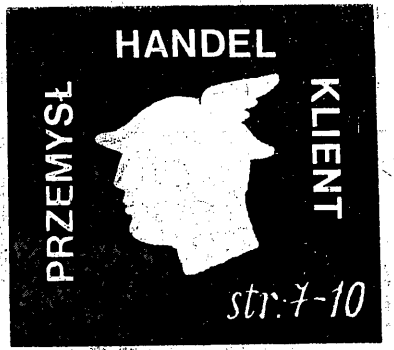
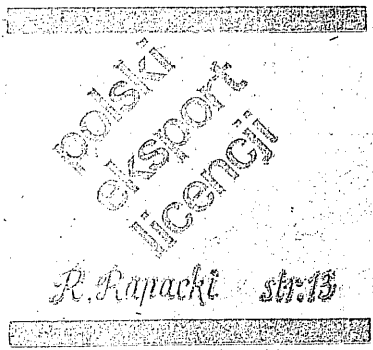
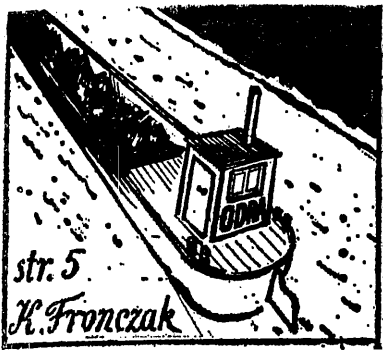




ZYCIE

25 MAJA 1980 R.

ROK XXXV

CENA 4 ZŁ

NR 21 GOSPODARCZE

KTÓRĘDY DO RÓWNOWAGI

Rozmowa z HENRYKIEM KISIELEM — ministrem finansów

JERZY DZIECIOŁOWSKI: — „Życie Gospodarcze” przyłącza się do życzeń z okazji 30-lecia Ministerstwa Finansów. Jest sposobny moment, żeby zapytać, jak ocenia Pan pracę urzędu, którym Pan kieruje?

HENRYK KISIEL: — Od chwili przekształcenia urzędu ministra skarbu w urząd ministra finansów, co miało miejsce właśnie przed trzydziestu laty, system finansowy, wraz z gospodarką kraju, przeszedł ogromną ewolucję. Dziś system ten, w porównaniu z tamtym dość odległym okresem, stanowi w zasadzie jednolitą konstrukcję. Nauczyliśmy się nim operować na tyle precyzyjnie, by mógł sprostać nowym problemom, które rodzi stały rozwój kraju i coraz bardziej skomplikowane stosunki gospodarcze na świecie.

— Mam wątpliwości, czy tak zwany przeciętny obywatel jest przekonany, że nauczyliśmy się dostatecznie precyzyjnie, jak Pan Minister to określił, operować instrumentami finansowymi?

— Nie twierdzę, że dzisiejszy system finansowy jest doskonały i zawsze działa bezbłędnie.

— Przy pomocy instrumentów finansowych, takich jak np. kredyt, można mniej lub bardziej skutecznie wspierać zarządzanie gospodarką. Czy na tym polega niedoskonałość systemu finansowego, że nie jest ściśle powiązany ze sposobem zarządzania i planowania w gospodarce?

— Właśnie — widzę potrzebę ściślej powiązania bilansu finansowego państwa, bilansu pienięż-

go przychodów i wydatków ludności czy bilansu płatniczego z planem tworzenia i podziału dochodu narodowego, a więc pośrednio z planami rzeczowymi. Bilanse te powinny być uważnie analizowane, a zjawiska, które obrazują, respektowane przy podejmowaniu wszystkich decyzji ekonomicznych. Zwłaszcza wszelkie programy rozwojowe poprzedzać powinna solidna analiza aktualnej sytuacji finansowej, aby uniknąć w miarę możliwości błędów woluntaryzmu.

Ministerstwo Finansów powinno przygotowywać progностyczny zarys bilansu finansowego państwa, bilansu płatniczego, pięcioletniego szacunku dochodów i wydatków budżetowych, oraz bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Z opracowań tych, przedłożonych Komisji Planowania z półrocznym wyprzedzeniem w stosunku do planów pięcioletnich, wynikałyby wnioski dla opracowania projektów planów rocznych i 5-letnich planów społeczno-gospodarczych. W końcu ubiegłego roku podjęliśmy próbę skonstruowania progностycznych bilansów syntetycznych na okres przyszłego dziesięciolecia. Kontynuujemy prace nad takimi bilansami na lata 1981—1985. Przewidujemy, że przedłożymy je do rozpatrzenia w końcu czerwca bieżącego roku.

— Konstruowanie progностycznych bilansów syntetycznych, ważne z punktu widzenia strategii gospodarczej, ma dość luźny związek z bieżącymi wynikami gospodarczymi, o których decyduje przedsiębiorstwo. W związku z tym chciałbym zapytać, co z punktu widzenia systemu

finansowego przewiduje resort dla przedsiębiorstwa?

— Reprezentuję pogląd, że pozycja przedsiębiorstwa powinna być wzmocniona przez przywrócenie mu roli podstawowego podmiotu rozliczeń z budżetem państwa. Proponujemy zastąpienie obecnie występujących kilkunastu form rozliczeń najwyżej kilkoma formami podstawowymi. Uważamy, na przykład, że można by zrezygnować w niektórych przypadkach z oprocentowania środków trwałych, tak jak to już zrobiono w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłu terenowego. Nosimy się z zamiarem stworzenia z podatku dochodowego głównego instrumentu stymulacji podziału akumulacji finansowej między przedsiębiorstwem a budżet. Byłby to, jak się wydaje, pewien regulator zysku na rzecz „funduszy” przedsiębiorstwa aż do momentu pełnego wprowadzenia nowego układu cenowego w gospodarce, opartego na rzeczywistych kosztach własnych produkcji. Zamierzamy też wzmocnić rolę kredytu, zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji i środków obrotowych w przedsiębiorstwie.

— Swojego czasu naliczyłem w przedsiębiorstwie 117 różnych rodzajów wskaźników, parametrów i normatywów. Myślę, że dzisiaj jest ich więcej.

— Wypowiadałem się nie tylko za ograniczeniem normatywów finansowych. W planowaniu finansowo-ekonomicznym przedsiębiorstw należy przyjąć ograniczoną ilość dyrektyw i limitów. Na przykład, takie

jak: produkcja czysta lub produkcja dodana, produkcja ważnych nowych wyrobów, wartość lub ilość wyrobów standardowych na rynek, limit dewizowy na import itp. Listę dyrektyw i limitów dla przedsiębiorstw powinien ustalać rząd, co stwarzałoby szansę ugruntowania zasady, że listy te nie będą się rozszerzać w praktyce. Dyrektywy i limity dla przedsiębiorstw powinny być wyznaczane na rok, a parametry ekonomiczne i normatywy finansowe, np. wskaźnik udziału funduszu płac w wartości sprzedaży netto, stawki oprocentowania kredytów bankowych stawki odpisów amortyzacyjnych itp. na okres planu 5-letniego lub wyjątkowo na okres trzyletni.

— Czyli zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw. Łączy się z tym zwiększenie odpowiedzialności ich kierownictwa i, jeżeli chcemy być konsekwentni, to odpowiedzialność ta powinna być egzekwowana. Co jednak zrobić z tymi dyrektorami, którzy mają mierne wyniki lub straty?

— Zakres odpowiedzialności dyrektora przedsiębiorstwa i sposób jej egzekwowania powinny być określone w przygotowywanym projekcie ustawy o państwowych przedsiębiorstwach i ich organizacjach gospodarczych.

— Opowiada się Pan za zwiększeniem samodzielności przedsiębiorstw, ale jednocześnie jest Pan zwolennikiem rozszerzenia funkcji kontrolnych banku, zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji. Wiadomo, czym są inwestycje w działalności naszych

przedsiębiorstw. Bez rozszyfrowania tego stwierdzenia może zrodzić się podejrzenie, że to, co Pan „dał” jedną ręką, drugą zechce odebrać.

— Szczegółowe wyjaśnienie tej kwestii poprzedzę uwagą ogólniejszą. Z zawieszenia i ograniczenia działalności inwestycyjnej, które ma obecnie miejsce, powinno się znaleźć wyjście przez racjonalizację działalności gospodarczej w ogóle, a inwestycyjnej w szczególności. Będzie to możliwe wówczas, gdy rachunek ekonomiczny będzie odgrywał decydującą rolę również w działalności inwestycyjnej. I nie zmienia postaci rzeczy fakt, że w stosunku do dotychczas zdecydowanych, rozpoczętych i zawieszonych inwestycji pole działania tego rachunku będzie niewielkie, a z czasem dopiero rozszerzające się. Nigdy jednak nie będzie tak, że dysponować będziemy nieograniczoną ilością środków inwestycyjnych. Mamy teraz sposobny okres, by na nowo wyznaczyć wymagania pod adresem inwestorów, z punktu widzenia ich samodzielności i odpowiedzialności za realizację inwestycji oraz na wzmocnienie kontroli nad działalnością inwestycyjną. Na takim założeniu powinno się opierać finansowanie wszelkich inwestycji, a wzmocnienie roli banku rozumiemy w ten sposób, że bank zostałby zobowiązany do sprawdzania ekonomicznej efektywności inwestycji przed dopuszczeniem do rozpoczęcia robót, do określania udziału środków własnych inwestora w finansowaniu inwestycji i wreszcie do uruchamiania kredytów inwestycyjnych o różnicowanym oprocentowaniu w zależności

od przyjętych preferencji społeczno-ekonomicznych.

— Czy nie sądzi Pan, że potraktowanie jedną miarką inwestycyjnych kosztów typu powiedzmy „Belchatów” i inwestycji własnych przedsiębiorstw za kilkanaście milionów złotych, realizowanych ze środków własnych przedsiębiorstwa, hamować będzie myślenie o racjonalnym wykorzystaniu tych środków zamiast je pobudzać?

— Decyzje o inwestycjach przedsiębiorstw, powinni podejmować ich dyrektorzy. Ale obowiązkiem banku jest kontrola efektów w porównaniu z założeniami. Co więcej bank powinien ponosić w pewnym stopniu odpowiedzialność za realizację przyjętych zadań inwestycyjnych. Praktyka dowiodła, że tego typu inwestycje są szybkozrotne i wysokoefektywne. Należałoby się zatem zastanowić nad złagodzeniem warunków ich finansowania. Na przykład przez podniesienie ogólnej kwoty nakładów z 25 mln zł do 50 mln zł. Można również rozważyć dopuszczenie do realizacji inwestycji szybkozrotnych, gdy udział robót budowlano-montażowych w ogólnym nakładzie jest wyższy niż obecnie 10 proc., ale nie więcej niż np. 15 proc. Pewne rozluźnienie warunków realizacji inwestycji szybkozrotnych powinno być rozwiązane w związku ze specyfiką branżową.

— Kredyt jest narzędziem w działalności banku, przy pomocy którego

DOKONCZENIE NA STR. 2

PRZED DRZWIAMI PRZEDSZKOLI

STEFAN ANCEREWICZ

Dla przedszkoli najtrudniejszy jest chyba maj. Wtedy bowiem zapadają decyzje o przyjęciach w następnym roku szkolnym, a społeczne komisje, które ustalają odpowiednie listy, stają niejednokrotnie przed dylematami niemożliwymi do sprawiedliwego rozstrzygnięcia. Wystarczy być przy podejmowaniu tych decyzji, wystarczy prześledzić późniejsze odwołania sięgające czasami ministerialnej centrali, by zrozumieć, że rozwiązanie problemu opieki nad dziećmi w wieku przedszkolnym wymaga działań niezwłocznych i daleko idących.

OBECNA sytuacja budzi żywy, społeczny niepokój. Mimo poważnego zwiększenia się liczby dzieci objętych opieką przedszkolną — z ok. 607 tys. w 1970 r. do 1179 tys. w 1979 r. — co roku komisje odmawiają przyjęcia około ćwierć miliona chętnych. Z tej liczby około 100 tys. po odwołaniach zostaje przedszkolakami — kosztem nadmiernego zagęszczenia nawet normatywnie nie najluźniejszych placówek. Ale dla około 140 tys. dzieci przedszkolna furtka zostaje ostatecznie zamknięta. A liczby te odzwierciedlają jedynie potrzeby ujawnione lub raczej zadeklarowane przez rodziców. Aktualne poglądy pedagogiczne podkreślają nieodzowność wychowania przedszkolnego dla prawidłowego rozwoju wszystkich dzieci, wobec czego bardziej ilustratywny dla rozmiaru rzeczywistych potrzeb jest tzw. wskaźnik objęcia opieką. W Polsce do wszystkich placówek wychowania przedszkolnego uczęszcza 48,5 proc. dzieci w wieku od 3 do 6 lat; u wszystkich naszych

sąsiadów sytuacja jest nieporównywalnie lepsza, a wskaźnik ten waha się od około 80 do dobrze ponad 90 proc. (w NRD).

Oświatowe, zakładowe i „zerówki”

.. Napisałem „w placówkach wychowania przedszkolnego”, bo rzecz sprowadza się nie tylko do przedszkoli, których mamy zresztą też kilka rodzajów. Trzeba więc chwilę uwagi poświęcić jakościowemu podziałowi placówek, sprawujących opiekę nad dziećmi w wieku od 3 do 6 lat.

Przedszkola. Wszystkie zapewniają opiekę przez 9 do 11 godzin dziennie, grupując dzieci w kilku oddziałach w zależności od wieku. Najpopularniejsze są czterooddziałowe, ale są też mniejsze (wtedy w jednym

DOKONCZENIE NA STR. 4



Fot. S. ZUBCZEWSKI

KTÓREJ DO RÓWNOWAGI



Henryk Kisiel: — Nie twierdzą, że system finansowy jest doskonały.
Fot. S. ZUBCZEWSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

kształtuje się nie tylko inwestycje. Jak jeszcze zamierza się wykorzystać ten finansowy instrument?

— Chcemy wzmocnić oddziaływanie odsetkami kredytowymi na gospodarkę przedsiębiorstwa. Zamierzamy więc nieco obniżyć oprocentowanie kredytów podstawowych, podwyższając stosunkowo wysoko oprocentowanie wszelkich kredytów o charakterze karnym; kredytów podejmowanych na nadmierne, nieprzewidywalne zapasy, na inwestycje, których terminy nie zostały dotrzymane lub na fundusz płac o rozmiarach wyższych niż w założeniach planowych, o czym mówiliśmy wyżej. Przedstawimy do rozważenia propozycje, aby bank wyraźnie różnicował warunki kredytowania jednostek, które w ustalonym z nim terminie nie poprawiają swej gospodarki.

— Mówiliśmy o dysponowaniu w sposób ekonomiczny i uzasadniony środkami inwestycyjnymi. Z podobnym trudem przychodzi nam operowanie funduszem płac. Przy pomocy dotychczas stosowanych środków nie udało się poprawić relacji między wypłacanym a zaplanowanym funduszem płac.

— Tak rzeczywiście jest. Fundusz płac rośnie z roku na rok szybciej niż zakładają to plany. Pewna beztroška w wydatkowaniu funduszu płac rozpoczyna się już na etapie podziału na podległe jednostki gospodarcze. W tej sytuacji, nie czekając końca roku występujemy z propozycją zastrzeżenia kontroli wypłat funduszu płac przez banki. Poprostu mówiąc, wstrzymanie wszelkich premii i nagród pracownikom jednostek nadających odpowiednie fundusze za podział planowego funduszu płac oraz faktyczne przekroczenia funduszu i wprowadzenie obowiązku przedstawiania przez Prezydium Rządu sposobów likwidacji tych przekroczeń w skali resortów.

— W swoim wystąpieniu podczas jubileuszowych uroczystości wyraził Pan pogląd, że podstawą podstaw efektywnego gospodarowania jest korekta funkcjonującego w gospodarce układu cenowego. Świadomość dokonania takiej korekty istnieje w

ośrodkach zarządzania gospodarką i, jak wiadomo, prowadzone są w tym kierunku prace. Bez prawidłowo ukształtowanego cenby trudno jest mierzyć koszty, a jeszcze trudniej panować nad nimi. Potwierdza to, niestety, praktyka. Zmiana układu cenowego, w gospodarce wymagająca środków i czasu. Z drugiej strony możliwe najlepsze wykorzystanie już dziś potencjału wytwórczego, który posiadamy, jest warunkiem wytworzenia niezbędnych środków na jakikolwiek manewr gospodarczy. Co w tej sytuacji należałoby przedsięwziąć, aby wywodził proces obniżania kosztów wytworzenia?

— Istotnie, z kosztami produkcji dzieje się u nas nie najlepiej. W 1979 roku w podstawowych działach gospodarki narodowej plan obniżenia poziomu kosztów nie został zrealizowany. W przemyśle założono obniżenie poziomu kosztów w planie o 0,5 proc., w realizacji wystąpiło zwiększenie o 1,1 proc. W budownictwie przewidywano, że koszty wzrosną o 2,4 proc., w rzeczywistości wzrosły o 4,4 proc. W rolnictwie koszty podniosły się o 3,1 proc. przy zakładanej obniżce 1 proc. Miniony rok był więc kolejnym rokiem braku postępu w tej dziedzinie, ale był, jak pamiętamy, rokiem wyjątkowo trudnym. Jak ze swej strony będziemy przeciwdziałać tej sytuacji? Chcemy w ciągu najbliższego okresu uczynić z Ministerstwa Finansów ośrodek inspirowany działalnością na rzecz obniżenia kosztów własnych. Będziemy popierać wszelkie skierowane na tworzenie i upowszechnianie całych zwartych systemów z zakresu planowania, ewidencji i analizy kosztów w organizacjach gospodarczych i przedsiębiorstwach. Chcemy tymi sprawami zainteresować odpowiednio ośrodki naukowe, a rozwiązania prowadzące do obniżki kosztów mogą być nagradzane przez ministrów resortowych, ministra nauki, szkolnictwa wyższego i techniki, a także przez ministra finansów.

— Dobrze by było, żeby te rozwiązania, jeśli już się pojawiają, znalazły zastosowanie w praktyce...

— Oczekujemy w tej sprawie wsparcia służb ekonomicznych przedsiębiorstw i zjednoczeń, a tak-

że energicznego działania służb bankowych i terenowych ogniw finansowych. Liczymy, że służby te wprowadzą do praktyki określone innowacje ekonomiczne oraz upowszechnią już znane rozwiązania takie, jak normatywny rachunek kosztów i wewnętrzny rachunek kosztów gospodarczych. Wszystkie te zamierzenia mające na celu, z jednej strony, stworzenie z kosztów własnych precyzyjniejszego miernika efektywności gospodarowania, a z drugiej — osiągnięcie wyrażalnej w złotych obniżki kosztów, objęte zostały opracowanym w Ministerstwie Finansów programem, którego poszczególne fragmenty będą realizowane przy pomocy specjalistów w powołanym międzyresortowym zespoł.

— O ile skłanianie gospodarki uspołecznionej do działań efektywnych rozpatrywać można w kategoriach mniej lub bardziej trudnych przedsięwzięć, o tyle oddziaływanie przy pomocy instrumentów finansowych na sektor nie uspołeczniony należałoby scharakteryzować pojęciem delikatnym. Jakże Pan ma na ten temat zdanie, a przede wszystkim czego należy się spodziewać w tym obszarze działań finansowych?

— Polityka finansowa wobec ludności i gospodarki uspołecznionej wpłynie również w pewnym stopniu na to, co nazywamy klimatem społecznym i rzeczywistość z tego punktu widzenia jest materialem delikatnym. Nie zamierzamy zmieniać ustalonych zasad postępowania wobec gospodarki chłopskiej. Będziemy wspierać kredytami wszystkie gospodarstwa chłopskie, w tym także małe obszarowo, ale jednocześnie będziemy tworzyć lepsze warunki do szybkiego rozwoju specjalizacji produkcji, oddziałując jednocześnie na wzrost efektywności gospodarowania. W tym celu będziemy chcieli zwiększyć elastyczność planu kredytowego w zakresie finansowania inwestycji rolnych. Bank powinien sprawnie przesuwac kredyty z rejonów, województw i gmin o popycie kredytowym niższym niż planowany, do rejonów o nasilonych inicjatywach inwestycyjnych. Musimy jednak precyzyjnie analizować wnioski o pokrycie rolniczych potrzeb inwesty-

cyjnych. Środki bankowe powinny być kierowane wyłącznie tam, gdzie istnieją widoki konkretnych i wykonanych efektów we wzroście towarowości produkcji.

— Czy nie będzie również zmian w finansowaniu kredytowych potrzeb ludności. Trudno mówić o nadmiarze środków na te cele.

— Rozmiary kredytów na ogólnie dostępnych warunkach będą, jak dotąd, ściśle uzależnione od ogólnej sytuacji w dziedzinie zaopatrzenia rynku. Stujemy i stąd będziemy, pomocą kredytową tym, którzy zechcą podjąć samodzielne starania o zapewnienie sobie mieszkania. Warunki, jakie obowiązują przy udzielaniu tych kredytów, zostały określone w 1971 roku. Chcemy jednakże zwiększyć w pewnym stopniu kwoty kredytu jednostkowego przyznawanego na indywidualne budownictwo mieszkaniowe.

— Polityka finansowa wobec ludności, to również kwestia podatków. Podatki w naszej rzeczywistości nie śnią się nam po nocach, ale istnieją tu znaczne możliwości oddziaływania na dochody ludności, a także duże wyczerpanie społeczne.

— Zgodnie z postulatami zgłaszanymi powszechnie w dyskusji przedzjazdowej będziemy dążyć do tego, aby wysokość dochodów uzyskiwanych przez wszystkie grupy ludności była proporcjonalna do wkładu pracy tych osób w dochód ogólnospołeczny. W odniesieniu do indywidualnej działalności usługowej, produkcyjnej i handlowej — będziemy w pełniejszym stopniu dostosowywać obciążenia podatkowe tej działalności do warunków jej wykonywania i uzyskiwanych efektów. W opodatkowaniu dochodów ludności uważamy za nieodwzajemnione funkcji regulacyjnej podatków wyrównawczego. Myślimy o takim stosowaniu tego podatku, aby uwzględniał on wysokość dochodów na członka rodziny, a więc aby pełnił w większym stopniu funkcje społeczne.

— Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał:
JERZY DZIECIOŁOWSKI

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● UCZESTNICY NARADY Doradczego Komitetu Politycznego Państw — Stron Układu Warszawskiego, która odbyła się 14-15 bm. w Warszawie, wystąpili z inicjatywą zwołania w najbliższym czasie spotkania na najwyższym szczeblu przywódców państw wszystkich regionów świata, poświęconego problemom likwidacji ognisk napięcia międzynarodowego i niedopuszczenia do wojny, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień bezpieczeństwa europejskiego.

W czasie narady dokonano podsumowania 25-letniej działalności Układu Warszawskiego i rozpatrzone aktualne problemy i zadania w walce o odprężenie i bezpieczeństwo w Europie, o utrwalenie pokoju światowego.

W przyjętej deklaracji — która Polska rozpoznała jako oficjalny dokument ONZ oraz przekazała do wiadomości rządom wszystkich państw uczestników KBWE — uczestnicy narady przedstawili ocenę aktualnej sytuacji w Europie i świecie, a także propozycje dalszych kroków na rzecz rozwoju procesu politycznego i militarnego odprężenia na kontynencie europejskim, przedsięwzięcia skutecznego środków dla powstrzymania wyścigu zbrojeń, poprawy w całości klimatu politycznego w świecie.

● W DNIU CZYNU PARTYJNEGO 18 bm. w całym kraju wykonano liczne prace porządkowe i pomocnicze prace budowlane w miejscach zamieszkania, a w zakładach pracy — dodatkową produkcję na rynek.

● W WARSZAWIE odbyły się 19 bm. rozmowy między Leonidem Breżniewem i Valerijem Giscardem d'Estaing, przy udziale Edwarda Gierka. Omówiono problemy sytuacji międzynarodowej oraz inicjatywy zmierzające do złagodzenia istniejącego napięcia. Omówiono także zagadnienia stosunków dwustronnych.

● BIURO POLITYCZNE KC PZPR na posiedzeniu 20 bm. zapoznało się z wynikami narady Doradczego Komitetu Politycznego Państw — Stron Układu Warszawskiego, z wynikami rozmów Edwarda Babiucha w Moskwie, z oceną pracy kadry kierowniczej w zakładach objętych bezpośrednim zainteresowaniem Komitetu Centralnego, z założeniami modernizacji układu drogowego do 1985 r. oraz z wynikami Dnia Czynu Partyjnego.

● WYŻSZE CENY wprowadzono od 12 bm. na niektóre wyroby gospodarki domowego trwałego użytku o wyższym standardzie. Jeżeli chodzi o artykuły dotychczas znajdujące się na rynku, zmiana cen obejmuje: prakę automatyczną na licencji Blomberga, która kosztuje obecnie 21 tys. zł, ma-

szynę do szcicia na licencji Singera, której cena wynosi obecnie 16 tys. zł oraz dwa typy chłodziarko-zamrażarek w cenach odpowiednio 14 tys. i 16 tys. zł.

Ceny na nowe artykuły o wysokim poziomie technicznym mają mieć charakter przejściowy — do chwili zrównoważenia popytu z podażą.

● PAPIER. 10 tys. ton papieru ma być zaoszczędzone w br. drogą zmniejszenia jego przydziałów na druk metek, etykiet, instrukcji oraz formularzy urzędowych.

● KAPITAN Henryk Jaskuła po samotnym rejsie wokół świata bez zawiązania do portów, z opłynieciem przyładka Horn, 20 bm. zaczął swój jacht „Dar Przemysła” w Gdyni, skąd wyruszył 12.VI. ub.r. Jest piątym w świecie żeglarzem, który odbył samotny rejs wokółziemski non stop, a trzecim kończącym go w porcie wyjściowym.

● NIE MA WIELKICH ZAPASÓW — twierdzi Władysław Piekacz, dyrektor Oddziału Centrali Obrót Maszynami i Surowcami „BOMIS” w Warszawie („Życie i Nowoczesność”, „Z.W.” nr 115). „Przyzwyczajaliśmy się do pewnych stereotypów myślowych, a takim stereotypem jest właśnie powszechne przekonanie o zbytniej zapasach i niekompetencji zaopatrzeniowców. Ja się z tym nie zgadzam. (...) Dość powszechne przekonanie o tysiącach stojących bezczynnie maszyn — to kolejny mit.”

● WYPOSAŻENIE BIUR PROJEKTOWYCH pozostawia wiele do życzenia — ocenia Komisja Koordynacji Ogólnobranżowej Projektowania w Budownictwie. Średnia wartość wyposażenia na 1 pracownika wynosi 35,3 tys. zł, a wzięwszy pod uwagę stopień zużycia sprzętu — poniżej 19 tys. zł. Duże są też różnice. Np. w biurach projektowych przemysłu maszyn ciężkich i rolniczych kwota ta wynosi średnio 65 tys. zł, zaś w warszawskim „Miastoprojekcie” — tylko 2 tys. zł na pracownika. Tymczasem — zdaniem komisji — wyposażenie biur tego typu, umożliwiająca nowoczesne, wydajne i dobre jakościowo projektowanie, powinno oscylować wokół kwoty 160 tys. zł na osobę.

● MŁODE MAŁŻEŃSTWA, jak wiadomo, korzystają od niedawna z rozszerzonej listy towarów nabywanych w ramach kredytu bezgotówkowego. Ale na zakup niektórych artykułów, jak np. prakę automatyczną, telewizory kolorowe, pięć typów mebli oraz kucharki gazowe z rożnem — potrzebne jest „zezwolenie” (tak to określa „Sztandar Młodzieży” Rady Wojewódzkiej Federacji Socjalistycznych Związków Młodzieży Polskiej). Artykuły to bowiem deficytowe i powinny zostać przydzielone najbardziej potrzebującym. Pytanie tylko: jak ocenić komu najbardziej niezbędny jest telewizor kolorowy lub komplet mebli pn. „Westerland”...

