Zróznicowane poglądy głównych państw członkowskich Wspólnoty w kwestii współpracy politycznej świadczy o istnieniu w jej łonie — po przeszło 20 latach funkcjonowania EWG — głębokiego rozdźwięku między dążeniami do tworzenia struktur ponadnarodowych a działaniem na rzecz obrony suwerenności państw narodowych.

Por. M. Perceżyński, „Międzynarodowe kapitały i produkcja w społeczeństwie kapitalistycznym. Sprawy Międzynarodowe nr 5/1973, s. 61.

z krajów socjalistycznych

HANDEL RADZIECKO-FINSKI

Obroty towarowe między ZSRR i Finlandią mają po raz pierwszy osiągnąć w 1980 r. wartość 3 mld rubli. Zwiększą się dostawy do Finlandii radzieckich maszyn i urządzeń, produktów chemicznych, energii elektrycznej, a w eksporcie fińskim do ZSRR — dostawy wyposażenia statków, wyrobów włókienniczych, artykułów konsumpcyjnych.

WĘGERSKIE ROLNICTWO

Tegoroczne plony węgierskiego rolnictwa nie będą niższe niż w zeszłym roku, a produkcja przemysłu spożywczego wzrośnie o 3—4 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym. Wzrost wyższy od przeciętnego zanotowano w produkcji mięsa i wyrobów mięsnych, konserw, mleka i tłuszczów roślinnych. Eksport wyrobów przemysłu spożywczego WRN wzrośnie o ponad 10 proc. w stosunku do roku 1978, ale nie osiągnie zaplanowanego poziomu.

PONAD 10 MLN TURYSTÓW

Liczba turystów zagranicznych, którzy do końca br. odwiedzą Węgry, przekroczy 10 mln, czyli będzie nieco większa niż w roku ubiegłym. Wzrost dochodów z turystyki zagranicznej będzie w roku bieżącym większy niż w poprzednim. Ocenia się, że zakładany do planu Węgry, że łącznie obywatele innych państw spędzą na Węgrzech do końca br. około 67 mln dni, czyli prawie 10 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

PRZYSZŁOŚĆ WĘGERSKA

Na rozwój energetyki przeznaczają się na Węgrzech niemal trzecią część nakładów inwestycyjnych w przemyśle i 10—12 proc. ogólnej kwoty przypadającej na budownictwo inwestycyjne. Import energii, którego 80—85 proc. stanowią dostawy ze Związku Radzieckiego, będzie do 1990 r. pokrywał 60 proc. zapotrzebowania energetycznego Węgry.

W strukturze zużycia energii na Węgrzech wzrosło w najbliższej przyszłości — w przeciwieństwie do tendencji światowych — udział ropy naftowej oraz gazu i po 1980 r. osiągnie maksimum, tj. 62—63 proc. Następnie będzie stopniowo zmniejszał się i dopiero po dłuższym czasie stosowanie węglowodorów ograniczy się do przemysłu chemicznego i transportu. Osiągnięcie udziału węgla i energii atomowej w bilansie energetycznym kraju. W celu realizacji tego celu — wydobycie węgla zwiększy się do 1990 r. o 75—80 proc. Bogate zasoby węgla brunatnego umożliwią budowanie nowych ciepłowni. Dzięki wykorzystaniu energii geotermicznej Węgry, począwszy od 1981 r., będą mogły zaoszczędzić około 100 tys. ton ropy naftowej rocznie. Plany przewidują, że do 1990 r. wskaźnik ten wzrośnie czterokrotnie i wyniesie 1 proc. wyznaczonego na ten okres zużycia energii. Możliwość większego wykorzystania energii wody są raczej ograniczone. Do końca bieżącego stulecia węgierskie hydroelektrownie będą zaspokajały niewielką część zapotrzebowania energetycznego. Energia słoneczna będzie wykorzystywana wyłącznie do ogrzewania mieszkań, zaopatrywania ich w ciepłą wodę i w suszarniach. Jej udział nie przekroczy 3 proc. krajowego zapotrzebowania. Uwzględniając wzrastającą rolę energetyki atomowej, plan rozwoju energetyki przewiduje zwiększenie efektywności wykorzystania uranu w elektrowniach atomowych.

DLA ELEKTROWNI ATOMOWYCH

Czechosłowacja na podstawie umów dwu- i wielostronnych, zwłaszcza ze Związkiem Radzieckim, zapewnia opracowanie i produkcję niektórych urządzeń dla elektrowni jądrowych. Są to elektrownie typu nowoworskiego WWR o mocy 440 MW, a w myśl najnowszej umowy z ZSRR Czechosłowacja będzie także uczestniczyć w opracowaniu i produkcji urządzeń dla elektrowni WWR o mocy 1000 MW, zarówno na własne potrzeby, jak i potrzeby pozostałych krajów członkowskich RWPG. W CSRS będzie się produkować reaktory, pompy cyrkulacyjne, generatory, turbiny średnio- i wysokociśnieniowe, separatora do podgrzewania pary i inne urządzenia.

JUGOSŁAWIA STAWIA NA WĘGIEL

Do roku 1985 wydobycie węgla w Jugosławii ma wzrosnąć do 85 mln ton rocznie, z czego 70 mln ton zużywać się będzie na produkcję energii elektrycznej. W tym roku wydobyto 42 mln ton węgla, a plan na rok przyszły przewiduje wzrost wydobywania do 50 mln ton. Jugosłowiańskie zasoby węgla ocenia się na około 21 mld ton, z czego 15 mld ton stanowią złoża węgla brunatnego, rozmieszczone głównie w dwóch wielkich zagłębiach węglowych — Koscovo i Kolubara w Serbii. Obecnie Jugosławia importuje aż 50 proc. używanych w tym kraju paliw energetycznych. Rozwój przemysłu węglowego, a także wzrost wydobycia gazu ziemnego do 4 mln m sześciu, ropy naftowej do około 5 mln ton, znacznie by tę sytuację poprawiły.

POLUBIĆ EKSPORT

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wał. Pewne jest natomiast, że wybór specjalizacji nie może być wyłącznie sprawą naszych ambicji, a w żadnym wypadku rezultatem arbitralnej decyzji. Musi być natomiast wynikiem trzeźwej i dalekowzrocznej kalkulacji. Nie myślimy o warunkach światowemu rynkowi. Szukając zatem trzeba iść i bacznie przyglądać się temu, co robią inni. A inni nie stoją w miejscu.

Rozwinęliśmy na przykład szybko przemysł stoczniowy, stając się jednym z większych producentów i eksporterów nowoczesnych jednostek. Ale od czasu, gdy wodowalimy pierwsze dziesięciotysięczne, pojawiły się nowe, groźne konkurencja, choćby tacy, jak Korea Południowa czy Brazylia. Hiszpania, która 20 lat temu budowała mniej statków od nas, dziś produkuje przeszło dwukrotnie więcej niż my. Jest dziś w tzw. Trzecim Świecie kilka krajów, które potrafią robić obrabiarki nie gorzej od naszych, kraje, które zaliczają się do grona przyzwolonych producentów wyrobów elektronicznych. A więc i w tej grupie widzicie trzeba potencjalnych rywali i to nie tylko w batalii o rynki tekstyliów, odzieży czy wyrobów skórzanymi. Siła naszych atutów zmienia się, nie zawsze rośnie.

Państwa najbardziej zaawansowane gospodarczo najchętniej kupują od nas towary, w których tkwi sporo surowców i prostej pracy. Jeżeli zaś my staramy się, a starać się powinniśmy usilnie, o wzrost eksportu wyrobów o wyższym stopniu przetworzenia, zwłaszcza wyrobów przemysłu elektromaszynowego, to bynajmniej nie dlatego, że sprzedaj su-

szadę, rozwinięte kraje kapitalistyczne — główni eksporterzy techniki, a zarazem główni importerzy paliw płynnych — poprzez podwyżki cen swych towarów będą chcieli zrekompensować sobie rosnący rachunek, jaki przyjdzie im płacić na ropę. Albo zatem i my będziemy lepiej produkować i lepiej sprzedawać towary o wyższym stopniu przetworzenia, albo nasze „terms of trade” gwałtownie się pogorszą.