● 1,5 TYS. FIRM WYDAWNICZYCH z 27 krajów reprezentowa-

ne jest na XXV Międzynarodowych Targach Książki w Warszawie. W wyniku ubiegłorocznych targów zakupiliśmy za granicą ok. 9 mln egzemplarzy książek, a wyeksportowaliśmy ok. 3 mln.

● „TU KUPUJE SIĘ KSIĄŻKI, które dawno zniknęły z księgarń, jeszcze do nich nie dotarły, może wcale nie dotrą” — pisze „Sztandar Młodzieży” (nr 116) w relacji z rozmów z kilkoma pisarzami na temat majowych kiermaszy książkowych. Fragmenty niektórych wypowiedzi: „Ale w ciągu dwóch ostatnich lat zmieniły się one w coś bardzo trudnego, w okropny rozgardiasz. Rozwalił się, w którym podpisywałem książki...”, „W księgarniach jest pełno książek. Widocznie potrzebnych z punktu widzenia wydawcy, ale nie czytelnika...”, „Ta forma przeżyła się w Warszawie. Kiermasz jest pojęciem na rękę handlarzom, którzy wykupują hurtem książki. Poszukalbym innych form upowszechniania.”

● NIE DAJĄ — LECZ BIORĄ. W ślad za „Głosem Wybrzeża” (nr 95) poinformowaliśmy niedawno („Z.G.” nr 18) o nowych możliwościach wykorzystania antarktycznego kryla, mianowicie do uzyskiwania chityny i pochodnie chitosanu — substancji o rozległych, niezwykle obiecujących zastosowaniach. Informacja kończyła się doniesieniem o podjęciu eksperymentalnej produkcji w Zakładach Rybnych w Gdyni. Tymczasem, jak dowiadujemy się z nadesłanego do redakcji „Głosu Wybrzeża” (nr 109) wyjaśnienia, produkcja taka, owszem, miała miejsce, lecz „w kilimacie niezbyt sprzyjającym”, została więc zlikwidowana. Co do zastosowań: pochodzi głównie z literatury przedmiotu, a w Polsce „prowadzone są dopiero badania rozwojowo-wdrożeniowe w okolicy trzydziestu instytucji, przy czym w kilku uzyskiwane są bardzo zadowalające rezultaty”. No, przynajmniej tyle...

● UBEZPIECZENIA „POSAGO-WE” w PZU posiada ponad 467 tys. najmłodszych obywateli naszego kraju.

● W DZIENNIKU TELEWIZYJNYM (sobota, 17.V) pytanie skierowane do jednej z laureatek konkursu na pamiętniki kobiet wiejskich „Macierzyństwo”: „A pani skąd do nas przyjechała?”

● Z WIERZSA O AUTOMATYCZNEJ ZMYWARCE DO NACZYŃ (L.J. Kern, „Przekrój” nr 1932): „Tylko gdzie cię postawić, kochanie? W kuchni? Przecież, że zakracz znowieszco. W kuchni już się nawet zapalki nie mieszczą...”

● W KONKURSIE PUBLICYSTYCZNYM im. Wincentego Rymskiego — z zakresu problematyki leżącej w kręgu zainteresowań Stronnictwa Demokratycznego — jedną z nagród III stopnia uzyskał nasz kolega redakcyjny, red. Andrzej Nalczyk-Jawecki.

za granicą

● Przy okazji uroczystości związanych z 25 rocznicą zawarcia austriackiego traktatu państwowego w Wiedniu spotkali się Andrzej Gromyko i Edmund Muskie. Rozmowa sześcioro dypłomacji, która trwała przeszło 3 godziny była pierwszym na ponad pół roku kontaktem radziecko-amerykańskim na tak wysokim szczeblu.

● Kraje EWG postanowiły wstrzymać realizację kontraktów zawartych z Iranem po 4 listopada ub. roku, czyli po zatrzymaniu zakładników amerykańskich w ambasadzie w Teheranie.

● W wyborach prezydenckich w Austrii zdecydowane zwycięstwo odniósł dotychczasowy szef państwa, Rudolf Kirchschlaeger.

● Arabia Saudyjska — główny światowy eksporter ropy — podniosła z 26 do 28 dolarów za baryłek cenę swej ropy. Libia podniosła cenę swej ropy (wyższego gatunku niż ropa saudyjska i irańska, a także tego samego jak algierska) o 2 dolary na baryłek — do 36,35 dol., Algieria o 1 dolara — do 35,31 dol., a Indonezja o 2 dolary — do 29,50 dolara za baryłek. Podniosły ceny również: Katar, Kuwejt, Irak i Wenezuela. W ten sposób średnia cena na krajach OPEC wynosi obecnie 31,5 dol.

Według szacunków amerykańskich kół naftowych w pierwszym kwartale br. średnia dzienne produkcja ropy w krajach OPEC wyniosła 29,3 mln baryłek, tzn. była o 1,8 mln baryłek niższa od poziomu notowanego w ostatnim kwartale ub. roku.

● Rząd Afganistanu zaproponował Iranowi i Pakistanowi przeprowadzenie rozmów w celu zawarcia porozumienia o normalizacji stosunków. Propozycja ta spotkała się na ogół z chłodnym przyjęciem w krajach zainteresowanych.

Najbardziej negatywnie do inicjatywy Kabulu ustosunkował się Pakistan, którego MSZ oświadczył: „Pakistan jest związany decyzją styczniowej konferencji Islamskiej domagającej się od krajów członkowskich, aby nie utrzymywały żadnych stosunków z Afganistanem, dopóki nie zostaną wycofane oddziały radzieckie. Rząd Pakistanu podejmie dialog z każdym rządem afgańskim w chwili, kiedy wojska radzieckie opuszczą ten kraj”.

● Zgodnie z zasadami jugosłowiańskiej konstytucji, Maceończyk Lazar Koliszewski przesłał pismo do obywateli przewodniczącego Prezydium SFRJ, a na jego miejsce wybrano przedstawicieli Bošnjak-Hercogowiny, Cvjetana Mijatovicia.

Zgodnie z konstytucją, Jugosławia po zgłoszeniu Hito, który funkcję tę sprawował dotychczas, na czele państwa stoi Prezydium SFRJ składające się z osmiu osób, z których każda reprezentuje jedną jednostkę administracyjną (6 republik

związkowych i 2 okręgi autonomiczne). Przewodniczącą Prezydium ma kadencję jednoroczną, a jego zastępcą, wybierany razem z nim, zostaje automatycznie po roku jego następcą.

● Papież Jan Paweł II ukończył 60 lat. Z tej okazji E. Gierek, H. Jabłoński i E. Babiuch przesyłali jubiłatowi depesze z życzeniami.

● Rząd japoński premiera Masayoshi Ohiry doznał dość nieoczekiwanej porażki w parlamencie podczas głosowania nad wnioskiem o wotum nieufności.

● Za wnioskiem zgłoszonym przez Socjalistyczną Partię Japonii głosowało 243 deputowanych Izby Reprezentantów, przeciwko — 137. Premier Ohira postanowił rozwiązać Izbę Reprezentantów i przeprowadzić w czerwcu wybory powszechne.

● Po blisko 5-letniej przerwie Portugalia ponownie została przyjęta do grupy planowania atomowego NATO.

● W Ugandzie wojskowi, którzy obalili prezydenta Godfreya Binaisa, powołali rząd cywilny.

● Francuski komitet olimpijski wypowiedział się 22 głosami przy jednym wstrzymującym się za udziałem Francji w Olimpiadach moskiewskich. Podobną decyzję podjęły komitety olimpijskie Austrii i Szwecji.

● Zachodniomocniński komitet olimpijski znaczną większością głosów opowiedział się za bojkotem Igrzysk w Moskwie.

● Rząd włoski postanowił, że kraj ten nie weźmie udziału w Olimpiadzie.

● Lord Killanin zakomunikował oficjalnie, że na najbliższej sesji MKOI, która obradować będzie w lipcu w Moskwie nie będzie kandydować na stanowisko przewodniczącego Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego.

● Dwaj członkowie polskiej ekspedycji narodowej, Andrzej Czek i Jerzy Kukuczka weszli jako pierwsi na Mount Everest ścianą południową.

● Prezydent Egiptu, Anwar Sadat objął funkcję premiera w nowym rządzie, co zostało ocenione przez obserwatorów jako dążenie szefa państwa do przejęcia jeszcze większej kontroli nad wszystkimi sprawami państwowymi.

● Komisja wojskowa Izby Reprezentantów Kongresu USA wystąpiła z wnioskiem o zwiększenie funduszy na cele zbrojeniowe o 6,2 mld dolarów.

● Dziennik „Chicago Sun-Times” zamieścił artykuł, w którym pisze, że niedawna misja amerykańska w Iranie zakrojona była na o wiele większą skalę niż to ujawniono i przewidywała m. in. interwencję ok. 400 tajnych agentów, przeważnie irańczyków, którzy mieli dokonać aktów dywersji w Teheranie. Komandosi amerykańscy mieli wtargnąć do ambasad podając się za zwolenników prezydenta Bani-Sadra, a dopomóc im w tym mieli pewni działacze irańscy będący na usługach Stanów Zjednoczonych.

● Sędzia okręgowego sądu federalnego w Waszyngtonie wydał werdykt stwierdzający, że prezydent Carter przekroczył swe uprawnienia podejmując decyzję wprowadzenia dodatkowego podatku w wysokości 10 centów od każdego galona importowanej ropy. W ten sposób realizacja decyzji została zablokowana, jednakże rzecznik Białego Domu zapowiedział apelację.

● W raporcie opublikowanym w Malmoe prywatna szwedzka organizacja badawcza „Petrostudies” ocenia, że Związek Radziecki nie stanie się importerem netto ropy naftowej do końca bieżącego stulecia, tak jak to sugerowały opracowania zachodnie, a zwłaszcza opublikowany w roku 1979 raport CIA.

● Jak stwierdził hamburski „Die Zeit”, obecnie na energię atomową przypada w Szwecji — 25,2; w Belgii — 21,8; w Szwajcarii — 18,4; we Francji — 16,4; w USA — 12,1; w W. Brytanii — 11,9; w RFN — 11,3; w Japonii — 9,9; w Holandii — 5,3; we Włoszech — 1,4 proc. całości wytworzonej energii.

● Ministrowie energetyki Wspólnoty Rynku zatwierdzili środki zmierzające do bardziej oszczędnego gospodarowania energią. Postanowiono, że w obecnym 10-leciu na każdy procent wzrostu gospodarczego może przypadać tylko 0,7 procentowy wzrost zużycia energii. Pozwoliłoby to na zaoszczędzenie 290 mln ton ropy. Udział ropy w ogólnym zaopatrzeniu energetycznym EWG ma zostać do roku 1990 zmniejszony z obecných 53 proc. do 40 proc. W roku bieżącym „dziwłatka” spowodowała z zewnątrz 457 mln ton ropy, tj. o 15 mln ton mniej niż zakładano początkowo. Zgromadzone zapasy wystarczające na 112 dni.

● Kontrolowana przez państwo włoska firma stalownicza „Finsider” podała, że jej filia „Siderexport” podpisała ostatnio kontrakt na dostawę rury o dużej średnicy do Związku Radzieckiego. Wartość kontraktu oblicza się na 150 mln dolarów.

● Japoński Bank Eksportowo-Importowy otrzymał zezwolenie rządu na rozpoczęcie negocjacji w sprawie pożyczki dla Banku Handlu Zagranicznego ZSRR, przeznaczoną na sfinansowanie eksportu rury stalowej o dużej średnicy, służącej do transportu gazu ziemnego. Pożyczka ta umożliwi czterem firmom japońskim eksport 700 000 ton rury o wartości 350 mln dolarów.

● Japonia zawarła umowę z Chinami, na mocy której sprowadzi w bieżącym roku finansowym 600 000 ton chińskiego węgla energetycznego, placąc o 25 proc. więcej niż w minionym roku finansowym. Z nowego porozumienia wynika, że Japonia zakupi w Chinach w ciągu najbliższych pięciu lat 5,15-5,30 mln ton węgla koksującego i 3,3-3,9 mln ton węgla energetycznego. Japońskie firmy stalownicze uzgodniły, że zakupią ok. 1 mln ton chińskiego węgla koksującego w bieżącym roku finansowym. W ubiegłym roku zakup dla tej branży wynosił 500 000 ton.

CHAC odpowiedzieć na pytanie: w jaki sposób zachęcić ludzi do bardziej wydajnej pracy, do większej dbałości o jakość produktów — należy odpowiedzieć sobie przede wszystkim na pytanie, jak wpływać na ich postawy i zachowania, gdyż istnieje ścisły związek między postawą pracownika wobec pracy a zachowaniem w procesie pracy. Jakość pracy, dająca w efekcie jakość produktu jest nierzadko innym jak jakością postaw i zachowań pracowników w procesie pracy.

Niedawno Instytut Pracy i Spraw Socjalnych przeprowadził badania nad postawami młodych robotników przemysłowych wobec pracy. Badaniemi objęto robotników bezpośrednio produkcyjnych, zatrudnionych w zakładach należących do przemysłu maszynowego, elektronicznego, metalurgicznego, włókienniczego, odzieżowego i obuwniczego. Byli to ludzie młodzi, poniżej 30 lat życia. Pytano ich o różne sprawy związane z ich codziennym życiem zawodowym, o motyw wyboru zawodu, a nawet o motyw podjęcia pracy w danym przedsiębiorstwie. Pytano o ich aspiracje życiowe i zawodowe, a także o to, w jaki sposób postrzegają swoją sytuację w odróżnieniu od sytuacji pracowników należących do innych kategorii, np. w odniesieniu do robotników starszych wiekiem lub w odniesieniu do swych rówieśników, pracowników umysłowych.

W badaniach poruszono m.in. kwestie ocen moralnych niektórych zachowań odbiegających od przyjętych norm, moralnie — i nie tylko moralnie — nagarnych. I nad tą właśnie kwestią chciałbym się zatrzymać. Ocenie poddane zostały zachowania będące naruszeniem dyscypliny formalnej: np. spóźnienia do pracy, przerwy w pracy, wcześniejsze zakończenie pracy i pozorowanie działań do końca dnia roboczego, nadużywanie zwolnień lekarskich bez rzeczywistej choroby, opuszczenie dnia pracy bez jakiegokolwiek istotnej przyczyny i bez usprawiedliwienia. Ocenie poddano również i takie postępowanie, które samo w sobie nie jest naruszeniem dyscypliny formalnej, np. korzystanie ze zwolnień lekarskich nadmiernie, choć w pełni zasadne, np. opieka nad chorym w domu itp.

Ołóż za najbardziej naganne moralnie robotnicy uznali opuszczanie dnia pracy bez istotnej potrzeby i bez usprawiedliwienia, to znaczy czystej wody bumelanctwo. Z takim

STEFIONA WRAZLIWOŚĆ

STEFAN WRÓBLEWSKI

samym potępieniem spotkało się bumelanctwo zakamuflowane, tzn. korzystanie ze zwolnień lekarskich bez rzeczywistej choroby. W obu tych przypadkach nie ma wielkiej różnicy w ocenie zachowań wśród kobiet i mężczyzn, robotników ze średnim lub zaledwie podstawowym wykształceniem. Jako naganne zostało także ocenione przystępowanie do pracy z pewnym opóźnieniem, spowodowanym pogawędką z kolegami.

Z dużo słabszym potępieniem spotkały się jednak takie zachowania, jak: przerywanie pracy na dłuższą, na pogawędkę, na papierosa, na pójście do bufetu. Do tej samej kategorii zaliczyć należy opuszczanie dnia pracy w celu załatwienia spraw prywatnych, choć bez formalnego usprawiedliwienia. Tu poprzednia surowość ocen znacznie słabnie. A już niezwykle rzadko wywołuje negatywną ocenę skracanie dnia pracy i przygotowywanie się do wyjścia równo z sygnalem końca pracy lub wcześniejsze zakończenie roboty i dłuższe niż trzeba porządkowanie stanowiska pracy.

Równie tolerancyjni byli respondenci wobec zwalniania się na część dnia (resztę dnia) w celu załatwienia spraw prywatnych. Pomostem między tymi ocenami były oceny dotyczące zbyt częstego korzystania ze zwolnień lekarskich, choć były one zasadne. Niezbyt często uznawano je za moralnie naganne, a nawet wtedy, gdy je potępiano, czyniono to niezbyt surowo.

Można więc uznać, że na ogół potępia się to, co przynosi jawną szkodę przedsiębiorstwu, zespołowi, jednostce, co jest wyrazem lekceważenia pracy i kolektywu. Takie postępowanie jest oceniane jako wręcz szkodliwe i moralnie naganne. Natomiast z dużo większą łagodnością traktowane są tak samo szkodliwe zachowania, których „szkodliwość” nie jest już tak oczywista. Wtedy — jak to się zwykle ocenia — gdy

„nikt na tym nie traci”. Tępi się więc wrażliwość moralna przy ocenie korzystania ze zwolnień lekarskich bez rzeczywistej choroby lub potrzeby opieki nad chorym, przy skracaniu dnia pracy i pozorowaniu działań pomocniczych na stanowisku pracy. Argumentacja usprawiedliwiająca takie postępowanie jest wynikiem uproszczonego rozumowania — „przecież to nie firma płaci chorobowe” lub „i tak nic więcej nie zrobię, bo już koniec zmiany” itp.

W badaniach zadano respondentom pytania dotyczące pewnych zachowań, wynikających z dyscypliny technologicznej. Z konieczności pytania dotyczyły tylko pewnych problemów. Respondenci najczęściej i najsilniej potępiali wykonywanie poszczególnych czynności (operacji) niezgodnie z obowiązującą technologią. Bardzo często, lecz już nie tak surowo, oceniano jako moralnie naganne zachowania, polegające na pomijaniu pewnych czynności (operacji) w celu zaoszczędzenia sobie paru chwil na odpoczekanie. Natomiast mieszane uczucia pojawiły się już przy ocenie takiego zachowania, jakim jest wydłużanie czasu trwania poszczególnych czynności (operacji) przy nowej robocie (kwestia przyśpieszenia i stawek akordowych). Nie zawsze oceniono je jako moralnie naganne.

Najmniej natomiast wątpliwości moralnych budziło zastępowanie obowiązującego sposobu wykonywania pewnych czynności (operacji) innym, własnym. Istnieją więc znaczne różnice w ocenie tych zachowań — mimo że wszystkie są przecież odstępstwem od obowiązującej technologii, odstępstwem od ustalonej normy zachowań.

Okazuje się, że w ocenie zachowań co jest naganne decyduje swoisty rachunek strat i korzyści. Jeżeli dane postępowanie powoduje społeczne straty i nie przynosi jednocześnie korzyści zainteresowanemu, to dzia-

łanie takie uznaje się i za bezsensowne, i za moralnie naganne. Jeżeli przynosi zainteresowanemu pewne korzyści, a w dodatku w jego mniemaniu nie pociąga za sobą oczywistych strat dla przedsiębiorstwa (nie ono za to płaci) — nie jest to zachowanie bezwzględnie naganne.

Dalsze wyniki badań dotyczą oceny rozmaitych negatywnych zjawisk w życiu zakładu pracy, dość częstych — trzeba tu przypomnieć — i dlatego może tak dokuczliwych, takich jak: picie alkoholu w miejscu pracy, niedokładne wypełnianie obowiązków pracowniczych itp. Respondenci ostro potępiają te zjawiska, akcentując w swoich wypowiedziach potrzebę większej troski o wysoką jakość wykonywanej przez siebie pracy. Podkreślają, że wymaga to znacznego wysiłku ze strony pracownika.

Przy dalszej analizie zebranego w sondażu materiału można znaleźć przyczyny, które utrudniają rodzenie się w zakładzie pracy postaw i zachowań społecznie pożądanych. Są to sprawy z dziedziny organizacji pracy, zaopatrzenia, rozdziału robót w obrębie grupy roboczej itp. Do najbardziej szkodliwych zjawisk respondenci zaliczają brak troski o pracownika, nieleczenie się z nim, z jego potrzebami, aspiracjami.

Różnie wyraża się ten „brak troski” — czasem jest to lekceważenie spraw bezpieczeństwa i higieny pracy, niewłaściwa wentylacja, złe oświetlenie, czasami jest to taka „konceptja” organizacji pracy, która czyni z pracownika żywy dodatek do maszyny. Bardzo często — zdaniem respondentów — jest to brak systematycznej oceny ich pracy.

Ten zarzut nie oznacza wcale, że odczuwa się niedostatek okresowych ocen pracowniczych. Chodzi tu o niezinstytucjonalizowaną formę stałej, rzeczonej, obiektywnej kontroli zachowań i bieżącej oceny: „robisz dobrze”, „robisz nie tak, jak trzeba”, albo „rano było źle, ale teraz wszy-

sko jest już w porządku”, „robisz duże postępy”, „stasz się” itp. Brak zainteresowania i oceny ze strony zwierzchnika — to jeden z najważniejszych czynników mających — zdaniem respondentów — wpływ zarówno na ich samopoczucie, jak też czynnik wpływający na zwiększenie wydajności pracy.

Równie ważne jest dla nich poczucie pewnej samodzielności, poczucie użyteczności i uznania za wkład pracy, a nawet poczucie bezpieczeństwa psychicznego, którego podstawą jest współzycie w grupie. Wśród spraw uznawanych przez respondentów za najważniejsze, obok tych, o których była mowa wcześniej, znalazły się również takie, jak np.: dyspozycyjność pracownika, która wyraża się gotowością do pracy na każde wezwanie, gdy w grę wchodzi dobro zakładu pracy. Gotowość ta jest również wskaźnikiem lojalności wobec zakładu pracy. Ważną sprawą — według respondentów — jest lojalność wobec przełożonego, wyrażająca się gotowością niesienia mu pomocy w sprawnym organizowaniu pracy zespołu.

Są to sprawy uznane przez nich za najważniejsze, ale — podczas, gdy znaczna większość respondentów deklaruje swą gotowość do pracy na każde wezwanie, gdy w grę wchodzi dobro zakładu pracy — tylko niewielki gotowi są nieść pomoc swym przełożonym. Znacznie więcej respondentów opowiada się za lojalnością wobec kolegów — uznając za sprawę niezmiennie istotną uczciwość w stosunkach z kolegami przy rozdziale zadań (robót), zgodne współdziałanie w obrębie grupy roboczej.

Można więc stwierdzić, że marnują się ogromne możliwości doskonalenia pracy drogą stałej i wnikliwej nieformalnej oceny pracowników przez ich bezpośrednich zwierzchników, że zaniedbują się też to, co jest ponadto naturalną ludzką potrzebą — chęć współdziałania z innymi.

A te cechy można rozwinąć i doskonalić w ramach demokracji socjalistycznej w zakładach pracy, w ramach różnych form samorządności robotniczej, jeśli zostaną one odformalizowane, jeśli w otwartej dyskusji omawiać się będzie i rozdział robót, i wykonanie zadań, i wspólne kształtowanie postawy i zachowania ludzi w kierunku społecznie pożądanym.

*) Szczegółowa analiza badań w pracy pt. „Stosunek do pracy młodych robotników przemysłowych” — S. Wróblewski, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

listy

Nie ma opóźnień

W numerze 15 „Z.G.” z 13 kwietnia br. w rubryce „Aktualności” ukazała się notatka, w której stwierdza się, jakoby w I kwartale br. występowały opóźnienia dostaw masła, serów dojrzewających i mleka pełnego w proszku.

Jest oczywiste, że podstawowym uwarunkowaniem ilości produkcji artykułów mleczarskich jest wielkość skupu mleka. Bilans surowcowy określa planową wielkość produkcji i dostaw na rynek wszystkich artykułów mleczarskich.

Wynikające z NPSG dostawy rynkowe wyżej wymienionych artykułów mleczarskich w I kwartale br. — uzgodnione ze „Społem” — powinny wynieść: masła 52 300 ton (a łącznie z masłem importowanym przez MHWiU 57 110 ton), sera 18 200 ton i mleka pełnego w proszku 5000 ton. Zrealizowane dostawy wyniosły odpowiednio: masła 57 673 tony, serów 18 914 ton i mleka pełnego w proszku 5 820 ton.

Przekroczenie planowanych na I kwartał dostaw tych artykułów dotyczy wszystkich trzech miesięcy. Masła dostarczone w styczniu 18 400,7 ton (plan 18 400 ton), w lutym na planowane 18 125 ton dostarczono 18 578, a w marcu przy planie 20 585 ton dostawa wyniosła 20 714. Podobnie we wszystkich innych podstawowych artykułach przekraczono ilości planowane. Plan dostaw serów dojrzewających na wszystkie miesiące kwartału przewidywał wzrost o 3,5 proc., a faktyczny wzrost dostaw wyniósł w styczniu 7,2 proc., w lutym 17,2 proc. i w marcu 9 proc. Odpowiednio dostawy mleka w proszku przedstawiały się następująco: plan — wzrost o 10,9 proc., a realizacja — wzrost o 17,1 — 36,8 — 14,8 proc. Jak z tego wynika, plan dostaw przekraczany był sukcesywnie i nie występowało zjawisko „nadrabiania” realizacji planu dopiero w marcu. Podkreślić należy, że w kwietniu br. plan dostaw na rynek tych artykułów został również przekroczony.

Jednocześnie Centralny Zarząd pragnie zwrócić uwagę na sezonowość sprzedaży poszczególnych artykułów mleczarskich, a nierównomierność zapotrzebowania na nie wynika także z różnej ilości dni tzw. sprzedażnych w poszczególnych miesiącach oraz świąt, przed którymi notuje się zwiększenie popytu. Wszelkie te czynniki znajdują odzwierciedlenie w poziomie planu dostaw artykułów mleczarskich na rynek.

Dostawy planowe zostały zatem przekroczone i nie może być mowy o opóźnieniach.

mgr WIEŚLAW MAJEWSKI
dyrektor Biura Handlu
Centralnego Zarządu
Przemysłu Mleczarskiego

Grzeczność z narzutem

Niektóre wielkie przedsiębiorstwa i bazy transportowe mają własne stacje benzynowe na swój użytek. Wojewoda szczeciński zarządził, aby stacje te zaopatrywały także sąsiednie przedsiębiorstwa, gdyż to ułatwia życie, zmniejsza koszt jeżdżenia ciężarówek po paliwo, odciąża stacje CPN.

Ministerstwo Finansów nakazało jednak — jak donosi „Zwycięck gospodarczy” („Z.G.” nr 17/1980) — tym stacjom przedsiębiorstw tzw. garażowych przelewać do skarbów państwa 45 proc. sum zainkasowanych za sprzedaż paliwa innym przedsiębiorstwom. Spore to pieniądze — za usługi natury grzecznościowej.

Państwowa Komisja Cn — odpowiada mgr Janusz Wodzyński dyr. Departamentu Przemysłu Lekkiego i Chemicznego PKC — czuje się w obowiązku wyjaśnić, że Minister Finansów czuwa tylko nad tym, aby owa usługa natury grzecznościowej nie była nadbita intratna dla sprzedawcy z racji dużej różnicy między ceną detaliczną a ceną zbytu (zakupu przez sprzedawcę). Problem sprowadza się zatem do kwestii, komu stacje garażowe powinny sprzedawać paliwo po cenach detalicznych, a komu po cenach zbytu; skarb państwa realizuje 45 proc. wyłącznie od sprzedaży po cenach detalicznych.

Szersze udostępnienie stacji garażowych innym użytkownikom stwarza sprzedawcom pewne kłopoty, wymaga bowiem przesadzenia, czy nabywca powinien zapłacić cenę detaliczną czy zbytu. Sprawa jest o tyle niejednoznaczna, że dotychczas udostępnienie użytkownicy pojazdów nie dysponujący własnymi bazami paliwowymi, nabywali paliwa w publicznych stacjach CPN — zawsze po cenach detalicznych. Uważamy, że słuszne, społecznie korzystne i ekonomicznie uzasadnione udostępnienie im garażowych stacji paliw innych jednostek nie powinno być dodatkowo premiowane znaczną różnicą cen.

W przypadkach wątpliwych sprawy te są operatywnie regulowane przez Państwową Komisję Cn, a 45 proc. wartości sprzedaży rozliczane jest z budżetem tylko od wpływów ze sprzedaży paliw po cenach detalicznych.

DOKONCZENIE NA STR. 4

W naszym społeczeństwie, mimo ogromnego zainteresowania problematyką ekonomiczną i sposobami gospodarowania, zbyt mało robi się dla podniesienia kultury ekonomicznej pracowników i to nie tylko w zakresie kształtowania prawidłowych postaw, ale i w propagowaniu powszechnej ekonomizacji, która wprowadzając nawyk myślenia ekonomicznego, spełnia ważną rolę w tworzeniu podstaw tej kultury. Utarło się też przekonanie, jak sądzę niesłuszne, iż niegospodarność stanowi niejako naszą cechę narodową i w gospodarowaniu nie mamy głębszych tradycji.

To prawda, że poziom wiedzy ekonomicznej społeczeństwa nie odpowiada potrzebom gospodarki i rozwoju społecznego, nie jest też właściwie doceniana i wykorzystywana w praktyce wiedza ekonomiczna. System gospodarczy przez wiele lat preferował osiągnięcia ilościowe, techniczne-produkcyjne, tym samym nie wymuszała konsekwentnej realizacji wskaźników jakościowych i efektywnościowych. Powstała wskutek tego sytuacja, w której wiedza ta nie została w pożądanym stopniu zdyskontowana a myślenie ekonomiczne nie stało się utrwalonym nawykiem racjonalnego gospodarowania. Również wprowadzane w ostatnich latach zmiany w systemie zarządzania przemysłem w kierunku rozwinięcia elementów zarządzania parametrycznego nie doprowadziły do odczuwalnego podniesienia kultury ekonomicznej i poziomu gospodarności.

W związku z tym powstała potrzeba zintensyfikowania działań na rzecz dalszego wzrostu efektywności i jakości pracy oraz doskonalenia mechanizmów motywacyjnych zawartych w polityce płac, stwarzaniu korzystnych warunków pracy, doskonaleniu stosunków międzyludzkich itp.

Działania zmierzające do osiągnięcia wyższej jakości pracy, daleko wykraczają poza sferę czysto ekonomiczną. Rozumienie tej jakości musi być o wiele szersze i bogatsze niż w znaczeniu, jakie nadaje jej praktyka gospodarcza.

W praktyce jakość pracy ujmując się zażywczej w kategoriach efektywności ekonomicznej, wiązać ją z jakością produkcji, funkcjonalnością i niezawodnością towarów czy usług, z estetyką produktu i jego opakowania.

Jakość pracy jest pojęciem o wiele szerszym i bogatszym, zawierającym bardzo istotne treści społeczne, humanistyczne i moralne. Wyższa jakość pracy oznacza niewątpliwie pracę bardziej wydajną, ekonomicznie efektywniejszą, dającą lepsze i nowocześniejsze produkty, wykonywaną w korzystniejszych warunkach technicznych i organizacyjnych, coraz mniejszym nakładem sił, przy właściwych stosunkach międzyludzkich i należytym zabezpieczeniu socjalnym.

Oznacza ona więc stwarzanie takich możliwości, aby człowiek ją wykonując dążył do oszczędności nakładów służących realizacji podstawowych zadań, pracował bez prześlachów, żeby ta praca go angażowała i była dla niego źródłem rosnącego zadowolenia.

WYCHOWANIE DLA GOSPODARNOŚCI

JOZEF PENC

Zasada wysokiej jakości pracy wiąże się z wszelką działalnością człowieka. Toteż jej poprawa i podniesienie efektywności działania dotyczy nie tylko sfery produkcyjnej, ale całego życia społecznego: kultury handlu i usług publicznych, sprawności pracy urzędów i instytucji itp., a nade wszystko kultury stosunków między ludźmi.

Jednakże dla podnoszenia jakości życia szczególne znaczenie ma osiągnięcie wysokiej jakości pracy w działalności wytwórczej i to zarówno w sferze decyzyjnej, jak i wykonawczej. Praca produkcyjna bowiem i jej efekty stanowią podstawę wszystkich form działania ludzkiego i kształtują treść innych, pozaprodukcyjnych sfer działalności społecznej. Osiągnięcia w tej dziedzinie tworzą materialną podstawę zaspokajania potrzeb wyższego rzędu, rozwoju kultury, nauki, sztuki, infrastruktury dla wypoczynku itp., a więc wpływają i to zazwyczaj w sposób zasadniczy na doskonalenie i wzbogacanie różnych form współżycia społecznego.

Poprawa jakości pracy w sferze produkcyjnej wymaga rozwiązania wielu problemów, stworzenia lepszych warunków sprzyjających gospodarności i postępowi techniczno-ekonomicznemu. Wydaje się, że w całokształcie jej uwarunkowań wysiłek powinien być skoncentrowany głównie na uzyskaniu dużego postępu w trzech dziedzinach.

Pierwsza dziedzina to kompleks spraw związanych z wykorzystaniem czasu pracy. W naszej gospodarce zjawiskiem powszechnym jest marnotrawstwo tego czasu. Badania sprzed dwóch lat wykazały, że przeciętne straty czasu na stanowiskach roboczych wynoszą 30—40 minut w ciągu zmiany roboczej. Stanowi to w skali rocznej odpowiednik 120—160 godzin w przeliczeniu na jednego robotnika, a w przemyśle i budownictwie ekwiwalent czasu pracy ok. 380—480 tys. pracowników. Największe straty czasu ponosi gospodarka z powodu wysokiej absencji. Straty te z roku na rok są coraz większe. W okresie lat 1973—1978 codzienna absencja w pracy wynosiła 7,4—8,0 proc. bieżącego stanu zatrudnienia i wyrażała się liczbą ok. 840 tys. osób w 1973 roku i 730 tys. w 1978 roku.

Czas pracy nabiera coraz większej wartości, staje się coraz droższym ekonomicznie, gdyż, z jednej strony, kur-

czy się stale jego wymiary (skracanie tygodnia pracy, wydłużanie urlopów, obniżanie wieku emerytalnego itp.), z drugiej zaś — rośnie wartość urządzeń produkcyjnych, surowców i materiałów, a także cena pracy ludzkiej coraz bardziej wykwalifikowanej i złożonej. Wszystko to sprawia, że staje się on miarą bardziej pojemną, coraz cenniejszym dobrem, którego marnotrawstwo pociąga za sobą rosnące straty społeczne. Straty te to zarówno nie wykorzystanie, jak i nie stworzone możliwości, a więc, na przykład: utracona produkcja, mniejsze dostawy towarów i usług na rynek i eksport, nieproduktywne starzenie się fizyczne i ekonomiczne maszyn urządzeń, nie osiągnięty poziom dochodu narodowego wskutek niewykorzystania środków służących powstaniu innych dóbr, wzrost napięcia w gospodarce narodowej, niezaspokojone potrzeby społeczne i związane z tym różne reperkusje społeczno-gospodarcze.

Druga dziedzina to organizacja pracy. Jest to chyba dziedzina, w której mamy najwięcej do zrobienia. Powszechnie uważa się, że stan organizacji pracy jest w naszych przedsiębiorstwach niezadowalający.



Z badań Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych wynika, że aż 90 proc. ankietowanych uważa rozwiązania w zakresie organizacji za niewystarczające. Istniejące tutaj zaniechania pociągają za sobą dodatkowe nakłady inwestycyjne i nadmierny wzrost zatrudnienia, utrudniają działanie sprawne i rzetelne, rodząc niezadowolone pracowników, a samą pracę pozbawiając wychowawczego oddziaływania.

W wielu zakładach usprawnianie organizacji należy rozpocząć od wprowadzenia elementarnego porządku organizacyjnego, tzn. od eliminowania ewidentnych strat materialnych i strat czasu pracy, wynikających z niewłaściwie urządzonego stanowiska pracy, złego zaopatrzenia tego stanowiska w materiały i narzędzia, a przede wszystkim z przesłatych rozwiązań transportowych, zbyt uciążliwych i nadmiernie absorbujących pracę ludzką.

Program doskonalenia organizacji pracy powinien stanowić integralną część programu działalności każdego przedsiębiorstwa i uwzględniać takie kierunki działania, które pozwoliły osiągnąć postęp nie tylko w zakresie usprawnienia przebiegu pracy, ale także na znaczną nawet



Fot. S. ZUBCZEWSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 3

Asortyment „Polleny”

Nawiązując do artykułu red. Andrzeja Nalecz-Jawckiego pt.: „Czekolady domowe” („Z.G.” nr 10/1980), Zjednoczenie Przemysłu Chemicznego „Pollena” uprzejmie informuje, że porządkowaniu produkowanej gamy towarów służą przeprowadzane okresowo — w uzgodnieniu z handlem — weryfikacje asortymentowe.

Redukcje asortymentów przeprowadzane są pod kątem obniżenia wadliwych wpływów importu na wielkość i ciągłość podaży oraz optymalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych dla możliwie najlepszego w danych warunkach zaspokojenia potrzeb konsumentów. Staramy się jednocześnie uwzględniać popyt na rynku dotyczące wycofania, utrzymania i zwiększenia produkcji konkretnych artykułów.

W rezultacie na przestrzeni lat 1977—1980 zmniejszył się asortyment szamponów do mycia włosów, mydeł toaletowych i innych. Obecna struktura produkcji pozwala, naszym zdaniem, na zaspokojenie zróżnicowanych potrzeb i gustów nabywców artykułów „Polleny”.

Tak więc dostarczamy na rynek szampony: uniwersalne, do włosów suchych i normalnych oraz do włosów tłustych i normalnych, z podziałem na popularne i luksusowe, a także szampony specjalne i dla dzieci. Mydła natomiast w następujących grupach: pracownicze (półtoaletowe), popularne, wyborowe, luksusowe i dla dzieci. Staramy się w ramach posiadanych możliwości nie pomijać potrzeb żadnego z segmentów rynku.

Nie utrzymujemy, że obecna struktura produkcji jest wariantem najlepszym i ostatecznym, zwłaszcza przy zmieniających się warunkach determinujących zarówno rozmiary produkcji, jak i wysokość potrzeb rynku. W związku z tym obecnie prowadzimy kompleksową analizę asortymentową, służącą dalszej stałej weryfikacji produkcji. Należy dodać, że w działalności na rzecz doskonalenia produkcji posługujemy się m. in. również wynikami badań rynku przeprowadzanych wśród konsumentów na nasze zlecenia przez różne jednostki naukowo-badawcze, zwłaszcza Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług.

Badania te uważamy za pożyteczne i będziemy je odpowiednio do potrzeb kontynuować.

mgr JERZY HERDE
Z-ca dyrektora naczelnego ds. produkcji i obrotu towarowego ZPChG „Polleny”

W PKS więcej uprzejmości

W związku ze zwróceniem uwagi na posiedzeniu Egzekutywy KW PZPR w dniu 10 kwietnia br. na krytyczną notatkę zamieszczoną na łamach „Życia Gospodarczego” („Z.G.” nr 13/1980), Zarząd Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Państwowego Komunikacji Samochodowej w Koszalinie uprzejmie informuje:

26 lutego br. dyrekcja Oddziału PKS w Pile otrzymała skargę Ob. Franciszka Musiałki zamieszczonej w Mrowinie, dotyczącą niezabrania go do autobusu na dworcu PKS w Poznaniu w dniu 23 lutego 1980 r.

Po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego, dyrekcja Oddziału PKS w Pile zwróciła kierowcy uwagę na pismo — z wpisaniem do akt personalnych — za niewłaściwe zachowanie się wobec pasażera. Ponadto kierowca został odsunięty od obsługi linii do Poznania. Pismem z 9 marca br. Oddział PKS w Pile udzielił odpowiedzi zarówno Ob. Franciszkowi Musiałce, jak i redakcji „Gazety Zachodniej”, która pisała o tej sprawie w numerze 52 z 5 marca br.

Podczas postępowania wyjaśniającego Zarząd Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa PKS w Koszalinie stwierdził, że pasażer posiadał ważny bilet zakupiony w przedsięwzięciu z pracownikiem Oddziału PKS w Poznaniu — i nie należało żądać ponownego wykupienia biletu w autobusie. Zarząd PKS stwierdził, że postępowanie kierowcy było niewłaściwe. Utrzymanie go przy pracy i przewożenie pasażerów było niezgodne z zasadami. Zarząd Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa PKS postanowił, niezależnie od sankcji zastosowanych dotychczas przez Oddział, ukarać kierowcę pozbawieniem premii na okres 3 kwartałów 1980 r.

W celu niedopuszczenia do podobnych przypadków w przyszłości, postanowiono:

- ponownie przeszkolić wszystkich kierowców autobusowych w zakresie znajomości podstawowych przepisów obowiązujących przy obsłudze podróży;
- zobowiązać kierowców do zabierania do autobusów pasażerów z ważnymi biletami na przejazd sprzedawanymi zarówno przez kasy w kasie, jak i obce;
- wyznaczyć surowe konsekwencje służbowe wobec obsługi autobusowej nie przestrzegających obowiązujących przepisów;
- wzmocnić w tym zakresie nadzór i kontrolę ze strony kierownictwa PKS;
- zwrócić się do sekretarzy POP oraz przewodniczących rad zakładowych w jednostkach PKS z prośbą o włączenie się do akcji wychowawczej załóg autobusowych.

wych nie przestrzegających obowiązujących przepisów;

— wzmocnić w tym zakresie nadzór i kontrolę ze strony kierownictwa PKS;

— zwrócić się do sekretarzy POP oraz przewodniczących rad zakładowych w jednostkach PKS z prośbą o włączenie się do akcji wychowawczej załóg autobusowych.

mgr EDMUND OLCZAK
dyrektor Woj. Przedsiębiorstwa PKS Koszalin

Karoserie specjalne

Podzielimy Wasze stanowisko w sprawie dostaw kompletnych — wraz ze skrzynią ładunkową — samochodów do Spółdzielni Pracy „Karoseria” w Bydgoszczy. (Spółdzielnia ta wytwarza nietypowe karoserie dla różnych samochodów specjalnych, np. do przewożenia pieczywa, żywego drobiu itp. Kiedyś otrzymywała tylko same podwozia, na których budowała właściwą karoserię. Obecnie otrzymuje gotowe cięgarówki, w których najpierw trzeba demontować nadwozie, po czym budować nowe „specjalne”. Jedną fabrykę niepotrzebnie nadwozia montuje, drugą z mozołem je rozmontowuje — pisał „Żywiec Gospodarczy” 4.V. br.).

Dostawy takie powodują bowiem zbyt dużą pracę w Fabryce Samochodów Ciężarowych w Lublinie, w Spółdzielni w Bydgoszczy oraz wymagają dodatkowego przewożenia zdemontowanych skrzyń.

Pragniemy poinformować Redakcję, że samochody, które demontuje spółdzielnia i buduje na nich nowe karoserie, są własnością zleceniodawcy, w tym przypadku przedsiębiorstwa podległych Zjednoczeniu Transportu Handlu Wewnętrznego.

Spółdzielnia nie jest zainteresowana otrzymywaniem samochodów wraz z nadwoziami, a jak nas poinformowano — dostawy w I kwartale br. miały charakter wyjątkowy i jednorazowy.

RYSZARD DĄBROWSKI
dyrektor Działu Usług CZSP — Warszawa

Bar w operze

W odpowiedzi na notatkę zamieszczoną w „Żywiecu Gospodarczym” („Z.G.” nr 15/1980) wyjaśniamy uprzejmie, że bar kawowy w Operze Poznańskiej prowadzony jest przez agenta. Agent we własnym zakresie dokonał zakupu kilku kartonów śmietany „Śnieżki” bezpośrednio we Włocławku. Zgodnie z obowiązującymi cenami w barze kawowym III kategorii, agent wprowadzając „Śnieżkę” do sprzedaży zastosował marżę gastronomiczną w wysokości 40 proc. Sprzedaż „Śnieżki” w stanie nie przetworzonym nie powinna mieć miejsca w zakładzie gastronomicznym.

Aby w przyszłości nie dopuścić do powyższych nieprawidłowości, z agentem baru przeprowadzono rozmowę i pouczono o zasadach sprzedaży poszczególnych artykułów spożywczych. Jednocześnie ostrzeżono, że w przypadku ponownego stwierdzenia stosowania podobnych praktyk zostaną wyłączone sankcje służbowe. Ponadto wyjaśniamy, że bar kawowy z napojów chłodzących posiadał w sprzedaży pepsa colę i sok pomidorowy. Brak szerszego asortymentu był wyjątkowy ze względu na niezrealizowanie w terminie zamówienia.

Niezadowolonych z działalności baru kawowego serdecznie przepraszamy.

mgr JERZY CZAPSKI
dyr. Oddziału Gastronomii WSS „Spolem” — Poznań

Mleko w folii

Artykuł P. Kapuścińskiego pt. „Folia mlekiem płynąca” („Z.G.” nr 16/1980) daje mi okazję do podzielenia się obserwacją związaną z transportem paczkowanego mleka, potraktowanym w artykule marginalnie.

W lecie ubiegłego roku przebywałem na kilku campingach w Jugosławii. Sprzedawano tam (głównie w sklepikach i kioskach, bo było też w sklepach droższe mleko w kartonach) mleko w woreczkach foliowych, dokładnie takich jak u nas, z tą różnicą, że żadnych wycieków nie było. Zauważyłem za to podstawową różnicę w sposobie transportu. U nas stosuje się pojemniki plastikowe wysokie, takie jak do transportu butelek, do których woreczki z mlekiem wrzucają się nieporządnie w kilku warstwach. W Jugosławii natomiast, identyczne pod innymi względami pojemniki mają tylko po ok. 15 cm wysokości, a woreczki są układane płasko, po ok. 6-8 woreczków w pojemniku, w jednej warstwie. Pojemniki są następnie ustawiane (tak jak u nas) jeden na drugim, ale woreczki są chronione przed jakimkolwiek naciskiem.

Myszę, że — niezależnie od jakości folii — taki sposób transportu przyczyniłby się radykalnie do zmniejszenia wycieków.

M. WINIARSKI
Warszawa

PRZED DRZWIAMI PRZEDSZKOLI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

oddziały znajdujące się dzieci z sąsiednich roczników), zdarzają się większe. W niektórych przedszkolach są tzw. grupy nocne zorganizowane z myślą o matkach pracujących na II i III zmianie.

Najwięcej mamy przedszkoli pozostających całkowicie w gestii resortu oświaty — od położenia kamienia węgielnego po późniejszą troskę o personel, wyposażenie i eksploatację. Są też przedszkola zakładowe — wybudowane i utrzymywane ze środków zakładów pracy, dla których władze oświatowe troszczą się jedynie o personel pedagogiczny. Na trzecim miejscu należy wymienić przedszkola społeczne prowadzone przez Towarzystwo Przyjaciół Dzieci. Resort oświaty zapewnia w tych placówkach personel pedagogiczny i ponosi związane z tym ciężary placowe, wszystkie inne wydatki związane z działalnością przedszkola opłacane są z pieniędzy rodziców. TPD zajmuje się organizacją i administracją, zapewnia też w części wyposażenie. Wreszcie przedszkola prywatne, które są i ich nie ma.

Wiadomo, że w Warszawie i innych większych miastach funkcjonowały one od wielu lat, pozostając jednak poza porządkiem formalno-prawnym. W ubiegłym roku resort oświaty wydał zarządzenie o prowadzeniu punktów opieki przedszkolnej w mieszkaniach prywatnych, chcąc zalegalizować te instytucje, a jednocześnie określić minimum wymagań wobec osoby prowadzącej prywatne przedszkole i lokalu, w którym ono działa. Zarządzenie nie ingerowało w kwestię odpłatności, pozostawiając ją do rozstrzygnięcia w drodze swobodnej umowy między zainteresowanymi, ale nie rozstrzygnęło też innych kwestii finansowych związanych z prowadzeniem takiej placówki, np. podatkowych. W efekcie prywatne przedszkola zeszły do podziemia, gdyż z terenu całej Warszawy wpłynęły dwa czy trzy formalne wnioski o zarejestrowanie przedszkoli, cała reszta działa teraz już w kolizji z przepisami — bo trudno przypuszczać, aby wszystkie z nagłą zlikwidowano — co pogłębiło jeszcze i tak niezwykle trudną sytuację.

Na koniec należy wymienić oddziały przedszkolne, które w ujęciu statystycznym są zaliczane do przedszkoli, choć różnią się znacznie zakresem wykonywanych funkcji. Te tzw. zerówki działają przy szkołach, zapewniając opiekę w wymiarze 30 godzin w tygodniu. Nastawione są głównie na dzieci 6-letnie, dla których uczęszczanie do przedszkola jest koniecznością z uwagi na nowy program oświaty, ale czasami przyjmują też dzieci młodsze i wówczas czas pracy może ulec przedłużeniu. Oczywiście, utrzymywane są w całości ze środków resortu oświaty.

Listę placówek zamykają ogniska przedszkolne, które przyjmują wyłącznie dzieci 6-letnie, w miastach również matek niepracujących. Czas pracy — 18 godzin w tygodniu — wykonują właściwie funkcje opiekunów i wskazuję wyraźnie, że chodzi przede wszystkim o przygotowanie dzieci do nauki w szkole podstawowej zgodnie z nowym programem oświatowym.

Jeżeli teraz, na rozwój opieki przedszkolnej spojrzymy z uwzględnieniem jakościowego podziału placówek, nasuną nam się wnioski warte odnotowania, choć może nie najważniejsze. Liczba dzieci objętych opieką w ciągu ostatnich dekad podwoiła się, a przystość wyniosła — zaokrąglając w górę 600 tys. Ale około 350 tys. nowych miejsc zajęły 6-latków, a największą dynamikę

wzrostu wykazały oddziały i ogniska przedszkolne, w których łącznie przybyło około 220 tys. miejsc. Stąd można z grubsza wyliczyć, że dla dzieci młodszych, w wieku od 3 do 5 lat w przedszkolach mamy więcej o 230 tys. miejsc niż w 1970 r. Tylko do roku 1977 przybyło nam natomiast przeszło dwa miliony obywateli, w tym przeszło pół miliona w wieku od 0 do 4 lat, co podaje za rocznikiem statystycznym, który nie wyodrębnia grupy od 3 do 6 lat.

Dlaczego tak wielkie dysproporcje?

W rozmachu inwestycyjnym lat siedemdziesiątych przedszkola nie znalazły swego miejsca. Zakłady pracy całą uwagę skoncentrowały na ośrodkach wczasowych, a budownictwo z centralnych środków postępowo powoli. Resort oświaty widzi również inne, głębiej sięgające przyczyny, które spowodowały obecny stan rzeczy.

Po pierwsze — dwie nietrafione prognozy demograficzne, które nie przewidywały tak znacznego przyrostu urodzeń, jaki w rzeczywistości notujemy. Po drugie — gwałtowny (np. na przestrzeni lat 73-77 — 4,5-krotny) wzrost liczby kobiet korzystających z urlopów bezpłatnych na opiekę nad nowo urodzonymi. Przyłączająca większość spośród 353 tys. kobiet na urlopach, które zarejestrowano w 1977 r., widać nie mogła inaczej zorganizować opieki nad dzieckiem i po zakończeniu urlopu stanęła przed przedszkolną furką.

Po trzecie wreszcie — zaniżony normatywny przewidujący 420 miejsc przedszkolnych na 10 000 mieszkańców już w sferze planowania nie jest od lat przestrzegany. A od planowania do realizacji jest jeszcze kawałek drogi.

Plan inwestycyjny oświaty jest wykonywany w około 80 proc. W części dotyczącej przedszkoli przewidywał oddanie w ubiegłym roku 126 nowych obiektów w 15120 miejscami — oddano 10236 miejsc. Na ten rok zakłada się wybudowanie 16410 miejsc, dotychczasowe przyrosty wskazują, że przybędzie około 11,5 tys.

Jeżeli sprawę tworzenia nowych przedszkoli pozostawimy wyłącznie resortowi oświaty, to, oceniając realnie jego możliwości, zaspokojenie obecnie ujawnionych potrzeb osiągniemy mniej więcej za dwadzieścia lat, zakładając nonsensownie, że w tym czasie liczba dzieci w wieku przedszkolnym, utrzyma się na tym samym poziomie.

Odwrotni tylem?

Liczba miejsc w przedszkolach zakładowych od lat ulega tylko nieznacznym wahaniom, oscylując około 130 tys.

Czy ten ostatni fakt należy przyjąć jako przejaw generalnego braku zainteresowania problemem przedszkoli ze strony zakładów pracy w Polsce? Na szczęście tak nie jest, ale też sytuacji w odniesieniu do całego kraju nie można określić jednoznacznie.

Województwa: piotrkowski i skierniewicki w swoim obecnym kształcie administracyjnym mają za sobą zaledwie kilkuletnią historię. Zaczynały — podobnie jak wiele nowych województw — z poważnym, choć oczywiście różnym bagażem spraw do załatwienia. W obu jednak — o czym mialem okazję osobście się przekonać — problematyka oświaty i wychowania nie została zdominowana przez przemysł, budownictwo, handel czy gospodarkę komunalną.

W Piotrkowie w styczniu 1978 r. plenium Komitetu Wojewódzkiego PZPR uchwaliło program rozwoju

oświaty i wychowania obejmujący swoim zasięgiem również problem przedszkoli. Założono, że do 1980 r. powstanie 40 takich placówek i wygłąda na to, że plan ten będzie wykonany z nadwyżką. W ubiegłym roku funkcjonowało już 35 nowych przedszkoli w województwie piotrkowskim — akcja „35 przedszkoli na XXV-lecie” — dzięki czemu przybyło 4110 miejsc, mimo że równocześnie niektóre stare przedszkola znajdujące się w najgorszych warunkach były likwidowane. W budowie jest dalszych 12 z około 1000 miejsc, a spora część z nich wejdzie do eksploatacji już w bieżącym roku szkolnym. W dziedzinie opieki przedszkolnej nastąpił wyraźny odwrót od niekorzystnych warunków, które panowały w latach 70-tych, a do tego jeszcze sporo brakuje. Kontynuowana jest więc dotychczasowa linia postępowania polegająca na zespoleniu i intensyfikacji wysiłków w trójkacie: władze polityczne i administracyjne, zakłady pracy, oświata. I spółdzielczość mieszkaniowa, która na cele przedszkolne przekazuje partery w niektórych nowo wybudowanych blokach mieszkaniowych.

O materialnym kształcie dotychczasowych osiągnięć decyduje jednak przede wszystkim dodatkowy wysiłek zakładów, przede wszystkim przemysłowych, które bez uszczerbku dla swoich podstawowych zadań potrafiły mocno zaangażować się w rozwiązanie problemu opieki przedszkolnej. Jak to było możliwe? Po prostu — trudno uczniom szkół budowlanych czy zakładów brygady budowlane bądź służby remontowo-konserwatorskie zaangażować do realizacji planów w dziedzinie budownictwa przedszkolnego, ale tymi samymi siłami, które nie zawsze są przeciwe w pełni i do końca obciążone, można w ramach akcji o charakterze częściowo społecznym zmniejszyć i wykonać przedszkole z gotowych elementów „ciechanowskich”, zaadaptować parter nowego bloku czy nawet wybudować przedszkole systemem tradycyjnym, bo to w końcu nie tak olbrzymia inwestycja.