Półki co nadzieje, jakie wiązaliśmy z zasadą samopłaty, materializują się w sposób niezadowalający. Spółka się często tezę, że zwalnianie z zobowiązań wobec Banku Handlowego jest błędem ekonomicznym i pedagogicznym. Godzę się z nią, ale pod warunkiem, że egzekwowanie tych zobowiązań nie kłóci się z zasadami zdrowego rozsądku. Inaczej dochodzi do sytuacji, w której fabryka w Pionkach eksportuje polcorfami, bo podpisała cyrograf, a „Poloportowi” brakuje tego polcorfami na uszycie płitek, które sprzedaliby za granicę, uzyskując kilkakrotnie wyższą opłacalność. W pas kłania się postulat większej elastyczności. Wymaga tej elastyczności również szybko zmieniająca się sytuacja, potrzeba dostosowywania się do życzeń, czasem kaprysów konkretnego odbiorcy.

Przy okazji pojawia się pytanie: czy wszyscy powinni eksportować? Jeżeli kierować się wyłącznie, słuszną skądinąd, dewizą, że eksport na trudne rynki jest najsurowszym sędzią i weryfikatorem jakości naszej produkcji, to należałoby apelować, by każdy zakład próbował wychodzić ze swą produkcją za granicę. Praktyka dowodzi wszakże, że taka teoria ma, w dzisiejszych naszych warunkach, spore luki. Bo okazuje się na przykład, że bydgoski „Romet” nie może wysłać za granicę kontraktowanej partii rowerów, gdyż producent opoźnił się z nadarzającą się szansą i wyeksportował te opony na swój rachunek.

Stąd już tylko krok do kolejnej kwestii: systemu motywacji i podziału korzyści z eksportu. Trudno liczyć na oświecające sukcesy w tej dziedzinie, dopóki eksport nie stanie się sprawą jasno uświadomioną i wyrażoną w prosty sposób interesu

całych załóg produkcyjnych. Tymczasem wciąż za często eksport przypominają zajęcie dla hobbistów. Odwoływanie się li tylko do ludzkiej ambicji to recepta niewystarczająca. Eksport da się polubić, gdy będzie się opłacać.

O wadze rozsądnego podziału korzyści z eksportu niech zaświadczy poniższa puenta opowieści z życia wzięta. Zachodni kupiec dowiaduje się, że jego polski dostawca ma kłopoty ze zdobyciem pewnego detalu, co uniemożliwi terminową realizację zamówienia. Obie strony zmartwione: odbiorca, bo potrzebuje towaru, nasz producent, bo grozi mu kara za zwłokę. Alifci jeszcze tego samego dnia zachodni kupiec informuje swego kontrahenta, że następnego dnia dośle mu ów detal. I rzeczywiście przyszła. To się nazywa tempo, prawda. Tyle tylko, że ten nieszczytny deficytowy detal wytwarza się w Polsce, w tym samym zakładzie o swym istnieniu. Dostarcza ją detal sąsiadowi, za obcy pośrednictwem, nasz kooperant „zrobił” eksport. Producent wyrobu finalnego musiał ten drobny importować. Nie trzeba chyba nikogo przekonywać, że jeżeli ktoś do tej operacji dołożył, to nie klient zagraniczny. Doszło zaś do niej dlatego, że tzw. eksport pośredni nie jest traktowany jako eksport.

Słuszne to czy niesłuszne? Część handlowców powiada, że to błąd, bo uderza w eksport wyrobów finalnych, że trzeba honorować kooperantów. Oponenti twierdzą, że łączuszek kooperanta można by ciągnąć w nieskończoność, a po nagrodę wyciągnęliby rękę producenci surowca, z którego zrobiono guzik do sprzedanej za granicą koszuli. Tak czy owak, coś z tym fantem trzeba zrobić, gdyż inaczej, w warunkach głębokich deficytów, opisane wyżej historie będą się mnożyć.

Coraz wyraźniej widać, że nie sprzyja eksportowi zintegrowanie wyniku finansowego w handlu z zagranicą z rezultatami pozostałej działalności przedsiębiorstwa. Zlikwidowało to bowiem odrębny system nagród. Niedolom eksporterów ułżyłoby także pozostawienie w ich dyspozycji części dewizowego zarob-

ku, przynajmniej na interwencyjne zakupy przysłówowej uszczelki. Z niedawnego wystąpienia sejmowego ministra H. Kisielewskiego, że w przyszłym roku wprowadzone zostaną rozwiązania idące w tym kierunku.

Wreszcie, jeżeli zgodzimy się z postawionym na początku stwierdzeniem, że eksport to priorytet konieczności, muszą z tego płynąć konkretne konsekwencje. Nie tylko w sferze kierunków inwestowania i systemu motywacji, ale w zakresie bieżących preferencji w dostępie do materiałów i surowców, energii i usług transportowych. Duży eksporter mebli powinien dziś dostać poza kolejnością lakiery, a duży eksporter rowerów — farby i detali.

Na zatłoczonym skrzyżowaniu lepiej wyłączyć sygnalizację niż wszystkim zapalić jednocześnie zielone światło. Egzekwowanie priorytetu eksportu względem interesów rynku wewnętrznego, a domagają się tego coraz częściej przedstawiciele handlu zagranicznego, brzmi może brutalnie, ale wypływa z analizy sytuacji. Rzecz jasna, łatwiej przekonywać do eksportu bistoru, w którego produkcję staliśmy się potęgą wówczas, gdy mało kto jest go słowny kupić, niż publicznie nawoływać do zwiększenia eksportu mięsa czy samochodów. Konflikty eksport-rynek łagodzić może realizacja koncepcji ponadpaństwowego importu towarów rynkowych za wpływ netto z ponadpaństwowego eksportu innych towarów o tym przeznaczaniu.

Wreszcie jeżeli zgodzimy się z powyższymi rozważaniami, postulat proeksportowego rozwoju — a taki powinien obowiązywać w nadchodzącej dekadzie, i później także — nie oznacza zmiany podstawowego celu polityki gospodarczej. Na dłuższą metę nie ma mowy o wzroście stopy życiowej bez wzrostu gospodarczego, zaś wzrost gospodarczy nie jest dziś w naszych warunkach możliwy bez wzrostu eksportu.

Może gdyby ta prawda dotarła do wszystkich polskich głów, eksport zyskałby tylu sympatyków, ilu dziś

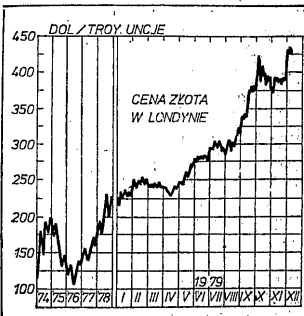
ANDRZEJ LUBOWSKI

na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA (w dolarach za troy uncję)

	30.XI.	3.XII.	5.XII.	7.XII.
Londyn	417,2	428,8	426,4	430,4
Zurich	416,0	429,0	426,5	429,5
Paryż	435,2	445,3	437,2	434,3

1 troy uncja = 31,1 grama.



W pierwszym tygodniu grudnia cena złota na giełdzie londyńskiej wzrosła z 417,2 dolara za troy uncję w dniu 30 XI do 430,4 dolara w dniu 7.XII., a więc o 13,2 dolara za troy

uncji. Wcześniej, bo już 4.XII., cena złota osiągnęła jednak na giełdzie londyńskiej nowy rekordowo wysoki poziom 431,2 dolara za troy uncję (poprzedni rekord osiągnięty został w dniu 2.X. br. i wynosił 426 dolarów za uncję), a w dniu 6.XII. nastąpił w wysokości 433,8 dolara za troy uncję (por. tabela i wykres).

Według danych ogłoszonych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, na aukcji, która odbyła się w pierwszym tygodniu grudnia sprzedano 444 tys. uncji złota znajdujących się w dyspozycji MFV po średnim cenie 426,4 dolara za troy uncję. Przyczyną wzrostu ceny złota, a także innych metali szlachetnych w pierwszym tygodniu grudnia były spekulacyjne zakupy, związane z utrzymującym się napięciem w stosunkach amerykańsko-irańskich oraz niepewnością dotyczącą rozwoju sytuacji w innych krajach Bliskiego Wschodu. Tym razem nie widać się ona jednak bezpośrednio z rozwojem sytuacji na rynkach walutowych, a wręcz przeciwnie, z niską ceną dolara.

W początku pierwszego tygodnia grudnia kurs waluty amerykańskiej silnie obniżył się w stosunku do walut innych głównych krajów kapitałowych. W stosunku do marki RFN, nawet rekordowo niskiego poziomu 1,707 marki za dolara (por. tabela 2). Przyczyną tej zmiany, która zaszła już w końcu listopada, była dalsza eskalacja konfliktu amerykańsko-irańskiego oraz podwyższenia cen ropy naftowej na giełdach. Zmniejszyło to oczywiście zapotrzebowanie Japonii na dolary,

działając wzmacniająco na kurs jena.

Na odnotowanie zasługuje również wzmożenie kursu lira włoskiego, słabo ostatnio notowanego w związku z wysoką stopą inflacji (por. poprzedni przegląd — „Wskazniki”) oraz pogorszeniem bilansu obrotów zagranicznych. Czynnikiem, który głosi o możliwości przewrotu w Arabii Saudyjskiej.

W następnych dniach zaznaczyło się jednak wyraźne wzmożenie kursu waluty amerykańskiej, choć nie przebiegało ono równomiernie. Przyczyną tego wzmożenia były informacje o stabilizacji sytuacji w Arabii Saudyjskiej, a także nadzieje na zmniejszenie napięcia w stosunkach amerykańsko-irańskich po rezygnacji Rady Bezpieczeństwa.

Wśród innych czynników mających wpływ na kurs waluty amerykańskiej na uwagę zasługuje informacja o tym, że w pierwszym tygodniu listopada nastąpiła dalsza obniżka stopy oprocentowania w USA. (Większość wielkich amerykańskich banków prywatnych obniżyła „prime rate” z 15,5 na 15,25 proc., a więc do poziomu, który w końcu listopada stosował tylko Chase Manhattan Bank. O tym, że obecnie niższe prymalne rate traktować trzeba jako czynnik działający na wzmożenie, a nie na zmniejszenie kursu dolara, nawet jeśli uwzględnić, że działa ona na zmniejszenie atrakcyjności lokat w bankach amerykańskich, wspomnieliśmy już w poprzednim przeglądzie).

Wśród innych zmian na rynkach walutowych na odnotowanie zasługuje przede wszystkim wyraźne

wzmożenie kursu jena w stosunku do dolara (w dniu 30.XI. za dolara płacono 249,5 jena, w dniu 7.XII. już odpowiednio 239,5 jena). Przyczyną wzmożenia kursu jena w pierwszym tygodniu grudnia była informacja, że zakupy ropy irańskiej dokonywane przez Japonię przestały być, na żądanie Iranu, rozliczane w walucie jena, lecz w dolarach. Wpłynęło to na pewne wzmożenie kursu jena, choć podwyższenie stopy dyskontowej przez Bank Włoch z 12 do 15 proc.

Omawiając rozwój sytuacji na rynkach walutowych trudno wreszcie nie wspomnieć o dewaluacji cruzeiro brazylijskiego o 30 proc., dokonanej w końcu pierwszego tygodnia grudnia. Decyzja ta oraz podjęte wraz z nią środki zmierzające do zwiększenia eksportu (nowe warunki kredytów eksportowych i ubezpieczenia transakcji) zmierzają do rozwiązania poważnych problemów rozwoju tego kraju znajdujących skoncentrowany wyraz w bardzo wysokiej stopie inflacji oraz poziomie zadłużenia wobec zagranicy.

Według oficjalnych danych stopa inflacji w Brazylii w roku 1978 wynosiła 49 proc., a w roku bieżącym może przekroczyć 75 proc. Deficyt bilansu handlowego Brazylii ocenia się w br. na 2,4 mld dolarów, a łączne zadłużenie tego kraju wobec zagranicy na 52 mld dolarów. Ogromne zapasy Brazylii, poważne wywozowe dewizowe z tradycyjnego (surowcowo-rolnego) eksportu, a także fakt, że w ciągu ostatnich lat kraj ten ma wysoką dynamikę wzrostu eksportu gotowych wyrobów przemysłowych (w roku 1977 wzrósł on o 36 proc.,

KURSY WALUT Tabela 3

	30.XI.	3.XII.	5.XII.	7.XII.
Funt szterling (w dol. za funt)	2,199	2,213	2,177	2,171
Gułden holenderski (w gulda za dol.)	1,929	1,899	1,935	1,939
Frank belgijski (w frank za dol.)	28,21	27,96	28,34	28,52
Marka RFN (w mk za dol.)	1,720	1,707	1,747	1,751
Lira włoska (w lirach za dol.)	815,1	806,6	817,3	819,5
Frank francuski (w fr za dol.)	4,008	4,017	4,101	4,105
Frank szwajcarski (w fr za dol.)	1,601	1,563	1,608	1,615
Jen japoński (w jenach za dol.)	249,5	248,8	245,9	239,5
Peseta hiszpańska (w pesetach za dol.)	66,41	66,22	66,30	66,81
Szyling austriacki (w szyl za dol.)	12,48	12,32	12,59	12,64
Korona szwedzka (w kor za dol.)	4,181	4,141	4,199	4,216
Korona norweska (w kor za dol.)	4,973	4,904	5,006	5,020
Ecu (w dol. za ecu)	1,408	1,444	1,420	1,411

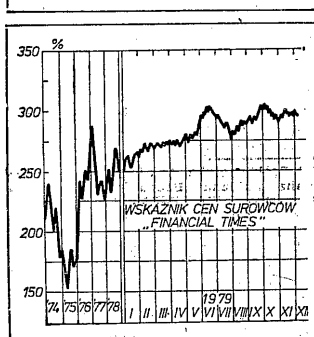
w roku 1978 o 38 proc., w pierwszym połowie br. o 35 proc.) powodują, że choć zadłużenie tego kraju zaczyna budzić obawy wśród kredytodaw-

ców, Brazylija ma wciąż wysoki stan- dard kredytowy (i co się z tym wią- że korzystne warunki na jakich uzy- skuje kredyty zagraniczne).

na rynkach towarowych

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

Data	Wskaźnik
29.XI.	294,4
3.XII.	298,8
6.XII.	294,9
Przed miesiącem	293,6
Przed rokiem	259,5



W pierwszym tygodniu grudnia ogólny wskaźnik cen surowców „Financial Times” po początkowej wyraźnej zmianie ostatecznie ukształtował się na poziomie tylko o 0,5 punkta wyższym niż przed tygodniem i o 1,3 punkta wyższym niż przed miesiącem, ale o 35,4 punkta wyższym niż przed rokiem (por. tabela 3 i wykres). Dla wyjaśnienia zmian ogólnego wskaźnika cen surowców w pierwszym tygodniu grudnia sięgniemy

— jak zwykle — do danych tabeli 4. Z tabeli tej wynika, że:

● Ceny złóż i pasz obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia (z wyjątkiem kukurydzy).

W ostatniej prognozie ogłoszonej przez FAO (opartej na danych dostarczonych do 23.XI.br.) światowe zbiory pszenicy wynoszą 419 mln ton (przed miesiącem oceniano je na 420 mln ton, w ub. roku wynosiły 450 mln ton); światowe zbiory zbóż pastewnych 742 mln ton (przed miesiącem oceniano je na 735 mln ton, w ub. roku wynosiły 759 mln ton), a światowe zbiory ryżu 376 mln ton (przed miesiącem oceniano je na 375 mln ton, w ub. roku wynosiły 384 mln ton). W prognozie FAO przewiduje się, że światowe zbiory pszenicy i ryżu 1979/80 wyniosą 425 mln ton, a więc będą o 14 mln ton wyższe niż w ub. roku, a ich światowe zapasy w końcu roku 1979/80 wyniosą 255 mln ton, a więc będą o 13 mln ton niższe niż w końcu ub. roku.

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

Ceny kawy na giełdzie londyńskiej obniżyły się wydatnie w stosunku do ubiegłego tygodnia. Główną przyczyną było wprowadzenie przez Brazylię dość znacznych rabatów dla głównych odbiorców, jakimi są państwa amerykańskie i zachodnioeuropejskie. Decyzja ta zmniejsza do zrealizowania założonego na ten rok eksportu w wysokości 12 mln worków (po 60 kg), który był poważnie zagrożony zahamowaniem popytu spowodowanym wysokim poziomem cen. Jest ona jednym z ważnych środków podjętych ostatnio w celu zmniejszenia eksportu, co jest niezbędne wobec wysokiego zadłużenia tego kraju za granicą (por. wyżej — „Na rynkach pieniężnych”). Decyzja w sprawie udzielenia importerom rabatów została podjęta wbrew innym krajom Ameryki Łacińskiej eksportującym kawę. Przed miesiącem kra-