Jeżeli sprawę tworzenia nowych przedszkoli pozostawimy wyłącznie resortowi oświaty, to, oceniając realnie jego możliwości, zaspokojenie obecnie ujawnionych potrzeb osiągniemy mniej więcej za dwadzieścia lat, zakładając nonsensownie, że w tym czasie liczba dzieci w wieku przedszkolnym, utrzyma się na tym samym poziomie.

Jeżeli teraz, na rozwój opieki przedszkolnej spojrzymy z uwzględnieniem jakościowego podziału placówek, nasuną nam się wnioski warte odnotowania, choć może nie najważniejsze. Liczba dzieci objętych opieką w ciągu ostatnich dekad podwoiła się, a przystość wyniosła — zaokrąglając w górę 600 tys. Ale około 350 tys. nowych miejsc zajęły 6-latków, a największą dynamikę

oświaty i wychowania obejmujący swoim zasięgiem również problem przedszkoli. Założono, że do 1980 r. powstanie 40 takich placówek i wygłąda na to, że plan ten będzie wykonany z nadwyżką. W ubiegłym roku funkcjonowało już 35 nowych przedszkoli w województwie piotrkowskim — akcja „35 przedszkoli na XXV-lecie” — dzięki czemu przybyło 4110 miejsc, mimo że równocześnie niektóre stare przedszkola znajdujące się w najgorszych warunkach były likwidowane. W budowie jest dalszych 12 z około 1000 miejsc, a spora część z nich wejdzie do eksploatacji już w bieżącym roku szkolnym. W dziedzinie opieki przedszkolnej nastąpił wyraźny odwrót od niekorzystnych warunków, które panowały w latach 70-tych, a do tego jeszcze sporo brakuje. Kontynuowana jest więc dotychczasowa linia postępowania polegająca na zespoleniu i intensyfikacji wysiłków w trójkacie: władze polityczne i administracyjne, zakłady pracy, oświata. I spółdzielczość mieszkaniowa, która na cele przedszkolne przekazuje partery w niektórych nowo wybudowanych blokach mieszkaniowych.

O materialnym kształcie dotychczasowych osiągnięć decyduje jednak przede wszystkim dodatkowy wysiłek zakładów, przede wszystkim przemysłowych, które bez uszczerbku dla swoich podstawowych zadań potrafiły mocno zaangażować się w rozwiązanie problemu opieki przedszkolnej. Jak to było możliwe? Po prostu — trudno uczniom szkół budowlanych czy zakładów brygady budowlane bądź służby remontowo-konserwatorskie zaangażować do realizacji planów w dziedzinie budownictwa przedszkolnego, ale tymi samymi siłami, które nie zawsze są przeciwe w pełni i do końca obciążone, można w ramach akcji o charakterze częściowo społecznym zmniejszyć i wykonać przedszkole z gotowych elementów „ciechanowskich”, zaadaptować parter nowego bloku czy nawet wybudować przedszkole systemem tradycyjnym, bo to w końcu nie tak olbrzymia inwestycja.

1983 r. dla 60 proc. dzieci ma się znaleźć miejsce w placówkach opieki przedszkolnej.

Zarówno w Piotrkowskim, jak i w Skierniewickim o kształcenie kadr pedagogicznych dla przedszkoli zadbało we własnym zakresie i z wychowawczyńkami nie ma poważniejszych kłopotów, nie przewiduje się też ich w przyszłości. W sumie wizyta w obu województwach może natchnąć pewną dozą optymizmu, który jednak szybko przegasa po powrocie do Warszawy.

Bo stolica ze swoimi przeszło 73 tys. dziećmi objętymi opieką przedszkolną, co daje pozornie imponujący wskaźnik 61 proc., jest mimo wszystko w zdecydowanie złej sytuacji. 10 tysiącom dzieci mimo odwołań odmówiono przyjęcia do przedszkoli w ostatnim roku, a i tak około 11 tys. przyjęło ponad obowiązujące normy. Przybyło zaś w stołecznym województwie warszawskim w ubiegłym roku niespełna 1600 nowych miejsc w przedszkolach, podczas gdy skromnie nakreślone plany przewidywały przrost około 2400 miejsc.

Sytuacja stała się na tyle poważna, że problem opieki przedszkolnej był przedmiotem obrad egzekutywy Komitetu Warszawskiego PZPR, a odpowiedni program działań w tym zakresie znalazł swoje miejsce w uchwale ostatniej konferencji sprawozdawczo-wyborczej stołecznej instancji partyjnej.

W najbliższej pięcioletce ma przybywać corocznie 15 nowych przedszkoli (średnio po 120 miejsc), 4 do 6 przedszkoli będzie powstawać w drodze adaptacji istniejących budynków, a spółdzielczość mieszkaniowa ma przekazywać oświacie około 4000 m kw. powierzchni w blokach mieszkalnych. Byłoby to znaczący zastrzyk potencjału, ale jeszcze nie pozwalający na szybkie wyjście z impasu, ponadto do pewnej ostrożności w nadziejach skłaniają dotychczasowe doświadczenia realizacyjne.

Bo o zakładach pracy województwa stołecznego nie da się powiedzieć tego wszystkiego dobrego, co przed chwilą napisałem w odniesieniu do dwóch niedalekich województw. Już sam fakt, że w naszym dużym zakładzie przemysłowym terenie działa tylko 29 przedszkoli przyzakładowych jest wiele mówiący. Według rozemniania warszawskiego kuratorium, tylko połowa istniejących przedszkoli ma komitety opiekunków. Kiedy ostatnio kuratorium sporym wysiłkiem zorganizowało naradę poświęconą problemowi opieki przedszkolnej i zaprosiło na nią dyrektorów 80 dużych zakładów pracy licząc na ich pomoc — nie zjawił się żaden. Zakłady reprezentowały wydelegowani pracownicy służb socjalnych, właściwie bez pełnomocnictw i prawa podejmowania decyzji.

Wspólna sprawa

Wróćmy jednak na ogólnokrajowe podwórko. Wszystko, co dotąd napisałem, obrazuje nasz stan materialnego posiadania i sytuację na froncie inwestycyjnym. Dodać do tego należy trudności w prawidłowym prowadzeniu bieżącej działalności przedszkoli. Pisałem o nich na tych łamach przed dwoma laty*) i nie stety, żaden z wypunktowanych wówczas problemów nie doznał dotąd rozwiązania. Przedszkola nadal gnieją kłopoty z zakupem pomocy i wyposażenia (limity w sklepach dla odbiorców pozarynkowych), z konserwacją i remontami (limity na opłacanie sektora nieuspołecznionego), z biurokratycznymi zawiązaniami w administracji. To trochę dziwi, bo dla ich usunięcia nie trzeba inwestycji, lecz administracyjnych decyzji, ale w końcu jest to obecnie problem drugiego rzędu, choć też wymagający rozwiązania.

Sprawa pierwszoplanowa jest koniecznością szybkiego, dalece przewyższającego obecne tempo przyrostu miejsc w przedszkolach, choć i problem kadr wychowawczych ma także niebagatelne znaczenie.

Oświata pozostawiona sama sobie i zmuszona korzystać jedynie z potencjału wykonawczego budownictwa, nie podola ciężarów szybko rosnących potrzeb. Nie objęduje się tutaj bez inicjatywy społecznej i pomocy pracodawców.

To jest w końcu też ich sprawa nie tylko z punktu widzenia wspólnych działań na rzecz dobra dzieci, ale również z uwagi na niezbędność dla normalnej działalności gospodarczej aktywizację zawodową kobiet. I choć z punktu widzenia podziału pracy jest to rozwiązanie nieprawidłowe, nie widzę obecnie innego sposobu radykalnej poprawy sytuacji, jak przez zaangażowanie we współpracę organizowania przedszkoli większych zakładów pracy.

Pomoc w budowaniu przedszkoli to nie tylko szlachetny gest pod szczerymi hasłami, ale też działanie w interesie samych zakładów pracy — szczególnie wobec przewidywanej sytuacji na rynku pracy.

Niedostatek miejsc w przedszkolach stał się już dolegliwością społeczną na tyle dolegliwą, aby władze różnych szczebli w całym kraju nasyliły niezwłocznie działania inspirowane i koordynowane, które muszą być przede ich udziałem.

STEFAN ANCERWICZ

*) „Przeznaczanie czy placówek wychowawczych”, „Z.G.” nr 20/78.

ODRA NOWOCZESNA

KRZYSZTOF FRONCZAK

W Legnicy na VII naradzie aktywni odrzańscy spotkali się w połowie kwietnia przedstawiciele osiemnastu województw związanych z Odrą. To robocze spotkanie poświęcono przedyskutowaniu wstępnych koncepcji przyszłościowego, kompleksowego zagospodarowania Odry i rzek Przymorza Zachodniego. Zagospodarowanie Odry to przedsięwzięcie, które dotyczy trzech krajów. Koszt tego zamierzenia jest olbrzymi. Z tych też powodów nie da się rozwiązać kompleksowo wszystkich spraw bez współudziału partnerów.

PODSTAWOWYM celem tych działań jest zaspokojenie obecnego i przyszłego zapotrzebowania gospodarki narodowej na wodę na tym terenie, poprawa czystości wód oraz lepsze wykorzystanie Odry jako drogi wodnej łączącej Śląsk z portami morskimi u jej ujścia, połączonych też z Wisłą Kanałem Śląskim. W dalszej perspektywie mogłaby też ona pełnić funkcję magistrali międzynarodowej — po zbudowaniu kanału łączącego ją z Dunajem. Planowane zbiorniki oraz systemy przerzutów wody powiększą zasoby dostępne dla potrzeb przemysłu, rolnictwa, gospodarki komunalnej, energetyki oraz turystyki i rekreacji. Rzecz jasna, będzie to możliwe jedynie dzięki radykalnej poprawie czystości wód — jest to warunek wstępny całego przedsięwzięcia. Na terenach przyległych do dolnego odcinka rzeki, od Krosna do Szczecina, powstaną warunki dla lokalizacji nowych zakładów przemysłu wodochłonnego, któremu zapewni się dogodne warunki obsługi takim transportem wodnym. Zbudowana hydrotechniczna pozwoli też wyeliminować groźne powodzie powodowane przez rzekę dorzecza.

Odra jest rzeką specyficzną — jej źródła leżą na terenie Czechosłowacji, na spornym odcinku jest rzeką graniczną z NRD. A zatem problem jej wykorzystania będzie interesował nie tylko nas, ale i naszych sąsiadów. Dlatego też, co podkreślano wielokrotnie na naradzie w Legnicy, zagadnienie to wymagało będzie wspólnych rozwiązań zarówno gospodarczych i prawnych, jak i ściśle technicznych.

Woda dla rolnictwa

Gospodarka rolna w dorzeczu Odry i rzek Przymorza Zachodniego charakteryzuje się wysokim stopniem upolitycznienia ziemi — około 40 proc. gruntów należy do producentów upolitycznionych (dla porównania — tylko 15 proc. w dorzeczu Wisły). Wyższe też niż w pozostałych

rejonach kraju jest nasycenie środkami produkcji, większe zużycie nawozów mineralnych, a w konsekwencji wyższe o 10–15 proc. plony i produkcja zwierzęca. O 10 proc. wyższy jest od średniej krajowej wskaźnik globalnej produkcji rolniczej, wyrażony w tysiącach złotych na 1 hektar użytków rolnych. Osiągnięta kultura rolna, wsparta dodatkowymi czynnikami rozwojowymi, dać może na tych terenach duży przyrost produkcji rolnej.

W dorzeczu Odry przeprowadzono dotychczas meliorację na 2,8 mln ha użytków rolnych. Do zmeliorowania w latach 1980–2005 pozostało jeszcze 940 tys. ha, z czego 700 tys. ha to grunty orne, a pozostałe 240 tys. ha to użytki zielone. Potrzeby są zatem zaspokojone w 3/4, ale dotyczy to w większym stopniu odwodnień niż nawodnień, bowiem nawodnienia, szczególnie deszczowanie, stosowane są sporadycznie.

Przewiduje się pomelioracyjne zagospodarowanie użytków zielonych na powierzchni około 250 tys. ha. Na milionie hektarów użytków rolnych zmodernizuje się gruntownie urządzenia melioracyjne. Zrekonstruuje się i zbuduje stawy rybne o powierzchni około 16 tys. ha.

Program zagospodarowania dorzecza Odry ma przynieść znaczną poprawę w zaopatrzeniu wsi w wodę. Obecnie tylko 14 proc. miejscowości wiejskich i 84 proc. gospodarstw upolitycznionych korzysta z wodociągów. W 2005 roku 60 proc. wsi na tym terenie będzie posiadało wodociągi, a do 1990 roku wyposaży

się w sieć wodociagową wszystkie gospodarstwa upolitycznione. Kanalizacja zbiorczą i zakładową obejmie się około 12 proc. miejscowości wiejskich, natomiast gospodarstwa upolitycznione będą w pełni skanalizowane do 1995 roku. Będzie to miało zasadnicze znaczenie dla możliwości oczyszczenia ścieków odprowadzanych ze wsi.

Prace melioracyjne stwarzają warunki do intensyfikacji produkcji rolnej, przede wszystkim zaś do znacznego zwiększenia produkcji w rejonach już dziś charakteryzujących się wysoką kulturą rolną. W pierwszym etapie przewiduje się intensyfikację rolnictwa na obszarze około pół miliona hektarów gleb o najwyższej wartości, w 46 gminach województw: legnickiego, opolskiego, wrocławskiego, wałbrzyskiego, szczecińskiego i koszalińskiego, które będą szczególnie preferowane w rozmieszczeniu inwestycji rolniczych i przydzielaniu środków. Globalna produkcja rolnicza ma wzrosnąć do roku 2005 o około 70 proc.

Tani transport

Odra jest tradycyjną drogą wodną łączącą Śląsk z portami morskimi. Spełnia również, choć w ograniczonym stopniu, zadanie ognia w europejskim systemie dróg wodnych — odrzańskie barki trafiają na rzeki Europy Zachodniej. W 1978 r. przewieziono tą rzeką ogółem 13 mln ton ładunków, przede wszystkim żwiru i piasku (9 mln ton), węgla (ponad 2 mln ton), rudy żelaza (ok. 1 mln

ton). Średni dystans pokonywany przez tabor wynosił 154 km. Ponadto przewieziono około 300 tys. pasażerów, najczęściej w rejsach turystycznych. Dane te świadczą o jednym — rzeka ta nie jest w zadowalającym stopniu wykorzystana. Ładunki wozą się zazwyczaj na krótkich dystansach, transport na trasach długich (Śląsk-porty) ma w całości przewozić niewielkie znaczenie. Dzisiejszy niedorozwój żeglugi jest wynikiem przede wszystkim warunków nawigacyjnych na środkowym odcinku rzeki. Stanowi on wąskie gardło odrzańskiego transportu śródlądowego. Przypomnijmy, że zgodnie z charakterystyką hydrologiczną, panującymi warunkami nawigacyjnymi i dotychczasowym stanem zabudowy, droga wodna Odry dzieli się na trzy odcinki:

— Odrę skanalizowaną, zabudowaną 23 stopniami wodnymi, od Koźła do Brzegu Dolnego, o długości 189 km, głębokości 1,6 m i średnim okresie nawigacyjnym 290 dni w roku

— Odrę środkową, swobodnie płynącą, od Brzegu Dolnego do ujścia Warty o długości 331 km, na której, w wyniku regulacji koryta i zasilania wodą ze zbiorników uzyskuje się głębokość gwarantowaną 1,3 m przez około 240 dni w roku, i gdzie, przy niskich stanach wody, nie można prowadzić żeglugi.

— Odrę dolną, swobodnie płynącą, od ujścia Warty do Szczecina, o długości 124 km, głębokości 1,8 m zapewniającej średni okres nawigacyjny ok. 275 dni w roku.

Odcinek Odry powyżej Koźła (do granicy z Czechosłowacją) jest nieżeglowny, zaś ujściowy, poniżej Szczecina, w Zalewie Szczecińskim, łączy ten port ze Świnoujściem 60-kilometrowym szlakiem żeglutowym. Obecnie na Odrze używane są pchacze typu „Tur” z dwoma barkami o ładowności po 350 ton oraz zestawy pchane typu „Bizon” z dwoma barkami 500-tonowymi, a także 500-tonowe barki motorowe. Ogólny tonaż floty wynosi 400 tys. ton.

Program rozbudowy tego szlaku żeglugowego przewiduje gruntowną modernizację Odry skanalizowanej oraz zabudowę pozostałych odcinków aż do Cedyni, dla zapewnienia jednolitej głębokości 2,5 metra i pozostałych parametrów drogi IV klasy międzynarodowej. Ze względu na rozmiar prac i nakładów, jak i niewspółmierne do efektów transportowych koszty, do 2005 roku kaskada ma powstać tylko na odcinku do ujścia rzeki Bóbr, odcinek dalszy — do Cedyni — pozostawiono na lata 2005–2015. Odpowiednie przepływy wody mają być zresztą utrzymywane na tym fragmencie rzeki poprzez zasilanie z istniejących już dziś i projektowanych zbiorników — zbiorniki Racibórz i Nowogród Bebrzański mają zagwarantować głębokości 1,7–1,8 m i wydłużenie okresu nawigacyjnego do 300–330 dni. Dzięki temu na rzecę będą mogły żeglować zestawy pchane o całkowitej ładowności 2600 ton.

Z górą Wisłą i Śląskiem zaglebiem węglowym łączy Odrę Kanał Śląski. Zmodernizowany Kanał Gliwicki zapewni możliwość przewożenia 11–12 mln ton ładunków w jedną stronę.

W 2005 roku przewiduje się osiągnięcie na Odrze przewozów rzędu 60 mln ton, przy wydłużeniu średniej odległości przewozu do ok. 400 km. Głównymi ładunkami będą: wę-

giel (ok. 24 mln ton, w tym eksport 8 mln ton), żwir i piasek (12 mln ton), cement (4 mln ton), ruda żelaza (4,5 mln ton) oraz surowce fosforowe. Dla transportu takich ilości ładunków konieczne będzie wybudowanie floty o tonażu ok. 2,2 mln ton, oraz uzyskanie w portach śródlądowych i przeładowniach zdolności przeładunkowej ok. 86 mln ton rocznie.

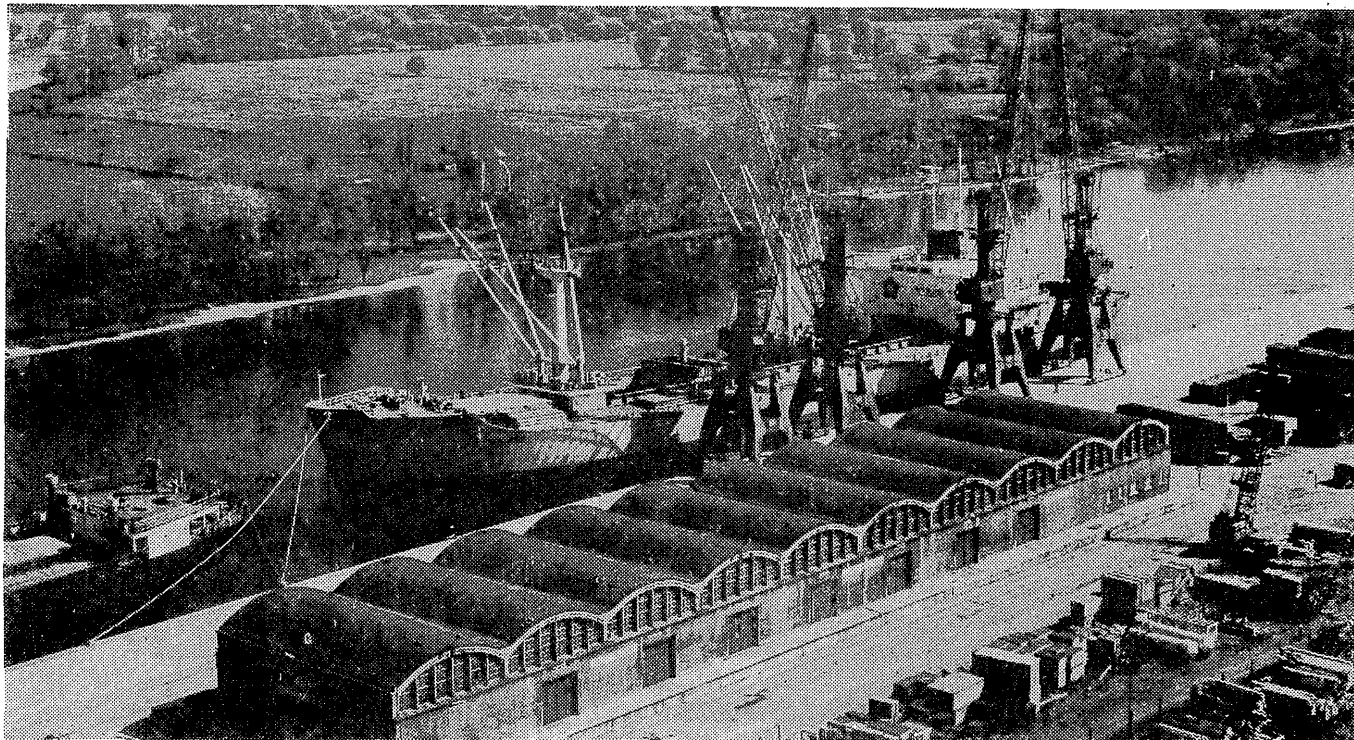
Korzyści i koszty

W odróżnieniu od Wisły, gdzie, szczególnie na dolnym jej odcinku, spodziewane są duże korzyści energetyczne, Odra ma pod tym względem małe znaczenie. Zagadnienie energetycznego wykorzystania dorzecza Odry i rzek Przymorza Zachodniego nie jest zresztą jeszcze w pełni opracowane. Wstępnie przyjęto, że powinny powstać niewielkie elektrownie na 15 stopniach wodnych kaskady planowanej między Malczycami a Krosnem, o łącznej mocy ok. 70 MW oraz 16 elektrowni wodnych o mocy ok. 220 MW przy przewidzianych na tym obszarze zbiornikach (w tym elektrownia Wrszawczyn na Bobrze dysponować ma mocą ok. 150 MW). Poza programem „Odra” w Kotlinie Kłodzkiej przewiduje się budowę elektrowni pompowej „Młoty” o mocy 750 MW.

Zagospodarowanie dorzecza Odry ma całkowicie wyeliminować groźbę powodzi na tym obszarze. Regulacja rzek będzie ściśle związana z melioracjami rolnymi. Do 2005 roku obejmie się pracami regulacyjnymi ok. 10,5 tys. km mniejszych rzek i potoków górskich, a te, jak wiadomo, stwarzają największe niebezpieczeństwo. Duże znaczenie przeciwpowodziowe ma mieć również planowany wielozadaniowy zbiornik w Raciborzu. W ramach programu zbuduje się i zrekonstruuje ok. 1300 km obwałowań. Dzięki wszystkim tym pracom będzie można uniknąć znacznych strat powodziowych, które sięgają tu średnio ok. 1,2 mld zł rocznie.

Program „Odra” znajduje się jeszcze w stadium wstępnych założeń. Przedstawiam w ogromnym skrócie tylko niektóre jego elementy.

Jest rzeczą zrozumiałą, że realizacja tak obszernych zamierzeń wymagałaby zaangażowania ogromnych środków inwestycyjnych. Z danych przedstawionych na legnickiej naradzie aktywni odrzańscy wybraли tylko dwie liczby charakteryzujące przewidywane nakłady. Pierwsza z nich to koszty tzw. podstawowego programu inwestycyjnego w latach 1981–2005, które oszacowano wstępnie na 285 mld zł. W jego zasięgu znajdują się główne inwestycje wodne: duże wielozadaniowe zbiorniki retencyjne, duże oczyszczalnie ścieków wielozadaniowe przerzuty wody, kaskada żegluga z kanałami i energetyką wodną, regulacja rzek żeglownych (głównie Warty i Noteci), zabudowa notoków górskich oraz obwałowania przeciwpowodziowe. Drugi zespół zadań to tzw. program koordynacyjny inwestycji obejmujący niezbędne zadania towarzyszące. Znalazły się tu takie zadania, jak: budowa średnich i małych oczyszczalni ścieków, melioracje wodne, ochrona wód w rolnictwie i zaopatrzenie w wodę, porty, przeładownie i flota dla żeglugi, łączność telekomunikacyjna dla budowy hydrotechnicznych. Koszty zrealizowania tej grupy obiektów określono wstępnie na ok. 555 mld złotych.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

aktualności

ZAOPATRZENIE RYNKU

W okresie 4 miesięcy br. wzrostowi osobowego funduszu płac o 11,3 proc. towarzyszył wzrost dostaw towarów na zaopatrzenie rynku o 11,6 proc. Relacja ta w kwietniu br. uległa jednak pogorszeniu. W miesiącu tym utrzymała się bowiem wysoka dynamika funduszu płac, a dostawy na zaopatrzenie rynku były tylko o 2,3 proc. wyższe niż przed rokiem. W kwietniu obserwowano również osłabienie dynamiki sprzedaży detalicznej (z ok. 12 proc. w I kw. do 7 proc. w kwietniu br.).

Potwierdza się jednak słuszność wcześniejszych ustaleń, wskazujących na potrzebę intensyfikacji produkcji na zaopatrzenie rynku. Problem ten zyskał na ostrości ze względu na obserwowaną tendencję do przekraczania planowanych wydatków z tytułu wynagrodzeń za pracę. (Sb)

STRUKTURA SPRZEDAŻY

Jak była już o tym mowa w „Aktualnościach”, w I kwartale br. tempo wzrostu sprzedaży towarów nieżywnościowych było wyższe od tempa wzrostu sprzedaży żywności i napojów alkoholowych. W kwietniu br. nastąpiło odwrócenie tej propozycji. Wzrostowi sprzedaży towarów nieżywnościowych o 5 proc. towarzyszył wzrost sprzedaży żywności o 9,5 proc. Czynnikiem silnie obniżającym tempo wzrostu sprzedaży towarów nieżywnościowych w kwietniu br. był szczególnie mały wzrost tej sprzedaży w handlu wielkim (o 1,7 proc.). Częściowo może to być uzasadnione spóźnieniem zakupów w kwietniu ub. r. ze względu na małe ich zakupy w styczniu i lutym ub. r. w związku z trudnymi warunkami atmosferycznymi.

Wskazane wydaje się jednak zwrócenie większej uwagi na stan zaopatrzenia handlu wielkiego w poszukiwaniu przez ludność rolniczą towarów nieżywnościowych. (Sb)

PRODUKCJA SPRZEDANA

Produkcja sprzedana w kwietniu br. była o 4,8 proc. wyższa niż w kwietniu ub. r., a w przeliczeniu na porównywalny czas pracy o 1,3 proc. wyższa. Plan roczny zakłada natomiast jej wzrost o 3–4 proc. Zaawansowanie realizacji planu rocznego w okresie 4 miesięcy br. wskazuje jednak, że powinien on zostać w pełni zrealizowany. Czynnikiem hamującym tempo wzrostu produkcji przemysłowej stały się już wyraźnie nie ograniczenia zdolności produkcyjnych, lecz braki zaopatrzenia materiałowego, związane głównie z ograniczonymi możliwościami importu.