Tabela 4

	Jedn. pien.	6.XII.	Przed tygodniem	Przed miesiącem	Przed rokiem	W ciągu roku w proc.
ZBOŻA I PASZE						
pszenica	centy/busz.	394,3	398,3	392,8	•	•
kukurydza	„	257,5	257,5	241,3	•	•
jęczmień	dol./tona	110,9	115,4	117,4	•	•
INNA ŻYWNOSĆ						
kawa	f.sz./tona	1662,5	1662,5	1853,5	1307,5	127,2
kakao	„	1630,0	1605,0	1536,0	2437,0	66,7
cukier	centy/lb	15,1	14,3	13,1	8,5	177,6
WŁÓKNA I SKÓRY						
bawełna	centy/lb	71,5	71,3	69,0	72,3	98,9
włna	pensy/kg	272,0	•	236,0	263,0	101,5
skóry ciężkie (krowie)	centy/lb	53,0	62,5	57,0	60,0	88,3
METALE						
żelazo stali	dol./tona	92,8	92,5	88,8	87,8	105,7
miedź elektr.	f.sz./tona	1016,5	973,5	958,0	736,5	132,6
(wire bars)	„	7830,0	7780,0	7700,0	7235,0	108,2
cyna	„	333,0	333,5	328,5	343,5	96,9
ołow	„	547,0	560,0	555,8	427,0	128,1
INNE						
kaučuk	pensy/kg	70,0	66,0	65,5	60,8	115,1

Miejsce notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry ciężkie; Winnipeg — jęczmień; Nowy Jork — cukier, złoto stali; Bradford — wełna; Liverpool — bawełna; Londyn — kawa, kakao, miedź elektrolityczna (wire bars), cyna, ołów, kaučuk. Jednostki przeliczeniowe: 1 buszel pszenicy = 27,2 kg; 1 buszel kukurydzy = 25,4 kg; 1 lb (funt) = 0,454 kg.

je te zawiesiły swój eksport, aby umożliwić Brazylii zrealizowanie założonego eksportu. Po ostatniej decyzji Brazylii wznowiły go, co stało się dodatkowym czynnikiem działającym na zmniejszenie cen kawy.

W odróżnieniu od cen kawy, ceny ziarna kakao wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia. Główną przyczyną był nadal utrzymujący się niedobór dostaw na krótkie terminy wywołany zarówno opóźnieniami do- staw, z Ghany, jak również polityką

gromadzenia zapasów przez Wybrzeże Kości Słoniowej, w celu podtrzymania cen. Dodatkowym czynnikiem działającym wzmacniająco na ceny ziarna kakao w pierwszym tygodniu grudnia były informacje o planowaniu na 13 grudnia spotkania krajów eksportujących kawę, poświęconemu polityce podtrzymania jej cen — wobec flakasa rozmów w tej sprawie prowadzonych między eksporterami i importerami w ramach Międzynarodowej Umowy Kakaowej.

Ceny cukru wykazały dalszą zmianę i oscylują obecnie wokół najwyższego poziomu w br. Głównymi czynnikami działającymi na wzrost cen cukru były nadal informacje o jego zakupach przez ZSRR oraz ratyfikacji Międzynarodowej Umowy Cukrowej przez USA, o których wspominaliśmy już w poprzednim przeglądzie.

● W zakresie surowców dla przemysłu lekkiego na odnotowanie zasługuje przede wszystkim silna zmniejszenie cen skór w stosunku do poprzedniego tygodnia, związana głównie z osłabieniem popytu (jego zmiany są w br. podstawowa przyczyna znacznych wahań cen skór).

● Zmiany cen metali nieznaczne były zróżnicowane. Ceny miedzi i cyny wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia (wzrost ten był

szczególnie silny w początku omawianego okresu; w drugim jego połowie notowania były już wyraźnie słabsze). Ceny cynku utrzymały się na poziomie ubiegłego tygodnia, a ceny ołowiu odpowiednio obniżyły się.

Głównym czynnikiem działającym na wzrost cen miedzi i cyny były zakupy spekulacyjne wywołane wzrostem ceny złota (por. wyżej — „Na rynkach pieniężnych”) oraz innych metali szlachetnych. W początku pierwszego tygodnia grudnia cena srebra wzrosła do nowego rekordowo wysokiego poziomu 897,8 pensa za uncję (w ub. roku omawianego okresu ceny srebra obniżyły się do 890,5 pensa). Wobec tego jednak nadal nie mamy wyższym niż przed tygodniem o 15 pensów na uncję.

wskaźniki

CENY DETALICZNE Tabela 5

	Październik 1979	Wrzesień 1979	Sierpień 1979	Październik 1978	Zmiana w proc.
USA (1967 = 100)	152,5	152,3	151,5	148,5	+2,7
	Wrzesień 1979	Sierpień 1979	Lipiec 1979	Wrzesień 1978	
RFN (1970 = 100)	129,8	106,1	112,9	123,1	+5,4
Japonia (1975 = 100)	134,3	135,3	134,1	124,7	+7,7
W. Brytania (1975 = 100)	110,0	111,6	116,4	110,8	-0,01
Francja (1970 = 100)	136,0	135,0	135,0	128,0	+6,2
Włochy (1970 = 100)	143,6	78,5	133,0	136,6	+5,1
Holandia (1970 = 100)	124,0	124,0	126,0	121,0	+2,5

W ostatnich miesiącach obserwuje się wyraźne zwolnienie tempa wzrostu produkcji przemysłowej krajów zrzeszonych w EWG. We wrześniu wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej krajów EWG był o 3,6 proc. wyższy niż w odpowiednim okresie ubiegłego roku. Jest to najbliższy wskaźnik wzrostu w skali rocznej, od stycznia br. W poprzednich miesiącach wskaźnik ten wynosił: w czerwcu — 6,8 proc., w lipcu — 5,2 proc. oraz w sierpniu — 4,1 proc.

ze świata nauki i techniki

OGRZEWANIE SŁOŃCEM

Specjaliści z Kijowa opracowali oryginalny projekt domu przeznaczającego dla terenów wiejskich w południowych rejonach ZSRR. Część dachu pokrywa podwójna tarcza szklana, w której wmontowane są zbiorniki z wodą. Woda po nagrzaniu promieniami słonecznymi do 50-60 st. Celsjusza, przedostaje się do systemu grzewczego. W pochmurne dni pomieszczenia ogrzewane są dzięki ciepłu przechowywanemu w zbiornikach. (PAP)

KOLOROWY „JOWISZ”

W zakładach Unifra-Polokolor opracowano dokumentację i uruchomiono produkcję odbiornika telewizyjnego kolorowej typu „Jowisz 5600”. Dane techniczne: polinastrowy kolorowy, opracowany na podstawie własnej dokumentacji, wyposażony w kineskop P11, o przekątnej ekranu 22" i kącie odchyleń 119 stop. Wszystkie układy elektroniczne odbiornika są skonstruowane wyłącznie na bazie techniki półprzewodnikowej, z maksymalnym wykorzystaniem układów scalonych. (MFM)

ZAGŁOWIEC DO PRZEWOZU RUDY

W ZSRR opracowano projekt zagłowca do przewozu rudy o wyporności ponad 50 tys. ton. Jego ożaglowanie stanowić będzie 12 wsporników masztów o wysokości 70 m. Łączna powierzchnia żagli, które będzie można zwinąć automatycznie, ma wynieść 14 tys. m. kw. Maszyna cyfrowa zainstalowana na tym statku umożliwi poznanie siły wiatru, jego kierunku, wyliczenie kursu oraz innych warunków nawigacji. (PAP)

SAMOCZYDNY W STOLICY

W Warszawie zarejestrowanych jest ponad 220 tys. samochodów (na terenie województwa warszawskiego — 232 tys.). Wszystkie pojazdy kupują benzynę w stacjach CPN, których jest w stolicy nie-

wiele ponad pięćdziesiąt. Na jedną stację benzynową przypada więc w Warszawie ok. 1000 samochodów. W roku przyszłym przewiduje się budowę pięciu nowych stacji CPN. (WTR)

ŚWIATŁA HAMULCOWE

Amerkańska National Highway Traffic Safety Administration przeprowadza badania, których celem było wykazanie, czy podświetlenie światła hamulcowych i umieszczenie ich na wysokości oczu kierowców zwiększa skuteczność ich działania. Nowe rozwiązanie wydaje się bardzo interesujące, gdyż okazało się, że na takich światłach z dodatkowymi światłami było dwa razy mniej najeżdżań z tyłu. (PAP)

NOWY MIKROSKOP

Uczelnia z Instytutu Fizyki i Instytutu Molekularnej Genetyki Czechosłowackiej Akademii Nauk opracowali nowy optyczny mikroskop, przystosowany do badania żywej komórki. Pozwala on otrzymywać od razu dwa obrazy — dwóch różnych od- cinków badanej komórki — tej po- wierzchni i wnętrza. Obsa obrazu są powiększone 1000-krotnie. Można je obser- wować na ekranie telewizora, wprost przez okulary, fotografować lub filmo- wać. (PAP)