Stosunkowo wysokie było w kwietniu br. tempo wzrostu produkcji eksportowej (o ok. 13 proc.). Osłabło natomiast tempo wzrostu produkcji rynkowej (2,4 proc.). (Sb)

KIERUNKI PRODUKCJI

W myśl założeń planu na br. ok. 32,5 proc. ogółu produkcji sprzedanej przemysłu stanowić miała sprzedaż na zaopatrzenie rynku krajowego, a 15,6 proc. sprzedaż na cele eksportowe. W rzeczywistości produkcja sprzedana na zaopatrzenie rynku w okresie 4 miesięcy br. stanowiła 33,1 proc. ogólnych rozmiarów sprzedaży, a produkcja na cele eksportowe ok. 14 proc.

Oznacza to, że większość resortów przemysłowych nie osiągnęła jeszcze planowanego udziału produkcji sprzedanej na potrzeby eksportu. Niższy od planowanego udział produkcji na zaopatrzenie rynku zanotowano natomiast w przemyśle maszynowym i chemicznym.

Jeśli chodzi natomiast o produkcję na cele zaopatrzeniowo-inwestycyjne, to znacznie zaawansowane są dostawy na cele zaopatrzenia materiałowo-technicznego przedsiębiorstw przy niskim zaawansowaniu dostaw na cele inwestycji krajowych. (Sb)

HANDEL ZAGRANICZNY

W kwietniu br. w porównaniu z I kwartałem br. tempo wzrostu obrotów w handlu zagranicznym uległo osłabieniu. Jest to uzasadnione szczególnie niskim poziomem obrotów w I kwartale ub. r. Łącznie w okresie 4 miesięcy mamy do odnotowania wzrost eksportu o ok. 23 proc. i wzrost importu w granicach 13,5 proc.

Problem intensyfikacji produkcji eksportowej nie stracił jednak nic na aktualności. Plany na tym odcinku są bowiem bardzo napięte, a potrzeby rozwoju wymagają dalszego ich zwiększenia.

W działalności importowej intensyfikacji wymaga natomiast przywóz towarów z krajów socjalistycznych, zaawansowanie bowiem planu rocznego w okresie 4 miesięcy br. wynosi tu tylko ok. 26 proc. (Sb)

SYTUACJA PRZEWÓZOWA

Przewozy ładunków transportem kolejowym i samochodowym w kwietniu br. były o ponad 7 proc. wyższe niż w kwietniu ub. r. Złożyły się na to wzrost przewozów kolejowych o 1 proc. i samochodowych o 10 proc. Pozwoliło to m. in. na zmniejszenie zapasów węgla na składowiskach przy kopalniach z ok. 1,9 mln ton w końcu marca do 1,5 mln ton w końcu kwietnia.

Czynnikiem hamującym dalszy wzrost przewozów pozostało nie wykorzystywanie przez wiele przedsiębiorstw możliwości załadunkowych w dni wolne od pracy. Wzrosła też liczba wagonów przetrzymywanych ponad czas wolny od kar umownych (o 3,2 proc. w porównaniu z kwietniem ub. r.).

Ważnym kierunkiem działania na rzecz wzrostu przewozów pozostaje więc usprawnienie współpracy z koleją ze strony jej klientów (przedsiębiorstw gospodarki upolitycznionej). Jest to zadanie bardzo pilne m. in. ze względu na fakt, że trze-

ba się liczyć z pewnym zaostrzeniem trudności przewozowych już w najbliższym czasie, gdy pełną parą ruszą remonty torowisk. (Sb)

SYTUACJA ENERGETYCZNA

Produkcja energii elektrycznej w kwietniu br. była o 4 proc. wyższa niż w kwietniu ub. r., podczas gdy plan roczny zakłada jej wzrost o ponad 6 proc. To osłabienie tempa wzrostu produkcji energii elektrycznej związane jest ze zwiększeniem zakresu remontów kapitalnych i średnich. W lutym moc dyspozycyjna stanowiła ponad 85 proc. mocy zainstalowanej, w marcu spadła do 82 proc., a w kwietniu do 78,6 proc.

Kwintowe dostawy energii elektrycznej były jednak na tyle duże, że obniżyły średnie ograniczenia mocy z 178 MW w kwietniu ub. r. do 20 MW w kwietniu br.

Konieczność ograniczeń w dostawach energii elektrycznej nadal wskazuje na potrzebę ścisłego przestrzegania reżimu oszczędności na tym odcinku. (Sb)

RACJONALIZACJA IMPORTU

Sygnały napływające z wielu ogniw naszej gospodarki wskazują, że w wielu przypadkach podejmowane są decyzje o imporcie produktów i materiałów nieistotnych z punktu widzenia aktualnych potrzeb i zadań. Prowadzi to do zbędnego obciążenia naszego bilansu płatniczego.

Wskazane jest więc, aby ministerstwa, zjednoczenia i zakłady pracy poddały starannej analizie racjonalności importu i opracowały odpowiednie przedsięwzięcia oszczędnościowe na drugie półrocze br., na rok następny i na przyszłe pięcioletcie. (Sb)

RELACJE W PRZEMYŚLE

Kwiecień br. nie przyniósł pożądanego poprawy relacji ekonomicznych w produkcji przemysłowej. Wzrost-

wi w produkcji sprzedanej przemysłu o 4,8 proc. w porównaniu z kwietniem ub. r. towarzyszył wzrost osobowego funduszu płac i przeciętnej płacy o 14 proc. Po wyeliminowaniu wpływu regulacji płac wprowadzonych w ciągu ub. r. wzrost funduszu płac wynosi 7,2 proc. Osiągnięty niewielki wzrost produkcji realizowany jest więc kosztem relatywnie wysokiego wzrostu funduszu płac.

Niski jest również kwintowy wzrost wydajności pracy, wynoszący w porównywalnym czasie pracy 1,3 proc.

Głównym czynnikiem wpływającym na niski wzrost wydajności pracy i relatywnie wysoki wzrost funduszu płac w porównaniu ze wzrostem produkcji są, jak się wydaje, głównie ograniczenia w zaopatrzeniu przemysłu. Podkreślają one za sobą konieczność stosowania wydatków za czas efektywnie nie przepracowany. (Sb)

ZATRUDNIENIE I PŁACE

W kwietniu br. nie zaszły istotniejsze zmiany w kształtowaniu zatrudnienia i osobowego funduszu płac w jednostkach gospodarki upolitycznionej. W konsekwencji w okresie 4 miesięcy br. mamy do czynienia ze wzrostem zatrudnienia w porównaniu z analogicznym okresem ub. r. o 0,3 proc., podczas gdy plan roczny zakłada jego spadek o 0,7 proc. Osobowy fundusz płac w omawianym okresie był natomiast o 11,3 proc. wyższy niż w analogicznym okresie ub. r., podczas gdy plan roczny zakłada jego wzrost o 6,4 proc.

Wyższa od planowanej dynamika zatrudnienia utrzymuje się w budownictwie, w gospodarce komunalnej i mieszkaniowej oraz w niektórych dziedzinach przemysłu. (Sb)

ZAPASY

Przegląd stanu zapasów w przedsiębiorstwach przemysłowych w I

kwartale br. wskazuje, że stan zapasów materiałów do produkcji w tym czasie nie zwiększył się, a w wielu resortach nawet zmalał. Zapasy produktów gotowych uległy zmniejszeniu o ok. 5 proc. Wzrosły natomiast zapasy towarów (o 4,3 proc.) oraz produkcji niezakończonych (o 6,4 proc.).

Takie ukształtowanie zmian stanu zapasów w okresie od 1 stycznia do końca marca potwierdza, jak się wydaje, zasadność sygnałów o trudnościach zaopatrzenia materiałowego. Zmiany te oznaczają bowiem, że stan zapasów materiałów do produkcji w końcu kwietnia br. był o ponad 2 proc. niższy niż na początku 1979 r. Wysokie wzrosty zapasów produkcji niezakończonych mogą natomiast wskazywać na trudności uzyskania komponentów do finalizowania produkcji. (Sb)

CZĘŚCI ZAMIENNE

Przy ogólnie dość dobrym zaawansowaniu realizacji planu rocznego dostaw części zamiennych do maszyn i urządzeń w okresie 4 miesięcy br. (w granicach 35,3 proc.) zwraca uwagę słabe zaawansowanie planu ich dostaw na niektórych odcinkach gospodarki. Słabe jest zwłaszcza zaawansowanie planu rocznego dostaw części do:

● obrabiarek i maszyn dla przedsiębiorstw Min. Energetyki i Energii Atomowej (28 proc.);

● maszyn i urządzeń do przerobu materiałów, produkcji materiałów budowlanych w przedsiębiorstwach Min. Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (ok. 26 proc.);

● maszyn i urządzeń dla przemysłu włókienniczego (ok. 32 proc.);

● sprzętu elektrotechnicznego powszechnego użytku (30,3 proc.) oraz

● urządzeń dźwigowo-transportowych (26,6 proc.). (Sb)

w interesie konsumenta

SETKI NOWYCH REMIENNIKÓW

Według planów Centralnego Związku Rzemiosła powstać ma w br. około 3,6 tysięcy nowych zakładów rzemieślniczych. W pierwszym kwartale otworzono ich aż 2434. Tak więc prognoza na cały rok jest bardzo dobra.

Jednakże przyrost ten jest bardzo różny w poszczególnych izbach rzemieślniczych (przypomnijmy — działają one z reguły na terenie kilku województw). Przykładem jest stolęzna Izba, w której przybyło 703 zakładów, zaś w Izbie warszawskiej — 123. W województwie łódzkim, ciechanowskim i ostrołęckim — ubyłoby 92 placówki. Zapewne powodem przenoszenia się rzemieślników z ościennych województw do Warszawy jest większy „rynek zbytu” w stolicy oraz możliwość uzyskania wyższych zarobków.

Podobne zjawisko zaobserwować można i w innych dużych aglomeracjach. W I kwartale br. w Izbie łódzkiej przybyło 374 placówek rzemieślniczych, w krakowskiej — 268.

Ale zróżnicowanie występuje też w grupie „nowych” województw. Najwięcej zakładów rzemieślniczych przybywa w woj. nowosądeckim, piotrkowskim i walbrzyskim, zaś największe straty występują w piotrkowskim i suwalskim. Odnajdujemy też, że w „starym” województwie łódzkim ubyłoby 123 zakłady, również kurczy się rzemiosło w woj. opolskim. Wydaje mi się, że zjawiska te są ściśle zależne od postawy władz terenowych względem rzemiosła.

Mimo wszystko ogólna ilość zakładów w rzemieślniczych w kraju rośnie w dobrym tempie. Mamy ich obecnie (31 marzec br.) równo 216 409. ZZR dąży do tego, by w br. powstało o tysiąc więcej zakładów niż było to planowane.

BUTLE NA CAMPING

Sezon turystyczny już za pasem. Turystom indywidualnym wybierającym się na wakacyjną łazę z namiotem niedozwolona jest kuchnia i utylizacja. Butle na camping, ale w posiadaniu udności jest ich setki tysięcy.

Nikt butli nie napelnia gazem na apas. Dopiero tuż przed sezonem zaznają wszyscy jeździć po gaz. Napięcie butli prowadzą wyspecjalizowane stacje CPN z „przepustowicą” około 100–150 butli dziennie o ile dowiezie gaz. W ubiegłym roku w Warszawie butle napelniali tylko trzy stacje CPN. Łatwo sobie wyobrazić zastoje kolejkowe.

Ale jest ponadto w stolicy punkt firmowy Spółdzielni „Minol”, w którym można obsługiwać dziennie 2,2 tys. klientów. Napelnianie odbywa się automatycznie na importowanym urządzeniu. Jest ono bardzo drogie.

W zblizającym się sezonie będzie, być może, nieco lżej w kolejkach. „Minol” postarał się o skonstruowanie półautomatu (przeróbka pompy benzynowej) do nabijania butli z elementów krajowych. Urządzenie zdało egzamin — jest wydajne i sprawne.

Cała rzecz w tym, by udało się zrobić takich półautomatów więcej i wyposażyć w nie większe punkty, choćby w dużych miastach.

PRALKI „BLOMBERGA”

Zakłady „Predom-Polar” we Wrocławiu w 1980 roku dostarczyły mają na rynek krajowy równo 400 tysięcy pralek automatycznych. Jest to mniej więcej o jedną trzecią więcej niż w ubiegłym roku. Jednakże, jak się szacuje, ilość ta nie zaspokoi jeszcze popytu na te wyroby. Dodajmy, głównie popytu restytucyjnego, wynikającego z zastępowania w gospodarstwie domowym zwykłych pralek, pralkami automatycznymi.

W ubiegłym roku dostarczyły „Polar” na rynek 17 tys. małych pralek produkowanych na licencji „Blomberg”. W bieżącym roku dostawa zwiększyła się do 60 tysięcy. Dotychczas dostępne były tylko dwa typy: „BIO-663” oraz „Blomberg”. Producent zapowiada rozszerzenie — jeszcze w 1980 r. — asortymentu o dwa następne modele: „Westa” i „Goplana”.

„Westa” jest udoskonaloną odmianą „BIO-663”. Może pobierać z sieci wodę zimną lub ciepłą, a nie tylko zimną. W domach podłączonych do elektrociepłowni zaoszczędzi się prądu. Ma o dwa programy więcej. Automat może pracować — w zależności od wielkości porcji pranych rzeczy — przy różnych poziomach wody. Nowością jest też możliwość regulowania temperatury prania.

„Goplana” ma całkowicie nową konstrukcję. Jest mniejsza od „Westy” i można wysypać do niej proszek z przodu (a nie z góry). Druga zaleta — przy odwirowywaniu ma 400 obrotów bębna na minutę — a więc białiznę wyjmuje się już prawie suchą.

A.N.-J.

Kurczęta pełniły do niedawna rolę „pogotowia kuchennego”. Kiedy były trudności z nabyciem mięsa, kupowało się na niedzielny obiad brojlera. W ostatnich latach drób awansował w hierarchii kuchni polskiej. Dzięki tej własności cennej właściwości, że prawie zawsze był do dostania, w końcu konsumenci się do niego przekonali i przyzwyczaili.

SREDNIO w kraju osiągnęliśmy już spożycie 10,5 kg na mieszkańca rocznie. Na wsł — mniej, w miastach więcej — około 15 kg per capita — czyli około 40 proc. wszystkich gatunków mięsa spożywanego w formie nieprzetworzonej (odliczając wędliny, konserwy itd.). Przy tak dużym udziale drobiu w ogólnej konsumpcji współdecyduje on o zaopatrzeniu rynku w mięso. Toteż, kiedy w końcu kwietnia w sklepach zabrakło kurcząt, nasze i tak nie rozpieszczone przez życie panie domu poczuły się dodatkowo pokrzywdzone. Czy z produkcją drobiu jest u nas źle? — zastanawiano się w kolejkach. Nie — chciałoby się przypomnieć stary dowcip — z drobiem jest u nas dobrze, a źle jest bez niego.

Obraz statystyczny dokładny...

Faktem jest, że drobiarstwo rozwija się nadal — co prawda już raczej siłą rozpędu. Mięsa drobiowego i przetworów zjedliśmy w 1978 r. — 262 tys. t, w ub. roku — 317,5 tys. t, a w br. planiści obiegują nam 344 tys. t. Także w ciągu pierwszych 4 miesięcy br. skomsumowaliśmy więcej brojlów i przetworów drobiowych niż w analogicznym okresie ub. roku (odpowiednio 104,7 tys. i 108,1 tys. t). Nietypowy był tylko kwiecień, kiedy dostawy (odpowiednio 27,8 i około 24,5 tys. ton) były o prawie 3,5 tys. t. niższe niż w kwietniu ub. roku. Natomiast w I kwartale br. dostarczono 83,6 tys. ton w porównaniu z 76,9 tys. ton z analogicznego okresu ub. r. (a więc o 6,7 tys. ton więcej).

Spadek dostaw w kwietniu, rynek odczuł w większym stopniu niż wynikałoby to z faktycznego obniżenia, co wynika z obecnej sytuacji na całym rynku.

Obece przeobrażenia strukturalne w rolnictwie idą w dwóch kierunkach. Z roku na rok wzrasta obszar gospodarstw uspołeczniowanych. Równocześnie, po długim okresie zastój, a nawet regresie następują wreszcie korzystne zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw chłopskich.

Z badań przeprowadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnej (w 178 wsiach — 15 tys. rolników), wynika, że w latach 1975–1978 poprawa następowała we wszystkich regionach, aczkolwiek z różnym natężeniem — szybciej w regionach o lepszej już obecnie strukturze gospodarstw (województwa położone w północnej, środkowo-zachodniej i środkowo-wschodniej części kraju). Spowodowało to — jako skutek uboczny — dalsze pogłębienie się różnic regionalnych.

Koncentracja ziemi

Na czym polegają te zmiany? Najbardziej rzucającym się w oczy zjawiskiem jest zmniejszenie się (o 5 proc.) ogólnej liczby gospodarstw. Ale nie można poprzestać na tej informacji. Dopiero bardziej wnikliwa analiza ujawnia rzeczywisty obraz kierunków przemian strukturalnych.

Badania IER wykazują, że zmniejsza się ogólna liczba gospodarstw o małym obszarze, co jest zjawiskiem korzystnym, ale równocześnie o tempie szybszym niż w pozostałych grupach ubywało gospodarstw średnich. Liczba gospodarstw o powierzchni 7–10 hektarów zmniejszyła się w ciągu 3 lat aż o 11 proc. W niektórych regionach (północny i północno-wschodni) liczba gospodarstw tej grupy malała w tempie znacznie szybszym (ponad 20 proc.). Natomiast zjawiskiem zdecydowanie korzystnym jest wzrost ilości gospodarstw większych, o powierzchni przekraczającej 10 ha. Dzięki temu wzrósł ich udział w liczbie gospodarstw i w ogólnym obszarze użytków rolnych. Liczba tych gospodarstw wzrosła o 3 proc. (podczas gdy w latach 1972–1975 zmalała o 5 proc.). Wzrost ten nastąpił w 4 regionach, ale spadek w pozostałych nie jest znaczny.

Zmiany w strukturze obszarowej wskazują na występowanie wielokierunkowych tendencji wymagających ze strony administracji rolnej planowego działania, którego celem byłoby intensyfikowanie procesu koncentracji ziemi w gospodarstwach o najlepszych perspektywach rozwojowych. Oczywiście jest to łatwiejsze tam, gdzie przeciętny obszar gospodarstwa już jest większy i nie trudno o dodatkowe kupno gruntów. Natomiast w regionach o dużym rozdrobnieniu agrarnym wszystkie te

ŹLE BEZ KURCZĄT

PAWEŁ KAPUŚCIŃSKI

ku mięsnym. To odczucie było: powodem nieprecyzyjnych czasem informacji prasowych i nerwowości konsumentów. Przyczyną mniejszych dostaw kwietniowych był m. in. interwencyjny eksport drobiu. W związku z katastrofalnym nieurodzajem zapał w ub. r. zaczęło nam brakować oleju do produkcji margaryny i resort przemysłu spożywczego musiał zdobyć dewizy na zakup oleju za granicą. W sumie, w skali całego roku ten dodatkowy eksport kurcząt ma wynieść 6 tys. t, co w stosunku do prawie 350 tys. t ogólnej produkcji nie jest ilością dużą, mogącą w istotnym stopniu wpłynąć na zaopatrzenie rynku. O wiele większy wpływ na to, w jak długie kolejki przysię nam stać po brojlera, będzie miała długość kolejek „za” innymi artykułami, także niezwykłościowymi. No, ale to już nie zależy od producentów drobiu. Drobiarze czynią co do nich należy.

W 1978 r. fermi współpracujące z „Poldrobem” wyprodukowały 390 tys. t żywca, w 1979 r. — 452 tys. t, a w bieżącym mają dostarczyć do reżni tego monopolisty 485 tys. t żywca. Poza produkcją fermową prowadzoną na zlecenie „Poldrobu” istnieją jeszcze przydomowe „chow” na własny głównie użytek, który daje około 110 tys. t żywca rocznie i wielkość tej produkcji od lat nie ulega zmniejszeniu, co ma miejsce w przypadku przyzgodowego chowu świń i krów.

... choć niezupełnie prawdziwy

Abstrahując więc od incydentalnego zmniejszenia dostaw drobiu na wiosnę, można by właściwie naszkicować bardzo optymistyczny obraz obecnego stanu produkcji brojlów. Nie byłoby to jednak obraz zupełnie prawdziwy. Odwrócić strona meda-

lu jest dwukrotnie, w ciągu 5 lat, wzrost upadków pliskląt (4,2 proc. w 1975 r. i 8,4 proc. w I kwartale br.), zwiększenie jednostkowego zużycia paszy, spadek ciężaru kurcząt po takim samym okresie tuczu.

W zeszłym roku, na kilogram żywa drobiowego zużyto przeciętnie 2,86 kg paszy, podczas gdy rok wcześniej jeszcze 2,69 kg. Gdyby nie to pogorszenie efektywności żywienia, można by zużyć o około 76 tys. ton paszy, mniej. A ponieważ ponad 90 proc. surowców do produkcji mieszanek drobiowych musimy importować i ten wsad dewizowy — w przeliczeniu na tonę paszy — kosztuje około 187 dolarów, więc, jak łatwo policzyć, gospodarka narodowa straciła w ub. roku wskutek gorszego wykorzystania paszy przez drób różnicę około 14 mln dolarów — na samych tylko surowcach.

Parze ze zwiększonym zużyciem paszy idzie obniżenie ciężaru ciała brojlów — o około 0,10 kg w porównaniu z ub. rokiem. Znamy to zresztą z autopsji — o ile kiedyś prosiło się ekspedientkę o tuszkę średniej wielkości, to teraz trzeba było dobrze postarać, żeby nie otrzymać sztuki złożonej z samych kości i skóry. W „Poldrobie” obliczają, że to zmniejszenie wagi brojlów, średnio o 10 dkg na jednej sztuce, przy 20 mln sztuk ubijanych miesięcznie powoduje stratę około 2000 t żywca w ciągu jednego miesiąca.

Nastąpiło więc ewidentne pogorszenie efektywności produkcji drobiu reżnego.

Kto zawinił?

Istnieją dwie szkoły próbujące wyjaśnić niepowodzenia drobiarstwa fermowego. Pierwsza obciąża winą za ten stan rzeczy obsługę ferm, warunki środowiskowe i sanitarne w nich panujące oraz jakość pliskląt.

Druga szkoła za jedyną przyczynę uważa złą jakość paszy. Nie potrzebuje dodawać, że ten pierwszy punkt widzenia reprezentują wytwórcy paszy, drugi zaś — hodowcy drobiu. W Zjednoczeniu Przemysłu Paszowego „Bacutil” obejrząc można tablice ilustrujące zróżnicowanie wyników różnych ferm korzystających z paszy zbliżonej w końcu wartości. W marcu br. w fermach PGR kurczęta tuczone przez 60 dni osiągnęły wagę średnio 1,43 kg, a wskaźnik upadków wyniósł 8,8 proc., podczas gdy w fermach prywatnych (dających ponad półowę produkcji) brojlery ważyły średnio po 1,62 kg i padło ich tylko 6,9 proc. „Poldrob” odpowiada na to, że prywatni hodowcy powszechnie dokarmiają ptactwo — kaszą, płatkami, twardziem, skwarkami, mlekami w proszku, czym się da — a fermy wielkotowarowe nie są w stanie tego robić. I na dowód podaje wyniki eksperymentu przeprowadzonego przez spółdzielnię produkcyjną w Tychach, gdzie kurczęta dokarmiane ważyły o 30 dkg więcej od tych, które żywiono wyłącznie mieszanekami z „Bacutilu”. Ale wytwórcza pasza ma pod ręką inne tabele, z których widać np., że podczas gdy RSP w Poznaniu odstawiła do reżni kurczęta tuczone przez 65 dni i ważące po 1,80 kg a upadków miały 8 proc., to spółdzielnia w woj. śląskim zanotowała aż 18 proc. upadków, a 60-dniowe kurczęta doszły tam do wagi zaledwie 1,28 kg.

W „Bacutilu” dowiedzieć się też można, że fermom prowadzonym pod auspicjami „Poldrobu” brakuje środków weterynaryjnych, a nawet dezynfekcyjnych, że skąpe dostawy opału w połączeniu z przerwami w dopływie prądu zmuszają do ograniczenia wietrzenia kurników, żeby ich nie wychłodzić, choć i tak temperatura w wielu była zbyt niska, że w ostatnich latach oddano do użytku wiele nowych obiektów, których obsługa jest jeszcze niedoświadczona — wreszcie, że przy obliczaniu rzeczywistego jednostkowego zużycia paszy, należałoby w wielu fermach uwzględnić także kury mieszkające po sąsiedzku. I na dowód, że nie pasze winne, podają w „Bacutilu” przykład SKR dostarczających drób do reżni w Tomaszowie Maz.: w marcu br. brojlery z tych SKR ważyły średnio zaledwie 1,12 kg, po 77 aż dniach tuczu, przy czym 40 proc. pliskląt w ogóle nie dożyło tak sędziwego wieku, padłszy wcześniej.

Czas kończyć ping-ponga

Przypadków niedbalstwa „Poldrob” nie neguje — sam np. po kon-

troli fermi należącej do pewnej RSP w woj. kaliskim skłonił zarząd spółdzielni do zmiany kierownictwa obiektu — ale nie te osobiste przepadki decydują o wynikach całej branży. Jeśli już uogólniać — mówią hodowcy — to raczej wyniki fermy testowej „Poldrobu” w Pasterniku, gdzie w ub. roku na kg żywca zużyto 2,45 kg paszy, którą w bacutilowskiej wytwórni w Brzesku robi się pod specjalnym nadzorem PIS i PAR, albo średnio 2,71 kg różnych „normalnych” paszy z innych wytwórni. Gdyby więc — twierdzą w „Poldrobie” — wszystkie mieszanki były co najmniej tak dobre jak ta z Brzeska, można by ich zaoszczędzić 160 tys. t rocznie. Tymczasem — wyniki testów zakończonych w marcu i kwietniu br. — na kilogram żywa zużywaną aż 3,71 kg mieszanki z wytwórni w Świeciu, 3,29 kg paszy z Golubia-Dobrzynia, 3,16 kg z Olshynka itd. Na to wytwórcza pasza, że wyniki uzyskane na różnych partiach pliskląt są w ogóle nieporównywalne, bo ich jakość i wartość genetyczna jest bardzo różna. Kontrargumentem „Poldrobu” są wyniki badań w RWPG-owskiej stacji oceny zwierząt w Iwancie (CSRS), gdzie nasze pliskląta po 49 dniach tuczu osiągnęły ciężar 1683 g zużywając 2,25 kg paszy na kg żywca — co oznacza, że ich wartość genetyczna porównywalna jest z tym, co hoduje się na świecie (Aczkolwiek nie wszędzie — w tejże Iwancie kurczęta holenderskie już po 45 dniach ważyły 1861 g, a na kg przyrostu zużyły zaledwie 2,14 kg paszy).

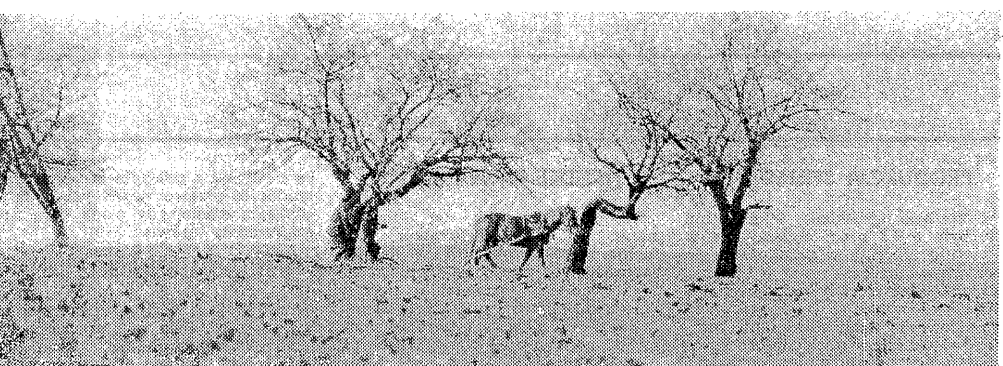
Argumenty i kontrargumenty obu stron zaangażowanych w tym sporze można by mnożyć w nieskończoność. Ale czas przerwać tego ping-ponga, w grę bowiem wchodzi tysiące ton mięsa i miliony dolarów.

Starania o poprawę efektywności chowu drobiu reżnego zacząć by należało chyba od dokładnego i obiektywnego zbadania przyczyn obecnych słabości. Bardzo rozsądna wydaje mi się tu propozycja naczelnego dyrektora „Poldrobu”, który postuluje stworzenie specjalnej państwowej stacji oceny drobiu — niezależnej od jego firmy i od „Bacutilu” — w której można by sprawdzić jakość paszy i wartość pliskląt i na podstawie takiej oceny zabrać się do roboty w przemyśle paszowym i w hodowli.

Wydaje się, że z decyzjami w tej sprawie nie można już dłużej zwlekać. Coraz więcej bowiem wydajemy na import paszy dla drobiu (około 450 mln dolarów w ub. roku), coraz skrupulatniej liczymy te wydatki; no i — coraz lepiej nam z kurczętami, a bez nich coraz bardziej źle.

ZIEMIA NA SPRZEDAŻ

MARCIN MAKOWIECKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

procesy następują wolniej. Byłoby więc rzeczą najwłaściwszą, gdyby stopniowo zwiększała się tam przynajmniej liczba gospodarstw średnich, w wyniku kupna dodatkowej ziemi. Tymczasem jednak tak nie jest. Na ogół w regionach tych liczba gospodarstw o powierzchni 5–10 ha dotychczas nie wzrasta, ale raczej maleje lub w najlepszym przypadku pozostaje bez zmian. Jednym z powodów jest to, że zmiany dokonują się głównie w wyniku transakcji między rolnikami, przy małym zaangażowaniu gruntów Państwowego Funduszu Ziemi.

Przemiany agrarne są jak wiadomo, rezultatem wielu występujących równocześnie zjawisk: likwidacji gospodarstw, powstawania nowych, zwiększania i zmniejszania ich obszaru. W ostatnich latach tendencje te układają się pomyślnie z punktu widzenia poprawy struktury agrarnej. Ogólna liczba gospodarstw zmniejsza się stopniowo, zarysowują się korzystne kierunki zmian obszarowych w pozostałych — więcej gospodarstw zwiększa niż zmniejsza swój obszar. Wzrasta popyt na ziemię. Badania IER, odniesione do całego rolnictwa, wykazały, że w ciągu lat 1975–1978 powiększyło swoją powierzchnię 477 tys. gospodarstw (o 950 tys. ha), w tym udział gruntów PFZ w tych transakcjach wyniósł 37 proc.

Ten krótki przegląd pokazuje również, że wielką rolę w przeobrażeniu strukturalnym rolnictwa chło-

pskiego odgrywa i powinien odgrywać w przyszłości Państwowy Fundusz Ziemi. Sprzedaż ziemi z PFZ, zwłaszcza gdy zwiększy się jej podaż po pełnym wejściu w życie ustawy o emeryturach dla rolników, stała się powinna głównym źródłem przemian agrarnych, umożliwiając planowe sterowanie tymi procesami. Tym bardziej, że sprzyja temu wysoki ciągły stan zasobów PFZ — 810 tys. ha w 1979 r. i 770 tys. ha obecnie — wymagających trwałego zagospodarowania.

Sprzedaż z przeszkodami...

W ciągu ostatnich kilku lat sprzedaż tej ziemi zwiększa się systematycznie. W 1978 r. rolnicy nabyli 91 tys. ha, w roku ubiegłym 111 tys. ha. Jakkolwiek te aktywizacje obrotów należy oceniać pozytywnie, trudno stwierdzić, że wszystkie możliwości zostały wykorzystane, czego dowodzi nie wykonanie przyjętych w tej dziedzinie planów. Na rok 1979 usterłania NPSG przewidywały sprzedaż 150 tys. ha — zrealizowano je w 74 proc.

Aż w 33 województwach nie sprzedano rolnikom tyle ziemi, ile wstępnie planowano. Na tym tle korzystnie wyróżniają się te rejony (województwa: olsztyńskie, ciechanowskie, suwalskie, białostockie, płockie, elbląskie, białopodkaskie, wrocławskie, kossalińskie, toruńskie, piotrkowskie, bydgoskie, zielonogórskie i

siedleckie), w których sprzedano rolnikom ponad 3 tys. hektarów, a ogółem 58 tys. ha, tzn. 52 proc. całego obszaru w kraju. Gdzie indziej sprzedaż, o wiele nieraz mniejszych ilości ziemi, odbywała się ze znacznie większymi trudnościami. W 14 województwach nie zrealizowano nawet połowy przyjętego planu.

Dzieje się tak, bo nie wyznaczono do sprzedaży tylu gruntów, ile przewidywały plany. W ubiegłym roku władze wojewódzkie przeznaczyły na ten cel tylko 123 tys. ha (z tego duża część — 28 tys. ha — dopiero w IV kwartale). Ziemia czeka na nabywców (obszar PFZ maleje bardzo powoli), a decyzje o przeznaczeniu jej na sprzedaż zapadają opornie. W tych 33 województwach, gdzie nie zrealizowano planowanych wielkości transakcji, wyznaczono do sprzedaży tylko 65 tys. ha (zamiast potrzebnych 100 tys. ha). Sytuacja taka powtarza się od lat — widocznie część aparatu administracyjnego nie uznaje jeszcze rolników indywidualnych za partnerów zdolnych efektywnie i trwale zagospodarować przekazaną im ziemię.

A potem wyłaniają się dalsze trudności. Opóźnia się opracowanie dokumentacji pomiarowo-klasfikacyjnej, bo brakuje geodetów. W ub. roku opracowano ją dla 118 tys. ha, ale w tym na 38 tys. dopiero pod koniec roku. Wszystkie te opóźnienia kumulują się później w biurach notarialnych. Prawie połowę transakcji zawierano w ostatnim kwartale.

Wątpliwa więc wartość mają plany, które z reguły nie są realizowane, a dążenie do „rozliczania się” przed władzami powoduje pod koniec roku spiętrzenie prac, uciążliwe dla klientów i biur. Wyznacznikiem działania urzędów zajmujących się sprzedażą ziemi powinien być przede wszystkim popyt rolników. Według opinii BGZ, nie jest on ciągle jeszcze w pełni zaspokajany. W ciągu 1979 r. rolnicy złożyli w gminach wnioski o zakup 126 tys. ha, a poza tym leżały jeszcze nie załatwione podania z poprzedniego roku (na 26 tys. ha). Ocenia się jednak, że nie odzwierciedla to w pełni popytu, bo wielu zgłosiło po prostu urzędy nie rejestrują.

... i opóźnienia

Podobnie układa się sytuacja w tym roku. Zamiany i plany sprzedaży są wyższe niż w latach poprzednich (150–200 tys. ha), ale z realizacją już są problemy. W I kwartale sprzedano ogółem zaledwie 17 tys. ha. W kilkunastu województwach (m. in. w ciechanowskim, gdańskim, jeleniogórskim, legnickim, krosińskim, zamojskim) mniej nawet niż rok temu.

Sprzającą okolicznością jest jednak to, że w dyspozycji banków spółdzielczych było pod koniec marca 92 tys. ha gruntów wyznaczonych do sprzedaży. Znacznie natomiast gorzej wyglądało przygotowanie dokumentacji pomiarowo-klasfikacyjnej — opracowana była na 27 tys. ha. Z tego tylko na 14 tys. ha gminy wyznaczyły już nabywców. Przygotowanie niezbędnych dokumentów może stać się, jak z tego wynika, „wąskim gardłem” przy zawieraniu dalszych transakcji. Tym bardziej, że teraz pracy dla geodetów będzie więcej, bowiem sprzedaje się mniejsze niż dawniej działki, przede wszystkim w rejonach rozdrobnionego rolnictwa.

Warto dodać, że niektóre urzędy wojewódzkie określiły możliwości sprzedaży ziemi z PFZ na bieżący rok poniżej swoich pierwotnych planów. Ustalenia te wynoszą 146 tys. ha. Tylko tyle, mimo, że zapas PFZ, jak już wspomniano, jest nadal duży, a popyt na ziemię ze strony rolników nie słabnie.

Wszystkie sondże i badania instytucji rolniczych wykazują, że będzie on w najbliższych latach większy. M. in. przyczyni się do tego wymiana pokoleń. W latach 1981–85 w „co czwartym gospodarstwie zmieni się właściciel. Jak twierdzi IER, co drugi obejmujący ster następcą chce zwiększyć obszar gospodarstwa — średnio o 5 ha — wiążąc to z zamiarem specjalizacji produkcji. Zwiększenie sprzedaży gruntów PFZ zwłaszcza przy zmniejszającym się obrocie między rolnikami, będzie więc konieczne, jeśli mają być zrealizowane postulowane przez rolników zamiany dotyczące modernizacji ich gospodarstw.

O BUTACH PRAWIE NAUKOWO

JERZY JUROWSKI

Jak do tej pory, tzw. butki nie stały się jeszcze tematem pracy magisterskiej, doktor-skiej czy też habilitacyjnej, chociaż mamy wielu pracowników naukowych zajmujących się handlem wewnętrznym. Godzina, kiedy taka praca się ukazuje, jest jednak bliska, toteż sądzę, że przyszłym magistratom i doktorantom należy wskazać kilka ścieżek, którymi mogliby dotrzeć do wartościowych teorii i wniosków.

METODOLOGICZNIE poprawna praca naukowa na temat butków mogłaby wychodzić bądź to z przesłanek historycznych, bądź ekonomicznych, czy wręcz organizacyjnych. W pierwszej wersji należałoby wskazać źródła, czy — jak kto woli — korzenie tej formy handlu.

Bezdwizowy import

Rzetelny badacz musiałby stwierdzić, że butki — jak sama nazwa wskazuje — nie wyrosły ze słowiańskiej gleby, lecz pochodzą z importu, choć bezdwizowego. Ich styl i forma urodziły się w latach sześćdziesiątych, w wielkich stolicach mody, kiedy to w opozycji do istniejących domów mody o ugruntowanej renomie i wielkich firm konfekcyjnych pojawiły się małe i bardzo małe sklepiki, lansujące modę młodzieżową, krótkoseryjną, z niezbyt drogich materiałów, w większości przypadkach projektowaną i sprzedawaną przez te same osoby. Oszalałające kariery handlowe londyńskich butików Mary Quant czy Barbary Hulanickiej (słynnej firmy Biba) wyrosły spośród ogromnej ilości małych firm odzieżowych, które bądź to odniosły sukces, bądź też zniknęły z powierzchni rynku, albo do tej pory wegetują na jego marginesie.

Można by więc zauważyć, że to ciekawe socjologiczne i ekonomiczne zjawisko, jakim jest gremialne pojawienie się nowej generacji firm odzieżowych, nowego wzornictwa itd., dotarło do Polski z wieloletnim opóźnieniem. Wniosek taki byłby jednak przedwczesny. Od co najmniej 20 lat mamy bowiem prywatne zakłady odzieżowe, zakamuflowane pod szyldem rzemieślniczo-usługowym, które znakomicie prosperują na rynku odzieżowym. Mowa tu o tzw. pawilonach, czyli zakładach krawieckich, oficjalnie zajmujących się krawiectwem miarowym, a w

rzeczywistości sprzedających w dużych ilościach odzież gotową, sztyt przez chałupników. To samo można powiedzieć o zakładach szewskich, funkcjonujących na identycznej zasadzie.

Jeżeli jednak za główne kryterium przyjmujemy poziom i styl wzornictwa, a nie stosunki własności, to musimy przyznać, że butki pojawiły się w Polsce w ostatnich dwu latach, tym bardziej, że opinia społeczna skojarzyła je z systemem tzw. agencji, co w rzeczywistości nie znajduje pełnego uzasadnienia. Wprawdzie w chwili obecnej butki to głównie odzieżowe sklepy agencyjne, jednak sądzę, że pierwszym prawdziwym butikiem, spełniającym niemal wszystkie wymagane kryteria, były początkowo stoiska, później zaś specjalny sklep „Hoffland” w warszawskim domu towarowym „Junior”.

Ajencia ajencji nie równa

System agencji w naszym handlu, w momencie wprowadzenia, miał do spełnienia wiele celów. Chodziło tu o zlikwidowanie deficytu małych sklepów, które w licznych branżach nie tylko nie zaspokajały potrzeb ludności, lecz ponadto miały wyższe koszty handlowe niż dochód, a także o ożywienie produkcji własnej, uatrakcyjnienie asortymentu itd. Zakładano, że głównym źródłem zaopatrzenia agentów pozostałości państwowa hurtownia, ale zrazem agent, czy to w branży żywnościowej czy też drogerijnej, na przykład, będzie mógł zaopatrywać się w towary od producentów nie uspołecznionych. Niestety, w branży żywnościowej towaru specjalnie nie przybyło. Zdecydowanie inne założenia miały natomiast sklepy odzieżowe z konfekcją lekką, czyli butki. Wprawdzie agenci tych placówek mogą się zaopatrywać w niektóre towary w hurtowniach, ale wszystkie bodźce ekonomiczne ustalono tak, aby głównym źródłem dostaw były prywatne pracownice krawieckie oraz plastycy projektujący i wykonujący odzież. Tak też właśnie się stało, co oznacza, że wzrosła ilość odzieży w całości handlowej sieci.

Poza tym — o ile większość sklepów agencyjnych żywnościowych, pasmanteryjnych czy drogerijnych przejęli dawni pracownicy handlu, to w butikach pojawili się często ludzie pochodzący z zupełnie innej branży i zaczęli sobie zupełnie dobrze radzić w nowym fachu.

Ich kwalifikacje polegały bądź to na dobrym guście, bądź rozległych znajomościach w sferach projektantów i wykonawców odzieży, a także — rzecz niebagatelna — na zupełnie nowym podejściu do organizacji, sprzedaży, wystroju sklepu itd.

Butiki stały się bardzo szybko miejscem, które należy zwiędzić,

atrakcją turystyczną, czymś niemalże w rodzaju dyskoteki i galerii sztuki, tym bardziej, iż urządzono je w stylu całkowicie odmiennym od całego uspołecznionego handlu. Kolorowe, nastrojowe oświetlenie, pełny dostęp do towaru rozwieszzonego w całym wnętrzu sklepu, nietypowe umeblowanie, dyskretna, lecz aktualna muzyka młodzieżowa. Wszystko to są rzeczy znane gdzie indziej od lat i nie powinny dziwić żadnego absolwenta zasadniczej szkoły handlowej. Na tle banalnych uspołecznionych „salonów sprzedaży”, nawet najbardziej dbającej o formę „Mody Polskiej”, butiki są jednak zupełnie innym światem i pod tym względem nie mają jeszcze żadnej konkurencji.

Kiedy jednak pierwsze klientki, oszołomione muzyką i światłokami, powróciły do domu i rozpakowały zakupy, okazało się, że za dwa metry bieżące pieluchy, ufarbowanej na bursy kolor, przychodzą zapłacić nie raz i pół średniej pensji. A ponieważ klientka butków nie rekrutuje się wyłącznie z płatników podatku wyrównawczego, rychło przyszło otrzeźwienie.

Solą w oku stały się zarówno ceny za traktowane jako dzieło sztuki niepowtarzalne kreacje z groszowych tkanin, jak i dochody agentów, o których poczęły krążyć różne legendy. Wkrótce więc opublikowano w prasie codziennej informację, że władze handlowe postulują przejście z obecnego systemu ustalania cen na zasadzie „umownej” na system kalkulacyjny, oparty na kosztach produkcji. Kiedy jednak zabrano się do kalkulacji na tej właśnie zasadzie, okazało się, że w przypadku przyjęcia kosztów robocizny z zakładów pierwszej kategorii, ceny sukienek i spódnic mogą nawet wyraźnie wzrosnąć. Cała sprawa stanęła więc na martwym punkcie i do tej pory nie ukazały się nowe przepisy.

Wydać się zresztą, że mamy tu do czynienia z problemem pozornym, co niestety udowodnić.

Liczba butików, zarówno w Warszawie, jak i w całym kraju, jest niewielka i ich wpływ na ogólne koszty utrzymania (zważywszy dodatkowo, że sprzedają one artykuły mody, a nie pierwsze potrzeby) jest, praktycznie biorąc, żaden. Można natomiast gołym okiem zaobserwować, że początkowo wysokie ceny na wyroby z flaneli czy tetry sprawiły, iż pojawiło się mnóstwo naśladowczyń, które za pomocą własnych „Łuczników” wykonywały takie same kreacje po kosztach ułamkowych. Ponadto ruszyła konkurencja, która identyczne wyroby sprzedaje na bazarze po cenach już tylko kilkusetprocentowych.

Zbierając informacje do artykułu, zwiędziłem kilkadziesiąt prywatnych i państwowych butików w całej Pol-

sce i sądzę, że era wysokich cen już mija. Zagrały mechanizmy cen równowagi spadających w miarę zwiększania się podaży, a poza tym wyraźnie zmieniły się surowce. Tetra i flanela ustąpiły miejsca bawełnianej surowce, coraz częściej pojawiają się droższe materiały, co sprzyja akceptacji wyższych cen przez klientów.

Współpraca czy konkurencja?

Poza tym należy zauważyć, że te mocno atakowane z wielu względów butki zdobyły sobie klientelę, która nie zamierza ich porzucić. Sami agenci patrzą w przyszłość z optymizmem — nikt z moich rozmówców nie zamierza powrócić do dawnych, nierzadko atrakcyjnych i nieźle płatnych zawodów. Wprost przeciwnie — mają zamiar rozszerzać asortyment, poszukiwać nowych wzorów i nowych dostawców — krótko mówiąc, traktują swą działalność handlowo-inspiratorską bardzo poważnie. Otóż sądzę, że pojawienie się i powodzenie butików jest skutkiem złego funkcjonowania całego mechanizmu zależności pomiędzy modą i przemysłem odzieżowym w Polsce. Jak słusznie twierdzi Teresa Kuczyńska w artykule „Styl schyłku wieku”, „Kultura”, nr 14/1980, nie dopracowaliśmy się własnego stylu wzornictwa w odzieży, lecz podobnie jak cały świat przekształcamy to, co lansują światowe stolicy mody.

Problem polega na tym, iż głównym informatorem na temat, co należy nosić, jest u nas „Moda Polska” i jej kolekcje widzące, oparte na tendencjach „Haute Couture”, czyli wielkich paryskich domów mody nastawionych na klientelę złożoną z dyplomatów, arystokracji i sfer przemysłowych. Po powrocie naszych wysłanników z salonów ogłasza się prawdy objawione u Diora i Cardina, które następnie rozrywają komórki wzornicze wielkich zakładów odzieżowych. O ile jeszcze „Moda Polska” jest w stanie niektóre z tych tendencji skopiować dość dobrze, ze względu na dostęp do atrakcyjnych tkanin z importu, o tyle końcowy efekt w postaci produktu z tzw. klucza powstałego pod wpływem Paryża, bywa żenujący. Takie jednak bywają pod każdą szerokością geograficzną skutki zapożyczenia się na „wielki świat” — i nie ma na to rady.

Natomiast moda butikowa bierze swój styl z zupełnie innych źródeł, przede wszystkim „z ulicy”. Jest to po prostu to, co naprawdę nosi większość tej grupy społecznej, która w ogóle stara się nadać za modą. Najtrafniej wyuczuła ten styl Barbara Hoff, która stała się — mającym największy na naszym terenie wpływ — dyktatorem mody, zwłaszcza młodzieżowej. Oczywiście, nie znaczy to, że butki powielają modele Hoff; raczej po prostu jej podejście do kwestii wzornictwa.

Nasz przemysł, zapatrzonny w swoje własne kryteria mody i elegancji, nie dostrzegł, że pojawił się nowy klient negujący solidność ubioru, tradycyjny krój i fason. Ekspertowe odrzuty również nie były w stanie zaspokoić rosnącego się popytu, a zbyt długie serie produkcyjne Hoff zniechęcały co większe indywidualności w ubiorze. Butiki trafiły idealnie do pewnej grupy klientek i nie dziwnie, że mogły dyktować dość wysokie ceny.

Wydać się zresztą, że sprawa cen odegrała w krytyce butików tak dużą rolę z kilku powodów: po pierwsze — pojawiła się w momencie ogólnego wzrostu ich poziomu, po drugie — wysokie ceny dotyczyły wyrobów z tanich materiałów, a na przykład w „Modie Polskiej” szubrawienie cen uzasadniano wysokim kosztem surowców i importem. Należy jednak pamiętać, iż butki to produkcja jednostkowa i krótkoseryjna, a jako taka ma ona prawo do „ceny równowagi”.

Okazało się zresztą, że w ślad za „inicjatywą prywatną” obudził się letargu także i handel państwowy. Wspominałem już o Domach „Centrum” i „Hofflandzie”, ale trzeba też odnotować, że elegancki butik otworzyła także Cepelia — „Zona Modna” przy ulicy Chmielnej, różne inne spółdzielnie także „wprowadzają na strój”, włączając magnetofony i starają się wszystkie ciuchy swobodnie porozwieszać po sali. Godzi się ponadto powiedzieć, że jednym z pierwszych butików w Polsce był sklep fabryczny „Cory” pod Arkadami na MDM, który choć podpadł, z pewnością winien być tu odnotowany. Przypuszczam, że pojawienie się większej ilości butików uspołecznionych to kwestia najbliższego czasu i mam nadzieję, że także i „Moda Polska”, zgodnie z zapowiedzią nowego kierownictwa, zmieni styl wzornictwa i odejdzie od konserwatyzmu.

Tak krawiec kraje

Pora przejść do konkluzji. Styl butikowy, zarówno jeśli chodzi o samą modę, jak i wystroj wnętrza, organizację sprzedaży, a nawet styl obsługi przez ekspedientki, jest godny jak najbardziej idącego poparcia. Sprawdzą się zresztą na całym świecie i nie ma w tym nic dziwnego, że podobna się także u nas. W miarę wzrostu dochodów od zaspokojenia potrzeb ilościowych przechodzi się bowiem zawsze do realizacji potrzeb jakościowych, coraz bardziej indywidualizowanych; można uznać, że jest to prawidłowość niepodważalna. Ze względu na brak możliwości zaspokojenia takich potrzeb na rynkach innych branż, między innymi nikt nie różnicowanie asortymentu na rynku dóbr trwałych, motoryzacyjnych itp., zapotrzebowanie takie manifestuje się szczególnie na rynku odzieżowym, a zatem nawet zwielokrotnienie liczby butików nie doprowadzi do zdecydowanej nadwyżki podaży nad popytem.

Pamiętajmy, że zasada butiku jest specjalizacja, a zarazem skomponowanie oferty według pewnej idei — będącej wyrazem gustu właściciela czy kierownika placówki handlowej. Jak do tej pory — zdaniem tych agentów, z którymi rozmawiałem — konkurencja między butikami dotyczy głównie cen, a nie stylu, i butik „A” w Warszawie niewiele różni się od butiku „X” w Sopocie. Myślę, że sytuacja ta będzie się jednak zmieniać i indywidualizacja może pójść dość daleko, o ile na przyszłość nie staną coraz większe trudności surowcowe.

Sądzę także, że można i warto przenieść niektóre z butikowych doświadczeń także i do innych, nieodzieżowych branż. Dotyczy to między innymi domów towarowych, które obecnie na całym świecie przechodzą z wielkich hal sprzedażowych na podział segmentowy, tworzący coś w rodzaju kilkunastu małych skle-

pów samoobsługowych itd., czy nawet kilkunastu butików pod jednym dachem i kierownictwem. Wprawdzie nie wszyscy to jeszcze akceptują, np. redaktor A. N.-J. z „Życia Gospodarczego” ostro skrytykował swego czasu ideę utworzenia w „Juniorze” butiku narciarskiego, grupującego wszystkie dostępne modele odzieży, jakimi dysponowano w tej dziedzinie, ale sądzę, że ten zasłużony znawca handlu i rynku zda sobie sprawę ze swojej konserwatywnej postawy.

Jest bowiem prawdą, że od przejścia na nowe aranżacje i zgrupowania wewnętrznie wyrobów nie przybywa towaru — tak jak nie przybyło go w wielkim staraniach urządzonym w „Centrum” salonie Hi-Fi, niemniej jednak podnosi się kultura obsługi, ułatwia się wybór klientowi i sprawia, iż maleje stan napięcia psychicznego, związanych z zakupami w warunkach niedoborów, kolejek itd.

Każdy rozwój wymaga jednak jasno określonych perspektyw.

W przypadku państwowych firm wiadomo, że można z dobrymi skutkami podporządkować producentów zamiarom projektantów (vide B. Hoff i jej kolekcje), a nawet całkiem przejąć producentów — zwłaszcza małych — pod rządy handlu, jak np. zakłady odzieżowe pracujące na wyłączone potrzeby Domów „Centrum”. Tego rodzaju układ pozwala przypuszczać, że państwowe butiki będą miały towar i będą się rozwijać. Jeżeli jednak nie będzie podobnych możliwości (przy zachowaniu proporcji) dla butików prywatnych, to albo umrą one śmiercią naturalną, albo też będą działać na zasadach niezbyt korzystnych zarówno dla klientów, jak i dla zaopatrzenia. Zaopatrywanie się w surowce w detalu rodzi bowiem szereg problemów, prowadzi do sprzedaży protekcyjnej, tworzy zły klimat itd. i w efekcie nie dopuszcza do obniżania w butikach cen przez większy obrót. Należy zwrócić uwagę na te sprawy, gdyż ich pominięcie jest po prostu chowaniem głowy w piasek. Jeśli bowiem spory odsetek drobnych producentów w branży metalowej, tworzyw sztucznych czy drewnianej ma lepsze lub gorsze, ale jednak funkcjonujące, źródła zaopatrzenia w materiały odpowiadające z wielkiego przemysłu, to niestety, w przyszłości lekkiem nie ma takiej organizacji. Wprawdzie niektórzy rzemieślnicy-producentci obawiają zaopatrywania się w skóry odpowiadające z prywatnych garbarni, ale to źródło też wysycha, a zupełnie nie można wyobrazić sobie modnej odzieży dla dorosłych z odpadów produkcyjnych.

Butiki, jak się okazało, są z pewnością potrzebne. Można zarzykować tezę, że podstawowym warunkiem ukształtowania się prawidłowych stosunków między uspołecznioną i prywatną produkcją, obniżki cen butikowej odzieży byłoby rozwiązanie problemu zaopatrzenia materiałowego. Jest to obecnie trudne, gdyż surowce — zwłaszcza deficytowe — wszyscy producenci wyrzucają sobie z rąk. W tej konkurencji powinien zwyciężyć ten, kto lepszy, kto nie robi bubli, lecz odzież autentycznie poszukiwaną przez klientów. Pojawia się chyba konieczność wprowadzenia daleko idących zmian w funkcjonowaniu wzornictwa przemysłowego i handlu odzieżą. Można sądzić, że butki — jak szczupak w stawie pełnym sennych karp — otworzą oczy decydentów na konieczność reform w tej dziedzinie.