ZASTRZEŻONE PRZEPISY

Duńska policja została wyposażona w radary, szybkie motocykle i helikoptery. Upoważniona jest do pobierania bardzo wysokich mandatów za przekroczenie szybkości, nawet do 3 tys. koron duńskich. W Danii obowiązuje obecnie ograniczenie prędkości na autostradach do 100 km/godz., a na normalnych drogach publicznych do 80 km/godz. Obowiązuje, że zmniejszenie szybkości pojazdów na zso- sach o 10 km daje w skali całego kraju oszczędność paliwa o ok. 3 proc. (PAP)

NIEBEZPIECZNA TELEWIZJA

Amerkańscy lekarze przestrzegają kierowców przed oglądaniem telewizji,

zwłaszcza przed dłuższą jazdą. Wyjątko- wo niebezpieczne są telewizory kolorowe, które pogarszają wzrok nawet o 30 proc. Po kilku godzinach oglądania programu zawroty w oczach i ból głowy, a także zmę- czenie i osłabienie. Lekarze uważają, że poprawa wzroku może nastąpić po 1-2- godzinnym odpoczynku. (Interpress)

PŁYTY LASEROWE

Małe płyty gramofonowe o wielo- miejszemu niż tradycyjne „longplay”, odzwierciedlają trzy razy więcej muzyki. Zapis nagrany dokonuje się za pomocą promieni lasera na matrycy, z której można potem odczytać wiele kopii. Płyty przesłuchuje się w specjalnym, małym adapterze równie- ż za pomocą cienkiego laserowego pro- mienia. Jakość dźwięków jest lepsza w porównaniu z zapisem elektromechani- cznym. Inżynierowie holenderskiej firmy „Philips” proponują ten nowy system za- pisu. (PAP)

ATOMOWA STATYSTYKA

Pozycja energii jądrowej w bilansie energetycznym wielu krajów jest już du- ża i będzie rosta. W ubiegłym roku elek- tryczność jądrową w 10 krajach Europy Zachodniej wyprodukowały 167 mld kWh, w ZSRR 44 mld kWh, Japonii 33 mld kWh, USA 235 mld kWh. Energii te o- trzymano z ponad 500 instalacji obec- nie elekrowni atomowych. W budowie znajduje się jeszcze ponad 300 takich obiektów z reguły o większej mocy niż elekrownie atomowe pracujące dzia- łające. (WTR)

UBYWA LASÓW

Zalesione obszary globu ziemskiego ra- mują jeszcze 30 proc. powierzchni Ziemi. Jednakże sytuacja pogarsza się z roku na rok. Dr Eric Ekholm, w specjalnym ra- porcie opublikowanym przez amerykań- ski Worldwatch Institute stwierdza, iż ro- cznie ubywa na świecie 1,2 proc. powie- rchni lasów. (PAP)

wiadomości gospodarcze

SESJA MINISTERIALNA OAPEC

Sesja ministerialna Organizacji Arabskich Państw Eksporterów ropy Naftowej (OAPEC), która rozpoczęła się 4 bm. w Kuwejcie i miała trwać dwa dni, została niespodziewanie zakończona tego samego dnia po kilku godzinach obrad. Konferencję opuścił saudyjski minister ds. ropy, szejk Jamani. Na sesji końcowej „nie- obecny był również minister ds. ropy Zjednoczonych Emiratów Arabskich, szejk Otaiba. Oficjalnie zapewniono, że nie było to wynikiem rozbieżności w tonie OAPEC, ale w kołach kon- ferencji panował całkowicie odmien- ny pogląd.

Jak podają agencje zachodnie, szejk Jamani opuścił obrady, kiedy Libia i Syria zaproponowały uchwa- lenie rezolucji popierającej Iran w jego konflikcie ze Stanami Zjedno- czonymi. Stanowisko Arabii Saudyjskiej podzielane jest przez niektóre inne kraje naftowe.

OAPEC została utworzona w styczniu 1968 r. w celu stymulowania współpracy między arabskimi produ- centami ropy naftowej w dziedzinie produkcji i cen tego surowca. OAPEC odegrała istotną rolę ko- ordynacyjną w czasie arabskiego embarga na dostawy ropy dla państw uprzemysłowionych w okre- sie wojny arabsko-izraelskiej w 1973 r.

Jak oświadczył przewodniczący sesji, kuwejcki minister ds. ropy, na konferencji nie było w zasadzie

rozbieżności dotyczących punktów porządku dziennego, jednakże dodał, że porządek ten nie obejmował za- gadnień związanych z kryzysem irańskim.

Według doniesień z Kuwejtu, w czasie krótkiej sesji pojawiły się również poważne rozbieżności po- między krajami członkowskimi od- nośnie do przyszłych cen ropy naftowej.

Libijski minister ds. ropy, Marbuk oświadczył, że jego kraj zażąda w Caracas zdecydowanej jednorazowej podwyżki cen, a nie podwyżek stop- niowych.

Wystąpienie ministra libijskiego stało w rażącej sprzeczności z po- glądem przedstawionym przez mi- nistra ds. ropy naftowej Kataru, Al Thaniego, który zapowiedział, że kraj jego będzie występował w Ca- racas za stopniowymi podwyżkami cen ropy. Stanowisko to znalazło poparcie Arabii Saudyjskiej i Zjed- noczonych Emiratów Arabskich.

Opuścił konferencję minister saudyjski szejk Jamani oświadczył dziennikarzom, że ma nadzieję, iż na sesji w Caracas możliwe będzie po- wrocie do jednolitej ceny ropy naftowej. Spośród wszystkich kra- jów OAPEC Arabia Saudyjska jest w tej chwili jedynym państwem sprze- dającym swą ropy po najniższej sprze- daczalnej cenie 18 dolarów za baryłkę. Większość krajów trzyma się górnej granicy 23,50 dol. za baryłkę, a Libia, Algieria i Nigeria pulap ten już przekroczyły.

Komentatorzy zachodni podkreśla- ją, iż rozbić wśród krajów OAPEC może odbić się w istotny sposób na przebiegu konferencji OPEC w Ca- racas. (em)

WŁOCHY POZBAWIONE SAUDYJSKIEJ ROPY

Z dniem 5 bm. Arabia Saudyjska wstrzymała dostawy ropy naftowej dla Włoch w związku ze skandalną łapówkowym ujawnionym w ostat- nich dniach przez prasę włoską, w której zamieszczone są osobiście wlo- skie i zagraniczne, a związane z wa- rianiem kontraktu na dostawy ropy saudyjskiej dla włoskiego towarzy- stwa AGIP.

W związku z decyzją saudyjskiego dostawcy Włochom grozi poważne komplikacje na rynku naftowym, bo- wiem Arabia Saudyjska jest głów- nym dostawcą ropy do tego kraju. Niektórzy komentatorzy twierdzą, że konsekwencją skandalu może być racjonalizowanie we Włoszech paliw płynnych. Przewodniczący włoskiego dostawcy ropy naftowej przewiduje drastyczne ograniczenia ruchu sa- mochodowego z zakazem niedzieln

REKOMPENSATA ZA WADY

KRYSTYNA MOŚCIBRODZKA

W zasobach spółdzielczych istnieją mieszkania z wadami takimi jak np. ciemna kuchnia, uciążliwe sąsiedztwo, zbyt duży hałas z otoczenia budynku, a także z wadami trwałymi nie do usunięcia, wynikającymi z błędów technologicznych, zastosowania nieodpowiednich materiałów lub złego wykonawstwa robót budowlanych.

BADANIA prowadzone przez spółdzielczość mieszkaniową wykazały, że istnieją trudności w zaspokajaniu mieszkań niepełnowartościowych. Nie ulega więc wątpliwości, że w celu rekompensaty niedogodności związanych z użytkowaniem mieszkania o niższej wartości użytkowej, tam gdzie nie można usunąć występujących wad w drodze modernizacji, remontów bądź napraw, należałoby obniżyć opłatę za mieszkanie. Związane jest to z przydziałem mieszkań z wadami jest losowy i użytkownik nie ma możliwości wyboru.

Opracowania wykonane na zlecenie CZSMB zmierzają do zaproponowania metody sprawiedliwego dla użytkownika uzależnienia opłaty za mieszkanie od jego wartości użytkowej i odpowiedniego zmniejszenia opłat za mieszkanie, które posiadają wady. Etapem wstępnym do ustalenia odpowiednich rozwiązań jest zbadanie faktycznie stosowanego zróżnicowania opłat za mieszkania w powiązaniu z ich wartością użytkową.

W świetle przepisów

Różnicowanie opłat za mieszkania w spółdzielczości mieszkaniowej jest uregulowane odpowiednimi przepisami prawnymi¹⁾. Przewidują one stosowanie współczynników korekcyjnych różnicujących opłaty za mieszkania spółdzielcze ze względu na występowanie w mieszkaniu loggii, balkonu, szaf wbudowanych (podwyższenia opłat), a także ze względu na uciążliwe sąsiedztwo lokalu lub urządzeń technicznych budynku (obniżenie opłat). Przepisy przewidują przedziały stosowania współczynników korekcyjnych. Przedział ten dla mieszkań typu lokatorskiego wynosi od 0,8 do 1,20. Dla mieszkań typu własnościowego granice przedziału są inne i wynoszą od 0,85 do 1,15. Poświadczają one ponadto, że współczynniki korekcyjne powinny być stosowane odnośnie do wszystkich składników kosztów gospodarki zasobami mieszkaniowymi oraz spłaty zobowiązań długoterminowych. Jeśli stosowane są współczynniki korekcyjne przy rozliczaniu kosztów inwestycji to wtedy nie różnicuje się opłat w spłacie zobowiązań długoterminowych, a różnicuje się tylko opłatę czynszową. Stosowanie

współczynników korekcyjnych nie jest jednak obligatoryjne dla spółdzielni mieszkaniowych. Wytyczne omawiane uchwały stwierdzają, że spółdzielnie mieszkaniowe mogą stosować współczynniki korekcyjne, a więc nie muszą. Opłata mieszkaniowa za używanie lokalu jest ustalana w drodze przemnożenia odpowiednich stawek przez powierzchnię użytkową i ewentualnie przez współczynniki korekcyjne. Nie jest jednak ustalona lista cech ze względu na które może być stosowane zróżnicowanie opłat. Nie są podane wielkości współczynników jakie należy przypisać poszczególnym cechom. Nie jest także sprecyzowane jak należy postępować jeśli w mieszkaniu wy-

stąpi kilka cech różnicujących opłaty. Nie ma wskazówek np. czy współczynniki korekcyjne dla kilku cech należy mnożyć, uśredniać itp.

Spółdzielnie mieszkaniowe różnicują więc opłaty za mieszkania stosując różne wielkości współczynników w odniesieniu do tych samych cech. Poza stosowaniem współczynników korekcyjnych, opłaty różnicują się w przypadku niedogrzewania mieszkań oraz awarii dźwigów.

Podsumowując można stwierdzić, że spółdzielnie mają pewną swobodę w ustalaniu wartości współczynników korekcyjnych w ramach ustalonych i obligatoryjnych przedziałów liczbowych. Wydaje się jednak, że przedziały od 0,80 do 1,20 są zbyt

małe, aby mogły w pełni odzwierciedlać występujące różnice w wartości użytkowej mieszkań.

Jaka rekompensata

W celu zorientowania się w faktycznym zróżnicowaniu opłat za mieszkania spółdzielcze, w zależności od walorów użytkowych, zostało przeprowadzone badanie²⁾ w wojewódzkich spółdzielniach mieszkaniowych. Ogółem zbadano 54 spółdzielni, co stanowiło 5,5 proc. ogólnej liczby spółdzielni istniejących w Polsce. Jednak badane spółdzielnie mieszkaniowe są dobrane ze wszystkich miast wojewódzkich, a więc różnych regionów Polski. Ogółem w badanych 31 spółdzielniach, które różnicują opłaty za mieszkania znajduje się 227 709 mieszkań, z których 150 012 ma zróżnicowane opłaty ze względu na walory użytkowe.

Opłata za mieszkanie składa się z dwóch elementów: ze spłaty kredytu długoterminowego oraz opłaty eksploatacyjnej. Spółdzielnie różnicują albo spłatę kredytu i opłatę eksploatacyjną lub koszt budowy i m kw. p.u. mieszkania i opłatę eksploatacyjną lub tylko opłatę eksploatacyjną.

Jak wynika z załączonej tabeli prezentującej wyniki badań, wśród 23 spółdzielni, które nie dokonują zróżnicowania opłat, 12 znajduje się w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców, a 11 w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Opłaty za mieszkania są więc zróżnicowane ze względu na walory użytkowe w takim samym stopniu w miastach małych, jak i w dużych. Należy jednak podkreślić, że w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców branych jest pod uwagę przy zróżnicowaniu opłat znacznie więcej cech niż w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców.

lub loggię, także trzy spółdzielnie z tytułu występowania ciemnej kuchni. Po jednej spółdzielnia uwzględnia przy różnicowaniu opłat rodzaj podłóg, użytkowanie tarasów, brak c.o., brak WC, wady konstrukcji, sąsiedztwo kotłowni.

Nazwa cechy	Liczba różnicujących opłaty	Stosowane współczynniki różnicujące
Położenie mieszkania na kondygnacji	28	a)
Wyposażenie mieszkania w balkon lub loggię	3	0,95—1,15
Rodzaje podłóg (PCV, klepka)	1	0,96—1,03
Użytkowanie tarasów	1	1,10—1,15
Ciemna kuchnia	1	0,95
Brak c.o.	1	0,33
Brak wc	1	0,08
Wady konstrukcji	1	0,85
Sąsiedztwo kotłowni	3	0,85—0,95

Źródło: J.W.

Najczęściej opłaty są różnicowane ze względu na położenie mieszkania na kondygnacji. Takich mieszkań jest w dużych badanych miastach 96 225 (92,6 proc. wszystkich badanych mieszkań w dużych miastach) a w małych — 42 003 (91,1 proc. wszystkich zbadanych mieszkań w tej grupie miast). Spółdzielnie różnicujące opłaty za mieszkania ze względu na położenie mieszkania na kondygnacji stosują różne współczynniki atrakcyjności dla różnych kondygnacji. W dużym stopniu wielkość tych współczynników jest uzależniona od wysokości budynków.

Najniższe współczynniki, mniejsze od jedności, przydziela się mieszkańcom położonym na parterze i ostatniej kondygnacji. Współczynniki dla parteru wahają się od 0,85 do 1,00 a dla ostatniej kondygnacji od 0,80 do 0,98. Tylko jedna spółdzielnia

pisach. Większość spółdzielni ściśle przestrzega stosowania współczynników z przedziału 0,80 — 1,20 przewidzianego w uchwalech. Tylko w dwóch przypadkach stosuje się dużo niższe współczynniki, dla cechy brak c.o. jedna spółdzielnia stosuje współ-

Nazwa cechy	Liczba różnicujących opłaty	Stosowane współczynniki różnicujące
Położenie mieszkania na kondygnacji	28	a)
Wyposażenie mieszkania w balkon lub loggię	3	0,95—1,15
Rodzaje podłóg (PCV, klepka)	1	0,96—1,03
Użytkowanie tarasów	1	1,10—1,15
Ciemna kuchnia	1	0,95
Brak c.o.	1	0,33
Brak wc	1	0,08
Wady konstrukcji	1	0,85
Sąsiedztwo kotłowni	3	0,85—0,95

Źródło: J.W.

Najczęściej opłaty są różnicowane ze względu na położenie mieszkania na kondygnacji. Takich mieszkań jest w dużych badanych miastach 96 225 (92,6 proc. wszystkich badanych mieszkań w dużych miastach) a w małych — 42 003 (91,1 proc. wszystkich zbadanych mieszkań w tej grupie miast). Spółdzielnie różnicujące opłaty za mieszkania ze względu na położenie mieszkania na kondygnacji stosują różne współczynniki atrakcyjności dla różnych kondygnacji. W dużym stopniu wielkość tych współczynników jest uzależniona od wysokości budynków.