AKCENT NA PRAKTYKĘ

ZA główne zadanie po VIII Zjeździe PZPR — stwierdził prezes Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu, prof. dr hab. Edward Wisniewski — należy uznać współzestawienie Stowarzyszenia w podnoszeniu efektywności gospodarki na wszystkich szczeblach zarządzania, a zwłaszcza w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych. Chodzi o szerokie włączenie się członków, zespołów, sekcji oraz komisji Stowarzyszenia do pomocy w uzyskaniu najlepszych wyników przez poszczególne zakłady pracy.

W końcu kwietnia br. odbyła się w Warszawie krajowa narada aktywów SSM. Poruszono podstawowe problemy związane z pracą Stowarzyszenia — płynące zarówno z zadań statutowych, jak i powstałe w trakcie działalności organizacyjnej. Podstawę dyskusji stanowiły zadania wynikające z uchwał VIII Zjazdu, ze szczególnym uwzględnieniem problemów produkcji na rynek wewnętrzny i eksport.

Spotkanie miało charakter roboczy. Była to wymiana poglądów o konkretnych sprawach, a zwłaszcza dzielenie się z kolegami tym, co uczestnikom „leżało na wątrobie”. Zachowam ten ton w relacji z narady.

Na wstępie nie mogą powstrzymać się od przytoczenia opinii Stanisława Jankowskiego z Warszawy:

„Wśród praktyków pokutują wciąż jeszcze poglądy, że nie może być mo-

wy o praktycznym stosowaniu technik marketingowych przy tzw. rynku producenta i przy rozdzielnictwie towarów. Sądzę, że właśnie wtedy, gdy towaru jest mało, kiedy konsument nie ma możliwości wyboru, to co się produkuje powinno w najwyższym stopniu odpowiadać potrzebom odbiorców. W sytuacji deficytu szeregu towarów na rynku pierwszoplanowe znaczenie ma działalność marketingowa, zajmująca się kształtowaniem produktu. Punktem wyjścia do decyzji dotyczących produkcji, zgodnie z zasadami marketingu, są bowiem potrzeby nabywców. Produkt powinien być tak kształtowany, by elementami wiodącymi były nie rozwiązania techniczne i inne względy, lecz właśnie potrzeby konsumentów”.

Jednym z istotnych działań marketingowych jest należyte rozeznanie faktycznych potrzeb konsumentów. Handel często dokonuje ocen wyrobów pod tym kątem (podkreślił to Lech Sosnowski z Łodzi) i przekazuje te opinie do przemysłu. Lecz z tej wiedzy i sugestii najczęściej nie wynika. Producent robił nadal to, co robili wcześniej, mimo że poddaje się całkiem realnym sugestiom — a więc wzory z tych samych co dotychczas surowców i na tych samych maszynach.

Przykładem niechaj będą koszulki „safari”, których nadal brakuje na rynku. Są one bardziej pracochłonne od innych. Zakłady zaś mają

mierniki ilościowe (sztuki), więc robią koszulki prostsze. Błędne koło.

A więc główna sprawa tkwi, jeśli chodzi o przemysł lekki, nie w tym, że trafia na rynek 3—5 proc. wyrobów wybrakowanych, lecz w tym, że 70—80 proc. stanowią wyroby mało chciane przez nabywców.

Tak więc jednym z najpilniejszych zadań działaczy SSM jest skuteczne włączenie się do procesów kształtowania produktów i zdobywanie analiz o potrzebach rynku. Nieodczuwalna jest tu ścisła współpraca (Czesław Burchard z Warszawy) handlu i przemysłu. W wielu przypadkach inspirującą rolę powinien odgrywać handel, zwłaszcza względem dostawców z drobnej wytwórczości.

W dyskusji wielokrotnie podkreślano, że Stowarzyszenie powinno obecnie zmienić kierunek swojego oddziaływania. To znaczy nie akcentować i przekonywać do celowości stosowania marketingu, lecz w pracach swoich skupić się na praktycznym stosowaniu technik marketingowych.

Popularyzacja marketingu powinna polegać nie tylko na opisywaniu przykładów konkretnego stosowania technik marketingowych i korzyści z tego płynących. Należałoby też (Witold Rębak z Warszawy) pomyśleć o publikowaniu przykładów negatywnych, tzn. takich, gdzie przez niestosowanie sztuki marketingowej utracono korzyści możliwe do osiągnięcia, bądź wręcz doprowadzono do określonych szkód.

„Jest nas około dwóch tysięcy — stwierdził prezes Edward Wisniewski. — Powinniśmy być wszędzie tam, gdzie rozmawia się i decyduje o sprawach związanych ze strategią produktu, wyborem asortymentu. A więc powinniśmy służyć radą samorządowi robotniczemu, kierownictwu zawodowemu przedsiębiorstw i współdziałać w tym zakresie z organizacjami społeczno-zawodowymi”.

PODSTAWOWE znaczenie w dośkonale i wykorzystaniu technik marketingowych na wszystkich szczeblach zarządzania powinien mieć Zakład Usług Marketingowych ZG SSM. Należy kontynuować i rozwijać badania (podkreślało to wielu aktywistów), ekspertyzy, a także doradztwo dla zainteresowanych organizacji i instytucji administracyjnych i społecznych.

SSM dysponuje już wieloma opracowaniami monograficznymi, które mogą i powinny być wykorzystane do dalszego rozwijania i konkretyzacji założeń programowych.

Padł projekt, by SSM, wspólnie z PTE, podjąć się opracowywania ekspertyz z zakresu mechanizmów funkcjonowania gospodarki oraz organizacji handlu wewnętrznego i zagranicznego, a także przedsiębiorstw usługowych, przemysłu spożywczego, obrotu zaopatrzeniowego i transportu. Ekspertyzy powinny obejmować dziedzinę, którym szczególnie potrzebne jest podejście „zewnętrzne”, a więc nie zdominowane przez motywację partykularne: zakładowe, branżowe czy regionalne. Ważną dziedziną ekspertyz może być stopień przyswojenia przez dany zakład marketingowych technik, bądź też sposoby stosowania przez zakład czy branżę marketingu określonego produktu czy segmentu rynku.

Przykładem bardzo konkretnych usług są choćby konferencje okrągłego stołu (Zbigniew Jarek z Poznania). Z inicjatyw oddziału SSM organizuje się taką konferencję w konkretnym zakładzie i rozpatruje w szerokim gronie problemy tego właśnie zakładu.

Nadal występuje potrzeba szkolenia. Zwłaszcza pracowników handlu (Henryk Dąbek ze Szczecina). Znajomość marketingu może pomóc choćby w zdobywaniu towarów ze źródeł zdecentralizowanych, pozwoli uniknąć tzw. zastójów towarowych. Ułatwić też powinna sprzedawanie niezbędnych chodliwych wyrobów, skoro

już takie trafiają do organizacji handlowych.

NA naradzie poruszono też sporo spraw czysto organizacyjnych. Część z nich wiąże się ściśle z działalnością programową Stowarzyszenia.

Przed wszystkim podniesiono kwestię nawiązania i rozszerzenia współpracy z takimi organizacjami, jak PTE, NOT i TNOiK (Andrzej Malhomme z Warszawy, Andrzej Rajchert z Łodzi, prezes Edward Wisniewski). Między innymi chodzi tu o efektywniejsze prowadzenie działalności szkoleniowej.

Uznając celowość i potrzebę organizowania sympozjów, seminariów i konferencji zwracano uwagę, że trzeba podnieść na wyższy poziom ich „jakość”. Generalnie postanowiono wprowadzić zasadę organizowania takich spotkań w terminie jednodniowym. Co więcej, wysunęto też propozycję (Wiesław Koch z Katowic), by raczej zrezygnować, niż prowadzić imprezę źle przygotowaną.

Warto też odnotować zarysowanie się specjalizacji tematycznej w działalności poszczególnych oddziałów. Na przykład, Oddział w Poznaniu koncentruje się na problematyce handlu zagranicznego i eksportu, Oddział SSM we Wrocławiu (Leszek Szlachetko) na strategii kształtowania produktu oraz funkcjonowaniu służb marketingowych w zakładach przemysłowych. Oddział w Katowicach chce skoncentrować się na problematyce marketingu na rynku artykułów zaopatrzeniowych. Jest to szczególnie ważne właśnie na Śląsku (Wiesław Koch), gdzie wytwarza się duże ilości surowców, materiałów i tzw. artykułów inwestycyjno-zapotrążeńowych — lepsze ich wykorzystanie i lepsza jakość to niezwykle ważne zagadnienie dla efektywności całej gospodarki.

Oddział w Łodzi specjalizuje się w stosowaniu marketingu w branżach przemysłu lekkiego. Zaś najmłodszy Oddział w Lublinie (Benon

Miazek) ma zamiar zainteresować się bliżej przetwórstwem produktów spożywczych, w tym przez przemysł drobny.

Wielu dyskutantów podnosiło potrzebę wymiany doświadczeń i opinii między aktywnym w poszczególnych regionach. Trudno jest wytworzyć ścisłą więź w organizacji, która nie ma kół zakładowych i terenowych. Sprawa ta utrudnia też przepływ informacji.

Podniesiono też (Witold Rębak z Warszawy) dość istotną sprawę „przezaleczną”. Otóż za usprawnienia techniczne czy technologiczne otrzymują wynagrodzenia i racjonalizatory określone sumy pieniędzy. Zaś innowacje z zakresu organizacji, ekonomii i właśnie marketingu z reguły nie są nagradzane. Brak tu zwykłych bodźców materialnego zainteresowania. Stąd może słabe zainteresowanie praktycznym stosowaniem marketingu?

Postanowiono też zająć się skrupulatnie wykorzystaniem absolwentów wyższych uczelni specjalizujących się w marketingu. Postulowano organizowanie dla nich praktyk w przedsiębiorstwach, które w sposób konkretny i skuteczny wykorzystują marketing w praktyce. Z uznaniem przyjęto zorganizowanie sekcji marketingu na wyższych uczelniach w Poznaniu.

Na zakończenie narady podjęto 27 szczegółowych wniosków, które staną się podstawą działalności na najbliższe lata.

„Chcielibyśmy, by działania marketingowe — stwierdził Andrzej Malhomme z Warszawy — kojarzyły się wszystkim z działaniami, mającymi na celu zbliżenie wiedzy werbalnej do rzeczywistych procesów gospodarczych, z którymi styka się społeczeństwo na co dzień. Autorytet i prestiż może osiągnąć Stowarzyszenie jedynie poprzez wykazywanie się wysoką przydatnością dla praktyki gospodarczej.”

(K.B.)

TOWAR UWIEŻONY W SIECI

PAWEŁ KAROLAK

JESLI handel ma pełnić właściwą rolę funkcję pompy ssąco-łoczącej od producentów do konsumentów — muszą być spełnione przynajmniej dwa warunki. Potrzebny jest system motywacyjny dla załóg placówek handlowych i odpowiednie lokale mieszczące te placówki (oczywiście, wraz z całym zapleczem magazynowym, transportowym itd.). Co się dotyczy pierwszego warunku — najwęższym polem obserwacji byłoby agencje. Natomiast do rozważań na temat zależności między wydolnością handlu — warunkowaną wielkością, wyposażeniem, organizacją sklepów i zaplecza itp., a ilościowym i jakościowym zapotrzebowaniem rynku, poręcznym przykładem może być Centralna Składnica Harcerska (firma z okazji swego jubileuszu przedstawiła się niedawno prasie). Różni się ona od innych organizacji handlowych między innymi tym, że brakowi towarów, ilości w swoich placówkach itd. nie tłumaczy — jak to się najczęściej dzieje — wyłącznie deficytem podaży towarów i usług. Wręcz przeciwnie — energiczna szefowa tego przedsiębiorstwa, dyrektor Mięczyńska-Sławińska, twierdzi, że gdyby otrzymała np. w Warszawie pawilon o powierzchni 3000 m kwadratowych, to miałaby go czym zapelnąć (artykuły do majsterkowania i politechniczne) — i byłaby w stanie uzyskać obroty rzędu 300 mln zł rocznie.

Główną bolączką CSH jest bowiem brak lokali nadających się na placówki handlowe i usługowe (w przypadku artykułów do majsterkowania, modelarstwa działalności instruktażowa i usługowa ściśle wiąże się z działalnością czysto handlową). Towar jest — a przynajmniej może być. Nie ma natomiast gdzie go sprzedawać. Rzecz warta podkreślenia, albowiem zapomnia się często, że handel ma wpływ nie tylko na jakość towarów, dostosowanie ich asortymentu do gustów odbiorców, zgodność z modą, ale że również od handlu w sporej mierze zależy to, ile tych towarów znajduje się na rynku. Nie doceniamy trochę tego, że główną przyczyną niektórych trudności w zapotrzebowaniu nie jest wcale deficyt zdolności wytwórczych, lecz ograniczone „moce przerobowe” niedoinwestowanego, mało elastycznego aparatu handlowego, że sięgnie po przykład z innej branży — warzywa i owoce. Paradoks polegający na tym, że producenci mają trudności ze zbytem owoców ogrodniczych, a konsumenci z ich nabyciem — można wytłumaczyć jedynie słabością handlu.

Wracając zaś do CSH, składnica od 1974 r. prowadzi sprzedaż artykułów odpadowych, zbędnych w produkcji, a będących marzeniem majsterkowiczów i modelarzy. Są to różne kable, zepsute elektroniki, części elektrotechniczne, drewno, płyty meblarskie itp. Firma utrzymuje kontakt z 30 zakładami, od których otrzymywała w ubiegłym roku odpady wartości 30 mln zł. Ale gdyby było gdzie sprzedawać ten towar, byłyby możliwości jego posregowania w magazynach, przygotowania do sprzedaży — CSH podejmuje się sprzedawać go za 300 mln zł rocznie, nie przewidyując żadnych trudności z zapotrzebowaniem. Klasyczny przykład, że mimo naszego głodnego rynku zdarzają się i takie sytuacje: towar leży i czeka na handel, a handel nie jest w stanie go podjąć. Władność optymistyczna — w bieżącym roku CSH wzrośnie do

ma o dwa sporej wielkości lokale — na Ursynowie w Warszawie i we Wrocławiu — które mają być centrami usługowo-zapobiegawczymi dla majsterkowiczów, gdzie oprócz „wszystkiego, co dusza zapagnie” mają być zainstalowane wieloczynnościowe maszyny do drewna, pracować instruktorzy itp.

Ogólnie rzecz biorąc, sytuacja lokalowa składnicy jest fatalna — blisko połowa spośród 154 placówek ma powierzchnię mniejszą od 100 m kw. W tym 16 sklepów — do 60 m kw. W trzech województwach — Suwałkach, Łomży, Lesznie — w ogóle nie ma składnic harcerskich, choć są tam harcerze, junacy OHP itd.

Z dyrektorem oddziału CSH w Warszawie, Wojciechem Szanterem, zwiędziałem reprezentacyjną placówkę firmy — dom handlowy przy ul. Marszałkowskiej w Warszawie. Z braku odpowiednio pojemnych magazynów połowę powierzchni sprzedanej trzeba było zająć pod podręczny skład towarów. Oglądałem także zaplecze w stoisku z artykułami sportowymi i turystycznymi. Stosy, piramidy najrozmaitszych towarów piętrzących się pod sufity, popychanych gdzie się tylko da, nawet pod schodami, zagradzających przejścia — rozpacza. Wcale bym się nie dziwił, gdyby towar, który daremnie chcą nabyć klienci, leżał tu sobie, zapomniany, zagrzebany, przykalkony stertą innych. W takich warunkach pracuje 6 ludzi, którzy pośredniczą w transmisji towarów wartości 52 mln zł rocznie.

Ciasnota nie pozwala wprowadzić sprzedaży samoobsługowej. W domu handlowym, który ma 800 m kw. powierzchni sprzedanej, zawiera się 30 tys. transakcji dziennie — nie licząc 15 tys. informacji, porad itd. udzielanych klientom, którzy nie znaleźli tego, co szukali — personel odpowiada wciąż na te same pytania — padając z nog. A konsekwencje tego takie, że z 30 uczennic, które odbywały tu praktykę w zeszłym roku, żadna nie została na stałe, aktualnie praktykuje 12 uczennic i też żadna nie deklaruje chęci podjęcia pracy w tym sklepie.

Drugim obok trudności lokalowych utrapieniem CSH są właśnie kłopoty kadrowe. Aczkolwiek skądinąd słusznie się uważa, że największym kapitałem tej organizacji handlowej są właśnie ludzie. Spora część pracowników, zwłaszcza kadry kierownicze, wywodzi się ze związków młodzieżowych, wielu nadal działa społecznie w ZHP. Gwarantuje to dobre rozeznanie i zrozumienie dla potrzeb harcerskiej klienteli. Ale tak jak CSH, która nie tylko pełni rolę kwaterymistrzostwa wobec ruchu młodzieżowego, lecz jest normalną organizacją handlową, mająca plany sprzedaży, akumulacji itd. — tak też i ludzie pracujący tu nie dla ideału samej. Sprzedawca w CSH zaczyna od pensji 2100 zł miesięcznie, a na 2800 kończy mu się taryfikator płacowy; prócz poborów otrzymuje 15 proc. premii. Jego płaca nie zależy od poziomu czy dynamiki sprzedaży. Jeśli więc placówki CSH osiągną jedne z najwyższych w handlu wskaźniki wydajności pracy — mierzone wielkością sprzedaży na 1 zatrudnionego, a zwłaszcza na 1 m kwadratowy (w skali przedsiębiorstwa 2000 osób robi 2 mld zł obrotów, przy czym przeciętna wartość jednej transakcji wynosi zaledwie 38 zł) — to dzięki się to, głównie pod presją tłumów oblegających lady od rana do wieczora. A nie o taki rodzaj motywacji przecież chodzi...



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Na rynku producenta wytwórcy upchną nawet najgorszą tandetę. Nie oznacza to jednak, że handel ma ciągle pozostawać uległym odbiorcą. Okazuje się, że nawet w tak trudnych warunkach może spełniać aktywną rolę wobec przemysłu, podpowiadając, co i jak wytwarzać.

ZABIEGI „CENTRUM”

EWA SKRZECZKOWSKA

POTWIERDZENIEM tego są inicjatywy podejmowane przez DT „Centrum”, których oferta coraz bardziej odbiega od stereotypu i szarzyzny charakteryzującej nasz rynek.

Własne inicjatywy

To, co obecnie oglądamy w domach towarowych firmy, jest efektem kilkuletniej konsekwentnej polityki zmierzającej do stworzenia maksymalnie atrakcyjnej propozycji dla nabywców. Maksymalnie atrakcyjnej przy istniejących możliwościach. A nie jest to proste. Ciągłe użeranie się z wytwórcami, przeformowanie własnych koncepcji wymaga nie lada wytrwałości i energii.

Próby urozmaicenia oferty handlowej idą w dwóch kierunkach: zakupu towarów w krajach socjalistycznych oraz inicjowaniu własnej produkcji.

Wymiana z zagranicą dotyczy tzw. nadwyżek towarowych. Często podpisuje się umowę z producentem na dostarczenie określonej partii towaru, z góry przeznaczając ją dla odbiorców zagranicznych, w zamian za wschodnie haftowane bluzki, wyroby węgierskie, czy bułgarskie.

Ambicją dyrekcji przedsiębiorstwa było stworzenie odrębnej, charakterystycznej oferty artykułów przeznaczonych do wyłącznej sprzedaży w „Centrum”. Początkowo były to nieśmiały próby ingerencji w produkcję przemysłu. Proponowanie własnych wzorów, modnych i pociągających. Lecz, że współpraca z zakładami kluczowymi nie zawsze układała się najlepiej, efektem tych zabiegów było pozyskanie tylko niewielkich wyrobów.

Możliwości w dziedzinie inicjowania produkcji rynkowej znacznie wzrosły, dzięki poszerzeniu potencjału przedsiębiorstwa o własne zakłady produkcyjne. W roku ubiegłym większość produkcji wykonywały trzy własne zakłady przemysłu odzieżowego — „Narew” w Białymstoku, „Strój” w Krakowie i „Tarnów”.

Efektom tej polityki jest możliwość stworzenia w każdym sezonie specyficznej kolekcji Barbary Hoff.

Wielkość oferowanych w niej wzorów z roku na rok wzrasta. W „Hofflandzie” w 1978 r. prezentowano około 60 tys. sztuk. Propozycja ubioryczna sięgała już 240 tys. sztuk, a w sezonie letnim bieżącego roku wynosi 200 tys. sztuk.

Drugą potężną akcją stanowi kolekcja „Motto”. Jest przeprowadzana przy współpracy ze Zjednoczeniem Przemysłu Odzieżowego, Dzierżawskiego i Pończosznictwa oraz Obuwniczego. W jej przygotowaniu bierze udział około 50 zakładów. Dla zachęcenia producentów i projektantów do wypracowania ciekawej wzornictwa oferty zorganizowano konkurs, w ramach którego oceniane będą artykuły wszystkich dostawców akcji „Wiosna-Lato-80”.

Samo źródło sukcesu tkwi nie tylko w inicjowaniu własnej produkcji, ale także w późniejszym prowadzeniu sprzedaży. Ogromną rolę odgrywa reklama i odpowiednie przygotowanie wystroju stoisk oferujących poszczególne kolekcje. Rozpoczęcie każdej akcji sięga do „Centrum” istnie tłumy. Stoiska są oblegane od rana do wieczora. Tylko wytrwali, zagrzebani w tłumie awangardysty, decydują się na trzygodzinne koczowanie w tasemkowej kolejce. Upór klientów cierpliwie stojących w ogonku jest chyba najlepszym dowodem entuzjastycznego przyjęcia kolekcji, powodem satysfakcji dla projektantów i dyrekcji.

Kolekcja Hoff przeznaczona jest głównie dla zwolenników awangardy. Firma jednak myśli o wszystkich: o dzieciach — kolekcja „Tramperska” Grażyna Hasse, o panach — „Na luzie” i o kobietach dojrzałych, o dość bujnych kształtach — „Katarzyna”. Duże akcje przygotowywane są z rozmachem i nie małym trudem, wymagającym zespolenia wielu elementów, aby w końcowym efekcie „wszystko grało”.

W międzyczasie organizuje się mniejsze, powidzmy „okazjonalne” akcje, jak chociażby: „Hej, szkoło”, „My turyści”, „Biały tydzień”, „Zajazdek dzieciom” itp. Co kwartał nadają liczba stoisk widnieją hasła „Taniej”, oznaczające posezonową obniżkę.

Łącznie w roku 1979 inicjatywy Domów „Centrum” przyniosły wyniki w postaci blisko 800 nowych wzorów wzbogacających ofertę handlową o 1666 tys. sztuk ubiorów o wartości 1128 mln zł. Stanowi to 14 proc. wartości sprzedaży kolekcji w DT „Centrum” w kraju oraz 37 proc. w samej stolicy.

Jak z tego wynika, Warszawa jest jak na razie najbardziej uprzywilejowana. Wskazane byłoby chyba rozszerzenie tej działalności na inne województwa. Jedynym usprawiedliwieniem faworyzowania stolicy może być wyłumaczenie, że jest ona wizytówką i z tego względu wędruje tu większość „rarytasów”, choć i tak są to ilości znikome wobec zapotrzebowania.

Efekty prowadzonych akcji nie zawsze są takie, jakich życzyliby sobie klienci. Duże zastrzeżenia budzi w dalszym ciągu dzierżawstwo i obuwie. Przy dzierżawskich stoiskach „Motto” każdy zatrzymuje się na chwilę, odchodząc z niesmakiem. W tej branży „Centrum” nie ma własnych zdolności produkcyjnych — liczyć może jedynie na łaskę przemysłu obuwniczego. Zapasy niektórych artykułów w dalszym ciągu zalegają magazyn. 100 proc. sprzedaży osiągała jedynie wyroby z własnych zakładów.

Marketing na miarę możliwości

Niemalże od samego początku kierownictwo wprowadziło elementy marketingu do swojej pracy. Główną bazą informacyjną, stanowiącą podstawę podejmowania decyzji, są sami sprzedawcy. Oni bowiem, poprzez bezpośredni kontakt z konsumentem, są najlepiej zorientowani, jakie towary są poszukiwane, w jakich wzorach i kolorystyce. Zastrzeżenia dotyczące jakości, cech poszczególnych wyrobów sprzedawcy przekazują kierownictwu. Aby informacja napływająca od sprzedawców była w pełni fachowa, dużą wagę przywiązuje się do edukacji ekspedientów. Stąd częste kursy doskonalące i szkolenia. Z inicjatywy „Centrum” odbywały się spot-

kania tzw. „operatywu” ze specjalistami z zakładów produkcyjnych. Przy posadaniu wysoko wykwalifikowanej kadry, kierownictwo nie widzi potrzeby prowadzenia badań ankietowych.

W działaniach marketingowych uczestniczą wszystkie działy. Ich praca koordynowana jest przez trzyosobowy Zespół ds. Marketingu i Współpracy z Konsumentem, który bez przerwy analizuje spływ danych od wytwórców, stopień zaawansowania przygotowywanych akcji — prowadzenie reklamy, pokazów i informacji handlowej, leżące w gestii innych działów. Komórka analizuje bieżący stan zapasów, przekazuje do branżystów sygnały o wszelkich nieprawidłowościach. Kiedy klienci niezbyst się kwapią do kupna, rozszerza się front sprzedaży przez organizowanie dodatkowych kiermaszy w zakładach pracy czy na powietrzu.

Kierownictwo dąży do nawiązywania ściślejszej współpracy z producentami. Na zlecenie 13 z nich, mających stoiska patronackie prowadzi się specjalne badania. Ocenę wielkości popytu, uwagi o zapasach, jakości artykułów poszukiwanych a deficytowych przesyła się co kwartał do producentów. Wytwórcy przywiązują do tych relacji dużą wagę, świadczy o tym bogata korespondencja, w której proszą o coraz bardziej wnikliwe opiniowanie artykułów. „Pollena” zleciła ostatnio firmie przeprowadzenie badań na nowość — proszek w folii.

Współpraca między przemysłem a handlem, jakość obsługi, struktura asortymentowa w poszczególnych domach jest opiniowana i oceniana przez działającą przy DT „Centrum” Radę Konsumentów.

Domy Towarowe „Centrum” nawiązały również współpracę z IWP. W 1978 r. podpisano umowę dotyczącą doskonalenia estetyki i funkcjonalności artykułów gospodarstwa domowego. Stworzenie wspólnego frontu oddziałującego na przemysł ma zachęcić go do produkcji najbardziej interesujących wzorów. Po blisko dwóch latach zabiegów udało się skłonić wytwórców do skopiowania niektórych eksponatów z wystawy IWP z 1977 roku.

Na zakończenie wypadałoby jeszcze wspomnieć, że wyrazem wysokiej oceny poziomu wzornictwa towarów produkowanych z inicjatywą DT „Centrum” jest propozycja Muzeum Narodowego przekazania do zbiorów Działu Wzornictwa Nowoczesnego niektórych wzorów kolekcji Barbary Hoff, jak również podjęcie stałej współpracy z przedsiębiorstwem na rzecz dokumentowania polskiego wzornictwa.

listy

NIECH SPRZEDAWCY HANDLUJĄ A MURARZE MURUJĄ

Słuchałem niedawno w telewizji dyskusji na temat wyczerpania handlu w rozdzielnictwie niektórych towarów przez przedsiębiorstwa przemysłowe, budowlane itp. Temat to bardzo istotny i ważki, bardzo dobrane, że został poruszony, szkoda tylko, iż nie wyczerpano go do końca. To mnie jednak prowokuje do dorzucenia paru uwag od siebie.