Najniższe współczynniki, mniejsze od jedności, przydziela się mieszkańcom położonym na parterze i ostatniej kondygnacji. Współczynniki dla parteru wahają się od 0,85 do 1,00 a dla ostatniej kondygnacji od 0,80 do 0,98. Tylko jedna spółdzielnia

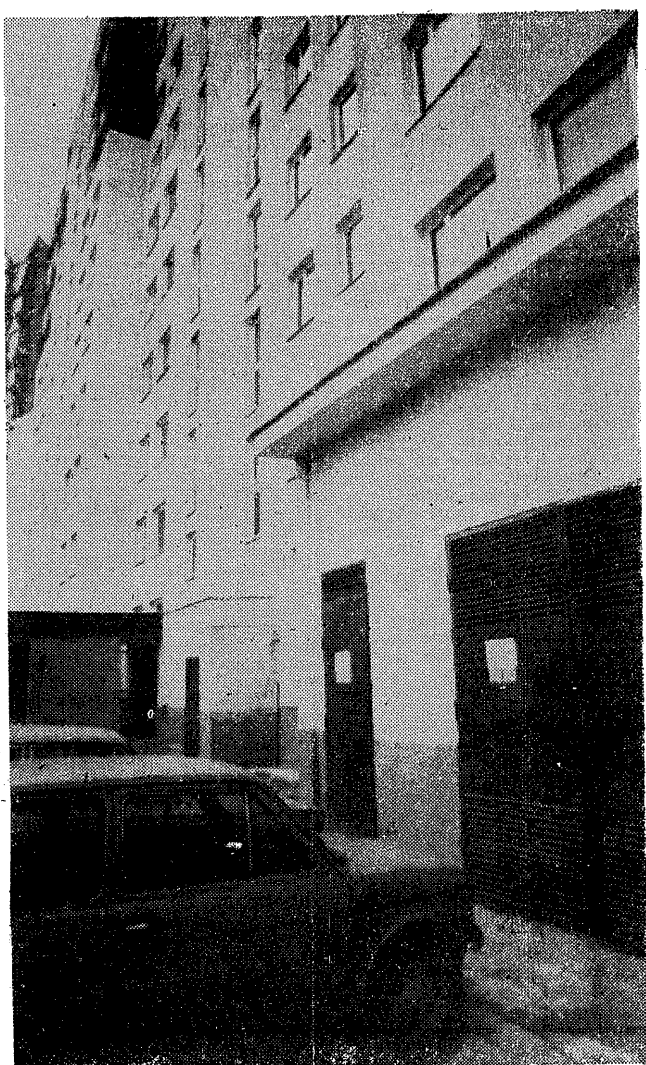
czynniki 0,33 oraz dla cechy brak WC jedna spółdzielnia stosuje współczynnik 0,08. Stosowane współczynniki różnicujące opłaty za mieszkania w niewielkim stopniu. Współczynniki te nie odzwierciedlają relacji w uciążliwościach poszczególnych cech. Często cechom których uciążliwość jest odczuwalna różnie, przypisuje się współczynniki takie same lub bardzo zbliżone. Na przykład uciążliwość mieszkania z ciemną kuchnią jest tak samo oceniana (0,95) jak mieszkanie położone na kondygnacjach od siódmej wznwyż w budynkach 11—12 kondygnacyjnych. Różnice między współczynnikami korekcyjnymi są niewielkie i bliższe jedności, a więc bardzo nieznacznie oddziałują na opłatę za mieszkanie. Są więc słabym bodźcem dla użytkowników mieszkań, dla zasiedlania mieszkań niepełnowartościowych. Dla przykładu jeśli w 1977 r. średniokrajowa opłata za mieszkanie spółdzielcze typu lokatorskiego o powierzchni 50 m kw. wynosiła 653 zł, to tam, gdzie nawet zastosowano współczynnik korekcyjny np. za ciemną kuchnię, rekompensatą dla lokatorów było 32 zł.

Wnioski powyższe potwierdzają istnienie problemu doposażania opłat czynszowych do wartości użytkowej mieszkań. Dalsze badania prowadzone przez CBR CZSMB powinny uzupełnić lukę jaka istnieje w tej problematyce oraz być pomocne dla spółdzielni mieszkaniowych w celu szerszego i bardziej odczuwalnego wprowadzenia zróżnicowania opłat za mieszkania w zależności od ich wartości użytkowej.

1) Problematyka ta jest przedmiotem analiz Zakładu Badań Społeczno-Ekonomicznych CBR CZSMB.

2) Uchwała nr 9 CZSMB z 22 lutego 1989 r. w sprawie rozliczeń finansowych spółdzielni z członkami za używanie lokali, „Informacje i Komunikaty” CZSMB 1989 r. nr 4. Uchwała nr 8 Zarządu CZSMB z 6 czerwca 1989 r. w sprawie rozliczeń finansowych spółdzielni z użytkownikami lokali, „Informacje i Komunikaty” 1979 nr 11.

3) Badanie to zostało przedstawione w opracowaniu K. Mościbrodzkiej „Uzależnienie opłat za mieszkania od ich wartości użytkowej”. Warszawa 1979, s. 80, ZSM SIB.



Uciążliwe sąsiedztwo urządzeń towarzyszących w budynku obniża wartość użytkową mieszkań
Fot. S. ZUBCZEWSKI

Wyszczególnienie	Liczba spółdzielni lub mieszkań z tego		
	Ogółem	w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców	w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców
Liczba spółdzielni			
a) zbadanych	54	28	26
b) różnicujących opłaty	31	17	14
c) odsetek	57,4 proc.	60,7 proc.	53,8 proc.
Liczba mieszkań w:			
a) spółdzielniach różnicujących opłaty	227 709	140 285	87 424
b) których opłaty są zróżnicowane	150 022	103 844	46 118
c) odsetek	67,9 proc.	74,0 proc.	52,8 proc.

Źródło: Kwestionariusz dotyczący faktycznego zróżnicowania opłat za mieszkania (byłego Zakładu Spółdzielczości Mieszkaniowej) Spółdzielczego Instytutu Badawczego).

W badanych spółdzielniach stosuje się zróżnicowanie opłat ze względu na 9 cech. Najwięcej spółdzielni, bo 28 stosuje zróżnicowanie opłat ze względu na położenie mieszkania na kondygnacji. Trzy spółdzielnie stosują zróżnicowane opłaty ze względu na wyposażenie mieszkania w balkon

przydziela dla ostatniej kondygnacji współczynnik równy 1,15.

Wnioski

Na podstawie zebranego materiału można stwierdzić, że spółdzielnie różnicują opłaty za mieszkania zgodnie z wytycznymi podanymi w prze-

CZWARTKI ZJAZDOWE PTE

MOTYWACJA AKTYWNOŚCI I POSTĘPU

TRZECIE z kolei spotkanie czwartkowe (6.XII.br.) w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym poświęcone było problemom motywacji aktywności ekonomicznej i postępu. Sala i tym razem z trudem mieściła wszystkich chętnych, a frekwencja nie słabła w czasie czterogodzinnej wymiany zdań.

Problematyka motywacji została zarysowana już w zagajeniu dyskusji (prof. Józef Pajestka) bardzo szeroko. Odczuwa się bowiem — co wszyscy podkreślali — ogromną potrzebę odejścia od wąsko ekonomicznego traktowania problemu, spraważającego system motywacji do kwestii materialnego zainteresowania. Chodził o to, aby uwzględnić nie wszystkie czynniki i uwarunkowania, które kształtują postawy ludzkie. Jest to istotne zawsze, szczególnie jednak w okresie, kiedy wyczerpują się czynniki ekstenzywnego rozwoju, rozwoju przez ilość, a dla dalszego postępu rozstrzygające znaczenie ma jakość pracy ludzkiej.

Jeśli więc kluczem postępu — stwierdził prof. Pajestka — jest człowiek, jego aktywność, zdolności twórcze, geniusz, to kluczem systemu motywacyjnego muszą być także czynniki, które w danym okresie, w danych warunkach rozwoju najistotniej kształtują aktywne postawy.

W powojennej, 35-letniej historii naszego kraju różne czynniki miały dominujący wpływ na postawy i postępowanie ludzi. W różnych też okresach polityka przyspieszała większe lub mniejsze znaczenie motywacji społeczno-ideologicznej, motywacji materialnego zainteresowania czy też motywacji współzgodności.

W pierwszych powojennych latach miało znaczenie motywacyjne miał sam awans społeczny ludności i jej ogromna mobilność. Przypływ ludzi ze wsi do miast był dla nich swego rodzaju wyzwaniem. Awans

cywilizacyjny ludności wiejskiej stanowił więc nie tylko wynik, ale i niezwykle silny czynnik dynamizujący postęp. Ogromną rolę odegrały też motywacje awansu edukacyjnego.

Obecnie znaczenie wszystkich tych czynników motywacyjnych, które przyniosły ze sobą niejako automatycznie ustrój socjalistyczny, które wynikały z realizacji jego podstawowych założeń, osłabło. Ich rola w okresie stabilizacji, pewnej petyfikacji układów społecznych i kadrowych — niewątpliwie maleje.

Nie znaczy to, że nie pojawiają się nowe czynniki motywacyjne. Jednym z nich jest szersze otwarcie gospodarki polskiej na świat. Jest ono także swego rodzaju wyzwaniem.

Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że socjalizm osłabia znaczenie niektórych, silnie działających w innych systemach politycznych, bodźców aktywności ludzkiej, takich jak walka o byt lub walka konkurencyjna. Zapewnienie wszystkim pracy, bezpłatna oświata, rozwinięty system zabezpieczenia społecznego i ochrony zdrowia — to co najcenniejsze w socjalizmie — może mieć swoje reperkusje w systemie motywacji.

I dlatego właśnie czynniki ekonomiczne, bodźce zainteresowania materialnego, muszą być w socjalizmie mocno wsparte motywacjami wynikającymi z jego ideologii, motywacjami społeczno-moralnymi, takimi jak integracja społeczna, solidarność, poczucie celowości działania, dbałość o dobro społeczne, satysfakcja z osiągniętego poziomu i warunków życia, odpowiedzialność za działanie własne i osiągnięcia kolektywne.

JAK w pełni uruchomić te wszechstronne moralne, socjologiczne i ekonomiczne czynniki motywacji aktywności i postępu? Ten podstawowy problem zarysowa-

ny w zagajeniu został podjęty i przedstawiony w różnych płaszczyznach, zarówno w wystąpieniach panelistów (prof. Zofia Morecka, prof. Mieczysław Kabaj, dr Piotr Karpiuk, prof. Wiesław Krenkiewicz), jak i w dyskusji. Zarysowały się oczywiście różne stanowiska, bazujące i na teorii, i na doświadczeniu praktycznym.

Akcent na pozamaterialne motywy ludzkiego działania nie zatarł w dyskusji czwartkowej w PTE znaczenia czynników ekonomicznych. W naszym kraju poziom płac, mimo gwałtownego wzrostu w pierwszych latach bieżącej dekady jest wciąż jeszcze relatywnie niski (M. Kabaj). A kryzys motywacji ekonomicznych który obserwujemy, nie wynika z faktu, że osiągnęliśmy wysoki poziom życia, lecz z faktu rozerwania więzi między efektem pracy a płacą, i szerzej — dochodami.

Omówione zostały przyczyny tego zjawiska tkwiące i w samym systemie przeprowadzania podwyżek płac — drogą regulacji, a więc pewnego rozdawnictwa środków niezależnie od ilości i jakości pracy, i w pewnej swobodzie ustalania cen, a także w całym systemie funkcjonowania gospodarki, którego elementem jest przeciż polityka płac. W wypowiedziach zarysowały się kontrowersje na temat roli WOG i ogólnie przyczyn antyelektywnej polityki przedsięwzięcia (B. Pierzchała, A. Fedak), pogłębiającej przez podmioty asortymentowe brak równowagi na rynku.

Kolejnym tematem wywołującym także różne oceny była skala zróżnicowania płac, a zwłaszcza dochodów, problem stódku płac minimalnych do średnich (Z. Zarzycki, A. Rajkiewicz), różnego dostępu do dóbr i usług pogłębiającego zróżnicowania społeczne, odczuwalnego jeszcze bardziej, i tak daleką od

optymalnej, strukturę dochodów ludności (Z. Morecka, P. Karpiuk).

ELEMENTY diagnozy nie były jednak zasadniczym nurtem czwartkowej dyskusji.

Zgodnie z sugestią dr. Zbigniewa Madeja — sprawnie prowadzącego kolejne spotkanie w PTE — i paneliści, i dyskutanci skupili uwagę na propozycji aplikacyjnych, dających się zastosować w najbliższej przyszłości.

Najczęściej formułowaną, zgodnie wysuwającą się na czoło sugestią, prowadzącą — zdaniem uczestników spotkania — do wzmocnienia motywacji aktywności i postępu zaradów materialnych, jak i pozamaterialnych wydaje się znaczne rozszerzenie zakresu kompetencji organizacji gospodarczych i terenowych. Przy obecnym bowiem stopniu złożoności problemów gospodarczych skuteczne regulowanie wyłącznie z centrum nie zawsze jest możliwe (J. Mujżel). Przedsiębiorstwa muszą mieć samodzielność wyboru czynników najbardziej w danych warunkach aktywizujących działalność ludzką i możliwe najściślej wiążących wzrost płacy z efektami pracy.

Samodzielność wymaga spójnych miar efektywności działania (B. Pierzchała, B. Przywara) oraz o wiele sprawniejszej opartej na nieformalnej ocenie polityki kadrowej w wszystkich szczeblach zarządzania (J. Mujżel, A. Rajkiewicz).

Chodzi o to, żeby niesprawność działania, błędne decyzje gospodarce nie były łatwo pokrywane kosztami ogólnospołecznym.

Należałoby rozwinąć także takie formy i zasady współzawodnictwa, zwłaszcza w jednostkach stanowiących końcówkę ogniw produkcji dóbr konsumpcyjnych, w handlu i usługach, które zmuszałby organizację gospodarce do służenia lu-

dzium, a nie wskaźnikom (J. Pajestka), które uniemożliwiałyby formalną maksymalizację efektów kosztem konsumenta (M. Kabaj).

Podkreślono też konieczność wprowadzenia powszechnie znanych i przez obie strony (zarządzających i wykonawców) przestrzeganych reguł gry, stałych zasad działania, a także jawnej polityki płac, nagród i podziału wszelkich świadczeń i przywilejów socjalnych (A. Rajkiewicz, K. Gliszczynska).

Silny akcent — prawie we wszystkich wystąpieniach — położony został na konieczność ścisłego wiązania wzrostu płac ze wzrostem wydajności pracy. Każda dodatkowa złotówka z funduszu płac powinna być zapłatą za wydajniejszą i lepszą od przeciętnej pracę (Z. Morecka). Jest to jednak możliwe tylko w warunkach, kiedy wzrost płac nie jest traktowany jako rekompensata wzrostu kosztów utrzymania. Akcentowana więc była niemal powszechnie potrzeba stosowania antyinflacyjnych metod dalszego rozwoju, przy wzroście kosztów utrzymania nie większym niż 2—3 proc. rocznie.

Odmienne stanowisko w panelowej dyskusji zajął prof. Wiesław Krenkiewicz, który założył, że / czy tego chcemy, czy nie — czeka nas w przyszłości szybki wzrost płac i szybki wzrost cen, gdyż jest to, jak do wodzi historia, jedyna — w warunkach, w jakich znajduje się obecnie nasza gospodarka — droga przezwyciężenia trudności i dalszego rozwoju.

W dyskusji na czwartkowym spotkaniu wyraźnie przewijał się nurt optymistyczny. Przeważało stanowisko, że istniejące szanse znacznego zwiększenia pozamaterialnych i materialnych motywacji postępu utrzymania dynamizującej funkcji płac (M. Kabaj). Jest to

tym istotniejsze, że zahamowanie, po okresie niezwykle szybkiego wzrostu płac, wywołuje niekorzystne reperkusje i w gospodarce, i w systemie motywacji i w poczuciu społeczeństwa (Z. Morecka, B. Przywara). W gospodarce naszej istnieją, o czym mówiono, możliwości o wiele bardziej niż dotąd efektywnego wykorzystania wszystkich czynników wytwórczych, które mogłyby przynieść wyższy od założonego wzrostu dochodu narodowego.

Dwu—trzyprocentowy przyrost dochodu narodowego rocznie, przy osiągniętym już poziomie gospodarki, mógłby okazać się wystarczający, gdyby gospodarka ta była bardziej zharmonizowana (W. Rydygier). Występujące jednak obecnie niepełne wykorzystanie rozbudowanego wielkim wysiłkiem potencjału produkcyjnego, związane z barierą energetyczną i surowcową, nie powinno utrzymywać się długo, gdyż grozi to moralnym zużyciem majątku trwałego. W zakładach wyczuwa się silną tendencję do zwiększenia produkcji mimo występujących trudności. I tę presję można i trzeba wykorzystywać jako czynnik motywacyjny, skłaniający do aktywności, do wzrostu efektywności działania.

Dyskusja dowiodła, że w dziedzinie motywacji aktywności i postępu nie ma i nie może być gotowych recept. Jest wiele rozwiązań już przemyślanych, opracowanych, dających się od razu wprowadzić i wiele spraw, które nie są jeszcze w pełni rozpoznane, których realizację komplikują występujące w naszej gospodarce napięcia.

Istnieją jednak w gospodarce znaczne rezerwy, których uruchomienie i wykorzystanie okaże się możliwe, jeśli uda nam się zwiększyć pozamaterialne motywacje aktywności, równocześnie wyzwoić do środki dla wzrostu płac i świadczeń społecznych, stwarzając tym samym sprężenie z jakością pracy i efektywnością gospodarowania.

A. K.