Uważam, że jeśli jest w kraju wydodrębny resort zajmujący się handlem i działający już trzydzieści parę lat — to niech dalej wykonuje to wszystko, co do niego powinno należeć. A trzeba tu obiektywnie stwierdzić, że — aczkolwiek nie działa jeszcze bez zarzutu, to na pewno coraz lepiej. Nie mógłbym tego z czystym sumieniem powiedzieć o przemysle, a zwłaszcza o budownictwie, mimo że siedzę w nim prawie bez przerwy od 1948 roku.

O partacitwie budownictwa nie trzeba mówić — jakoś oddawnych obiektów jest dzisiaj gorsza niż trzydzieści lat temu. Jednak nie kto inny, jak właśnie przedsiębiorstwa budowlane najbardziej właśnie usiłują wyręczyć handel w rozdzieln-

ctwie. Czym one się nie zajmują! I sprzedają mięsa, i wędlin, i jabłek, i ziemniaków, i innych warzyw, i prowadzeniem stołówek nie tylko dla własnych pracowników, i turystyki, i sam Pan Bóg wie czym jeszcze. Tylko w podstawowej działalności — budownictwie — mają największe założeńności w całej gospodarce narodowej.

Przytoczę tutaj przykład takiego „obrotu” szynki i kiełbasa w moim przedsiębiorstwie budowlanym. Przedsiębiorstwo nie ma do tego celu zespołu kwalifikowanych ludzi, którzy mogliby zająć się całą sprawą, a więc przywiezieniem, rozkrojeniem, rozważeniem, zapakowaniem, inkasem gotówki i ekspedycją towaru. Angażuje się więc ludzi z handlu, placąc im z bezosobowego funduszu plac za wykonanie tych usług. Placąc zresztą kilkakrotnie więcej, aniżeli za pracę wykonaną w normalnym czasie za ładą sklepową. Ekspedientka, idąc na dodatkowy zarobek do przedsiębiorstwa wyręcza

handel w rozdzielnictwie tego mięsa, które nie trafiło na jej ładę.

Przedsiębiorstwo ponosi też straty z tytułu kosztów wielokrotnego transportu, ubytków naturalnych, niedoborów, zepsucia towaru na skutek nieoddebrania go przez część pracowników, którzy zaopatrzili się w sklepie i nie chcą kupować tutaj z podłogi i nie zawsze czystych stołów, pościąganych na dzień sprzedaży z różnych łamusiów. Mięso nie zawsze jest świeże, osłizłe i nieapetyczne. Zdarza się, że część ulega zepsuciu.

Obrót ten finansuje się, prawem kaduka, środkami przedsiębiorstwa. Za fakturę płaci się z góry, z reguły czekiem, jeszcze przed odebraniem towaru. Pracownicy otrzymują „swój przydział”, na razie bezpłatnie, według listy. Należność sięga się z list plac dopiero po całkowitym rozliczeniu i uzgodnieniu listy sprzedaży z zakupem. Trwa to czasami do trzech miesięcy. W wielu przypadkach należność trzeba śledzić na

drodce sądowej, a nawet spisywać na straty w przypadku nieściągalności.

To są straty wymierne, ale ważniejsze są te niewymierne zarówno materialne, jak i moralne. Już na kilka dni naprzód wszystkie telefony są zablokowane pytaniami zainteresowanych, a jest ich nad podziw dużo: co będą „dawać”, kiedy, ile, czy trzeba przynieść pieniądze, torby itd. itp.

W dniach „wydawania” praca w zakładzie jest faktycznie sparaliżowana. Jedni stoją w kolejkach w dziale socjalnym i w różnych pakietach, zamiast przy warsztacie pracy, inni otrzymawszy szynkę, spieszą ją zanieść szybko do domu i schować w lodówce, bo zaczyna się „rozłazić”. Nie wszystkim już chce się przychodzić z powrotem do pracy. Przedsiębiorstwo pracuje więc przez cały czas „wydawania” szynki tylko na półobrotach.

Zastanawiałem się nieraz, po co to i komu? Doszedłem do wniosku, że jest to tylko bardzo licha reklama dla pracujących rad zakładowych i czasami kiepskich dyrektorów, szukających taniej popularności u załogi.

TADEUSZ DEMBISZ
Wrocław...osy, piramidy najrozmaitszych towarów piętrzących się pod sufity...
Fot. S. ZUBCZEWSKI

Indywidualne zróżnicowanie potrzeb oraz form i sposobów ich realizacji (a więc wzorów spożycia) zaciera się pod wpływem wielu czynników społecznych i kulturowych, takich, jak tradycje, podobne środowisko pracy, miejsce zamieszkania, itd. Umożliwia to wyodrębnienie pewnych typów spożycia znamienych dla gospodarstw domowych określonych regionów. Zjawisko to jest szczególnie charakterystyczne dla regionów o wyraźnych odrębnościach kulturowych i zawodowych.

GÓRNOŚLĄZACY — JAK ŻYJĄ CZEGO PRAGNĄ

RÓŻA MILIC-CZERNIAK

W ŚROD wzorów spożycia występujących w gospodarstwach domowych Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego, a więc regionie o znacznej specyfice kulturowo-zawodowej, wyodrębnić można dwie ich grupy: a) wzory o przewadze cech tradycyjnych, specyficznych dla badanego regionu (żywieniowy, rodzinno-towarzystkowy i domatorski) i b) wzory o przewadze cech rozwojowych, przyszłościowych, typowych także dla gospodarstw domowych w innych regionach kraju (rekreacyjny, aktywności kulturalnej, motoryzacyjny).

We wzorze żywieniowym („od posilku do posilku”), który charakteryzujemy za pomocą takich zmian, jak: udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem; udział wydatków na artykuły żywnościowe w wydatkach na żywność, udział wydatków na tłuszcze zwierzęce w wydatkach na tłuszcze, czas przeznaczony na przygotowywanie posiłków; ośsetek osób, które zamierzają przeznaczyć dochody wyższe o 50 proc. na artykuły żywnościowe — chodzi o wyodrębnienie tej grupy gospodarstw domowych, w których nadal istotne znaczenie odgrywa zaspokajanie potrzeby żywieniowej, tzn. w których w największym stopniu na tle pozostałych grup gospodarstw potrzeba ta absorbuje środki pieniężne i czas, przy jednoczesnym respektowaniu tradycyjnych sposobów jej zaspokajania (tj. spożywania posiłków w domu, z dużym udziałem spożycia dóbr, a nie usług, a wśród tych pierwszych mięsa wieprzowego i tłuszców zwierzęcych).

Kto jest za tradycją...

Ostoja tradycji regionalnej w zaspokajaniu potrzeby żywieniowej są głównie niezamożne gospodarstwa emerytów i rencistów. Ta grupa gospodarstw domowych stanowi jednocześnie grupę wzorcową. Najbliższej niej znajdują się także gospodarstwa emeryckie o średniej zażyłości, a następnie gospodarstwa niezamożne o wykształceniu podstawowym. Ujęcie to potwierdza zatem wnioski o roli tradycji i jej wpływie na wybory konsumpcyjne w gospodarstwach o najniższym poziomie zażyłości oraz wykształcenia. Wzrost poziomu zażyłości oraz wykształcenia gospodarstw domowych powoduje szybkie ich oddalenie się od badanego wzorca. W rezultacie członkowie gospodarstw wysoko zamożnych o wykształceniu wyższym nie uwzględniają go w ogóle w swych preferencjach. Niewiele elementów tego wzoru można spotkać także w wysoko dochodowych gospodarstwach o wykształceniu zasadniczym zawodowym. Zebrane dane dowodzą jednocześnie, iż uzyskanie średniego poziomu wykształcenia wpływa słabiej na żywieniowy wzór spożycia, niż kulturowo utrwalać nawyki i zwyczaje (nieco mniejszy dystans pomiędzy wzorcową grupą gospodarstw, a wysoko zamożnymi gospodarstwami o wykształceniu średnim w porównaniu z jej dystansem do gospodarstw o wykształceniu zasadniczym zawodowym o identycznej zażyłości).

Celem wyodrębnienia wzoru spożycia rodzinno-towarzystkowego było poznanie grupy gospodarstw pielęgnujących więzi rodzinne oraz życie towarzyskie (np. organizowanie wspólnych biesiad dla rodziny i znajomych); występuje tu przewaga elementów tego układu kultury, dla którego charakterystyczne jest kulturowanie stosunków międzyludzkich o charakterze rodzinno-nieformalnym. Wzór ten charakteryzujemy za pomocą następujących cech: czas przeznaczony na rozmowy z krewnymi i znajomymi oraz na spotkania, wizyty i zabawy towarzyskie; poziom wydatków na podarunki dla krewnych i znajomych; liczba posiłków spożytych przez osoby spoza gospodarstwa; poziom wydatków na alkohol; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną krewnym i znajomym.

Wzorcową grupą gospodarstw dla tego typu konsumpcji są wysoko zamożne gospodarstwa emerytów i rencistów. Realizacja tego wzoru spożycia, który wymaga oprócz wysokich dochodów również wolnego czasu itp., stwarza wyraźny dystans pomiędzy grupą wzorcową, a pozostałymi grupami gospodarstw. Na uwagę zasługuje również fakt, iż o możliwości „naśladowania” tego wzoru przesądza wysoki poziom zażyłości. Najbliższej grupie wzorcowej znajdują się bowiem gospodarstwa o wysokiej zażyłości ze wszystkich wyodrębnionych grup wykształcenia, a najdalej — gospodarstwa niezamożne.

Ostatni z wymienionych w pierwszej grupie wzor konsumpcji jest typowy dla tych gospodarstw, w których przeważają preferencje domatorskie, a mieszkanie stanowi potrzebę autoteliczną. Przywiązują się w nich duża waga do tego, by mieszkanie było czyste, do posiadania licznych sprzętów mechanicznych i innych dóbr trwałych i krótkookresowego użytku, które nie zawsze zwiększają standard użytkowy i funkcjonalność mieszkania. Chodzi tu więc o te dobra, które nabywane są i eksploatowane często bardziej z powodów prestiżowych, niż ze względu na wygodniejsze, łatwiejsze życie. Pomimo wysokich wydatków na mieszkanie w gospodarstwach realizujących ten wzór (o czym świadczy udział tych wydatków w wydatkach ogółem), są one gorzej wyposażone w podstawowe instalacje (co ujawnia m. in. czas przeznaczony na palenie w piecach). Polepszenie sytuacji mieszkaniowej członków tych gospodarstw domowych widzą w możliwości przeznaczenia wysokiej wygranej na zakup domu z ogródkiem.

Wzór ten wyodrębniamy za pomocą takich cech, jak: udział wydatków na mieszkanie w wydatkach ogółem; czas przeznaczony na sprzątanie mieszkania; czas przeznaczony na palenie w piecach; wskaźnik ilości mechanicznego sprzętu przypadającego na 1 m kw. mieszkania; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną na zakup domu.

Wzory te charakteryzujemy za pomocą następujących cech: czas przeznaczony na rozmowy z krewnymi i znajomymi oraz na spotkania, wizyty i zabawy towarzyskie; poziom wydatków na podarunki dla krewnych i znajomych; liczba posiłków spożytych przez osoby spoza gospodarstwa; poziom wydatków na alkohol; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną krewnym i znajomym.

Wzór ten charakteryzujemy za pomocą następujących cech: czas przeznaczony na rozmowy z krewnymi i znajomymi oraz na spotkania, wizyty i zabawy towarzyskie; poziom wydatków na podarunki dla krewnych i znajomych; liczba posiłków spożytych przez osoby spoza gospodarstwa; poziom wydatków na alkohol; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną krewnym i znajomym.

Wzór ten charakteryzujemy za pomocą następujących cech: czas przeznaczony na rozmowy z krewnymi i znajomymi oraz na spotkania, wizyty i zabawy towarzyskie; poziom wydatków na podarunki dla krewnych i znajomych; liczba posiłków spożytych przez osoby spoza gospodarstwa; poziom wydatków na alkohol; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną krewnym i znajomym.

Wzór ten charakteryzujemy za pomocą następujących cech: czas przeznaczony na rozmowy z krewnymi i znajomymi oraz na spotkania, wizyty i zabawy towarzyskie; poziom wydatków na podarunki dla krewnych i znajomych; liczba posiłków spożytych przez osoby spoza gospodarstwa; poziom wydatków na alkohol; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną krewnym i znajomym.

... a kto za zmianą

Wyodrębnienie drugiej grupy wzorów spożycia o charakterze „przyszłościowym” podyktowane jest przede wszystkim chęcią bliźszego poznania tych grup gospodarstw domowych, w których są one realizowane oraz określenie możliwości ich przyswajania przez pozostałe grupy gospodarstw domowych, realizujących aktualnie tradycje, specyficzne dla konurbacji górnośląskiej wyczu konsumpcji.

Duże znaczenie w tej grupie, głównie ze względu na społeczność, ma wzór rekreacyjny, który można określić poprzez: udział wydatków na

wczasy i wycieczki w wydatkach na kulturę, sport, turystykę i wypoczynek; udział spożycia towarowego w wydatkach na wczasy i wycieczki; poziom wydatków na sprzęt sportowo-turystyczny; udział osób, które chcą przeznaczyć dochody wyższe o 50 proc. na wypoczynek; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną na wyjazdy zagranicę.

Wybór właśnie tych cech podyktowany był chęcią wyodrębnienia tej grupy gospodarstw, w których potrzebie wypoczynku przypisuje się duże znaczenie i jednocześnie usiłuje się ją zaspokoić w sposób możliwie najatrakcyjniejszy (korzystanie w niewielkim stopniu z formy spożycia społecznego przy jej realizacji; częste wycieczki zagranicę z własnym sprzętem turystycznym).

Grupa gospodarstw szczególnie ekspozycyjną wypoczynek w swoich zachowaniach konsumpcyjnych są wysoko zamożne gospodarstwa pracowników o wykształceniu średnim. Niewiele mniej wysiłków na realizację tej potrzeby poświęcają członkowie gospodarstw o wykształceniu wyższym. Biorąc pod uwagę odległość pomiędzy wzorcową grupą gospodarstw, a gospodarstwami pozostałymi, zauważyć można wpływ poziomu wykształcenia na jej zmniejszenie się. Wyższy poziom wykształcenia pozwala szybciej zlikwidować „próg” dochodowy. Jedynie w grupie gospodarstw o wykształceniu podstawowym gospodarstwa o średnim poziomie zażyłości znajdują się bliżej wzorca, wyprzedzając gospodarstwa wysoko zamożne. Wywołane to jest niewątpliwie konkurencyjnością preferowanymi w wysoko zamożnych gospodarstwach o wykształceniu podstawowym mieszkaniowego wzoru spożycia. Najbardziej rekreacyjny wzór spożycia spotykamy jest w gospodarstwach emeryckich oraz nisko zamożnych gospodarstwach pracowników o wykształceniu poniżej wyższego. W tej pierwszej grupie gospodarstw zaznacza się jednak pozytywny wpływ zażyłości na wzrost zainteresowania rekreacją i wypoczynkiem.

Wzorem nader pożądanym z punktu widzenia społecznych celów i założeń naszego ustroju, a jednocześnie realizowanym w badanej populacji jedynie przez niewielką grupę gospodarstw domowych jest wzór aktywności kulturalnej. Z tego właśnie względu istotne jest poznanie grupy gospodarstw domowych, które go aktualnie preferują. Uczynimy to, korzystając z następujących zmian: poziom wydatków na książki i inne wydawnictwa; poziom wydatków na działalność muzyczną i rytmikową; czas przeznaczony na czytanie książek; ośsetek osób, które posiadają powyżej 200 książek; ośsetek osób, które uczęszczają do teatru (co najmniej dwa razy w roku).

Wzorem nader pożądanym z punktu widzenia społecznych celów i założeń naszego ustroju, a jednocześnie realizowanym w badanej populacji jedynie przez niewielką grupę gospodarstw domowych jest wzór aktywności kulturalnej. Z tego właśnie względu istotne jest poznanie grupy gospodarstw domowych, które go aktualnie preferują. Uczynimy to, korzystając z następujących zmian: poziom wydatków na książki i inne wydawnictwa; poziom wydatków na działalność muzyczną i rytmikową; czas przeznaczony na czytanie książek; ośsetek osób, które posiadają powyżej 200 książek; ośsetek osób, które uczęszczają do teatru (co najmniej dwa razy w roku).

W analizie upowszechnienia wzoru aktywności kulturalnej na uwagę zasługuje fakt, iż jest on szybko przyswajany w gospodarstwach emeryckich, niż w pracowniczych gospodarstwach o wykształceniu podstawowym. Wpływa na to niewątpliwie posiadanie przez członków gospodarstw emeryckich znacznie więcej czasu, wolnego. W gospodarstwach pracowniczych o wykształceniu podstawowym na nieki pozostawia aktywności kulturalnej wpływa również wyłączenie z pracy fizycznej.

W analizie upowszechnienia wzoru aktywności kulturalnej na uwagę zasługuje fakt, iż jest on szybko przyswajany w gospodarstwach emeryckich, niż w pracowniczych gospodarstwach o wykształceniu podstawowym. Wpływa na to niewątpliwie posiadanie przez członków gospodarstw emeryckich znacznie więcej czasu, wolnego. W gospodarstwach pracowniczych o wykształceniu podstawowym na nieki pozostawia aktywności kulturalnej wpływa również wyłączenie z pracy fizycznej.

Marzenie: samochód

Wzorem, którego realizacji aktualnie decyduje społeczno-gospodarcze stworzył „zielone światło”, i który bywa jednocześnie stosunkowo łatwo akceptowany przez członków gospodarstw domowych — jest wzór motoryzacyjny („idol samochodu”). Gospodarstwa, w których on funkcjonuje, można rozpoznać przy pomocy następujących cech: poziom wydatków na środki transportu i ich eksploatację; wskaźnik posiadania samochodów; udział osób, które odwołują potrzebę posiadania samochodu; zamiary zakupu samochodu; udział osób, które chcą przeznaczyć wysoką wygraną na kupno samochodu.

We wzorcowy sposób model ten funkcjonuje w nisko zamożnych gospodarstwach o wykształceniu wyższym. Członkowie tych gospodarstw w największym stopniu w zachowaniach konsumpcyjnych uwzględniają realizację potrzeby motoryzacyjnej. Dużą wagę jej zaspokajaniu przypisuje ponad 50 proc. wymienionych grup gospodarstw domowych.

Ośsetek ten obejmuje prawie wszystkie gospodarstwa pracownicze, których główna ma wykształcenie ponadpodstawowe. Przynależność do grupy gospodarstw pracowniczych o wykształceniu podstawowym, bez względu na poziom zażyłości, związana jest zatem ze spadkiem atrakcyjności potrzeb motoryzacyjnych. Z jeszcze większym nasileniem zjawisko to występuje w gospodarstwach emeryckich. Zainteresowanie motoryzacyjnym wzorem konsumpcyjnym hamują w tych gospodarstwach utrwalone głęboko tradycje i zwyczaje, woliwałe na pielęgnowanie więzi z najbliższym otoczeniem, potrzeby mieszkaniowych oraz ograniczenie wydatków na wypoczynek.

Reasumując, można stwierdzić, iż najbardziej „czyste”, wywołane srod wpływów subkultury regionu górnośląskiego wzory konsumpcji występują w gospodarstwach o wykształceniu wyższym, szczególnie przy ich wysokiej zażyłości. Gospodarstwa te bowiem stanowią wzorcową grupę aktywności kulturalnej, którą umiejętnie łączy z rekreacją, nie zaniedbując jednocześnie kontaktów rodzinno-towarzystwych i traktując, jak z tego wynika, potrzeby motoryzacyjne jedynie komplementarnie w stosunku do potrzeb związanych z realizacją wyżej wymienionych wzorów. Nieco inaczej przedstawia się to już w gospodarstwach nisko zamożnych przy tym samym poziomie wykształcenia. W gospodarstwach tych występuje mianowicie podporządkowanie pozostałych potrzeb realizowanemu motoryzacyjnemu wzorowi spożycia.

Członkowie gospodarstw o wykształceniu średnim zmieniają dotychczasowe tradycje zachowania konsumpcyjne pod wpływem poziomu wykształcenia, a czynią to najczęściej poprzez wzbogacanie

form wypoczynku, utrzymując nadal ściśle kontakty rodzinno-towarzystkie, które wpływają z kolei na utrwalanie zwyczajów w zaspokajaniu potrzeb podstawowych — tj. głównie potrzeby żywieniowej oraz mieszkaniowej. Występuje to stosunkowo wyraźnie w nisko zamożnych gospodarstwach tej grupy.

Najmniej jednolitą grupą pod względem realizowanych wzorów spożycia są gospodarstwa o wykształceniu zasadniczym zawodowym. Tym wyraźnie zatem na ich wybory konsumpcji wpływa poziom dochodów. Niskie dochody oraz związana z tym, wymagająca często dużego wysiłku praca fizyczna, duża liczebność tych gospodarstw itp., nie stwarzają bodźców do realizacji innych przez żywieniowych wzorów konsumpcji. Wzrost zamożności natomiast sprzyja deżeniu do realizacji wzoru motoryzacyjnego. Dążenia te są wspierane chęcią utrzymywania kontaktów rodzinno-towarzystkich z osobami mieszkającymi poza zespołem miejskim GOP (coora część członków tej grupy gospodarstw, jak stwierdziliśmy, nie zalicza się do autochtonów). Stosunkowo niewiele czynników w tej grupie gospodarstw wpływa stymulującego na przyjęcie wzoru aktywności kulturalnej czy wzoru domatorskiego.

Kulturowo, a także dochodowo uwarunkowana jest realizacja wzoru domatorskiego w gospodarstwach wysoko zamożnych o wykształceniu podstawowym. Osoby z gospodarstw nisko zamożnych dążą natomiast do tego wzoru spożycia, realizując aktualnie żywieniowy wzór konsumpcji, czemu sprzyjają także czynniki demograficzne oraz kulturowe. Po przejściu do grupy średnio zamożnych gospodarstw wyraźnie ze wzorem mieszkaniowym konkurują rekreacyjny wzór konsumpcji, którego elementy w efekcie przeważają w tej grupie gospodarstw.

Wzór żywieniowy pociągają, silną inercją, w nisko i średnio zamożnych gospodarstwach emeryckich, pomimo zmiany obiektywnych warunków, jak np. fizjologicznych wymagań człowieka związanych z wiekiem i zaprzestaniem pracy fizycznej. Na ewolucję zachowań konsumpcyjnych wpływa w tych gospodarstwach poziom zamożności. Co prawda, i przy wysokiej zażyłości członkowie gospodarstw emeryckich tradycyjnie preferują wzór rodzinno-towarzystki, jednocześnie jednak wykazują sporą aktywność kulturalną oraz zainteresowanie wzorem rekreacyjnym.

Ta krótka charakterystyka pozwala stwierdzić, iż najbardziej „nieczyste” na zmiany zachowań konsumpcyjnych w społecznej GOP są członkowie gospodarstw o wykształceniu podstawowym, co często utrwala się jeszcze bardziej do przejściu na emeryturę. Samotnie natomiast wszelkie zmiany w rodzaju zaspokajanych potrzeb, a także w formie i sposobach spożycia wprowadzają najszybciej osoby o wykształceniu wyższym. Z kolei w gospodarstwach średnio zamożnych, ze względu na wolny umiarunkowań kulturowych, łatwiej wprowadza się nowe potrzeby, niż zmienia sposób realizacji potrzeb zaspokajanych do tej pory. Najbardziej, naszym zdaniem, na kształtowanie poszczególnych elementów wzorów konsumpcji będą poddać członkowie gospodarstw o wykształceniu zasadniczym zawodowym. Wpływać na to będzie zarówno pewna „łatwość” związana ze zmianą dotychczasowego miejsca zamieszkania, jak i kontynuacja wykształcenia na poziomie ponadpodstawowym.

*) Do opracowania wzorów spożycia wykorzystano następujące źródła informacji: a) wyniki badań budżetów domowych, uzyskane przez Departament Wzrostu Bystu GUS za rok 1985; b) badania ankietowe „Warunki życia i potrzeby ludności” przeprowadzone w 1973 roku przez IFIS PAN i GUS; c) wyniki badań budżetu czasu przeprowadzonych w latach 1975/76 przez Departament Badań Demograficznych i Społecznych GUS.

z życia SSM

ZMIANY KADROWE

Na posiedzeniu Zarządu Głównego Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu w dniu 18 marca 1980 r. dokonano zmian w składzie Prezydium Zarządu Głównego:

— sekretarzem generalnym został wybrany dr Jan N. Sajkiewicz, dotychczasowy skarbnik Zarządu Głównego;

— skarbnikiem Zarządu Głównego wybrany został mgr Czesław Nowicki, członek Zarządu i Prezydium SSM, naczelnik Wydziału Współpracy z Zagranicą w Ministerstwie Pracy, Płac i Spraw Socjalnych;

— powołano Biuro Zarządu Głównego, którego dyrektorem została Teresa Orzechowska — długoletni doświadczony pracownik organizacji społecznych;

— dotychczasowy sekretarz generalny mgr Stanisław Brylka mianowany został przez Zarząd Główny dyrektorem Zakładu Usług Marketingowych.

CIEKAWY KONFERENCJE

Oddziały wojewódzkie SSM przygotowują następujące imprezy:

● Lublin — „Wykorzystywanie marketingowych metod w przemy-

śle drobnym regionu lubelskiego w produkcji rynkowej artykułów spożywczych”.

● Katowice — „Program działalności Oddziału Wojewódzkiego SSM w Katowicach w świetle uchwały VIII Zjazdu Partii” oraz seminarium: „Handel maszynami i urządzeniami”.

● Warszawa — sympozjum nt. „Marketing w organizacji gospodarczej” oraz cykl wykładów dla sekcji i kół marketingowych: PHZ „Unitra”, PHZ „Metalexport” i CHZ „Chemia”.

● Poznań — przygotowania do sympozjum „Marketing dzieł sztuki współczesnej”. Powstało Studenckie Koło Marketingu przy Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, które w ramach przygotowywanego przez Oddział sympozjum przeprowadza badania marketingowe poznającego rynek dzieł sztuki współczesnej.

● Łódź — dyskusja nt. domów towarowych w poprawie zaopatrzenia rynku łódzkiego, połączone z wizytacją większych jednostek handlowych na terenie województwa łódzkiego. Ponadto sympozjum służ marketingowych, poświęcone wymianie doświadczeń w zakresie prowadzenia badań i stosowania środków promocji.

A.N. — J.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

MARKETING KOMBINOWANIE

Szczecińskiemu Oddziałowi Stowarzyszenia Socialistycznego Marketingu prezesuje mgr inż. Witold Szczepaniak — dyrektor Fabryki Kontenerów „Unikon”. Jest praktykiem z krwi i kości, dlatego też nasza rozmowa koncentruje się wokół realności stosowania sztuki marketingowej w przemyśle, a także w handlu zagranicznym.



ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI: — Wiem, że eksportując obecnie prawie wszystkie wyprodukowane kontenery, jak wiadomo, właśnie w handlu zagranicznym marketing powinien być szczególnie przydatny. Pewnie go stosujecie z rozmachem?

WITOLD SZCZEPANIAK: — Odpowiem na to pytanie historyjką z życia. Niedawno pertraktowaliśmy z pewną dużą zagraniczną firmą przewoźniczą, która ma w obrocie chyba 140 tysięcy kontenerów. Każdy jej klient oznacza swoje „puddla” innymi kolorami — po prostu łatwo w ten sposób odróżnić ładunki. Dogadujemy spore zamówienie dla „Unikonu”, a ja z pojęciem się ze strachu, by nie chodziło o takie kolory, których nie będę mógł dostarczyć z braku lakieru.

W końcu rozmówcy zainteresowali się, dlaczego tak usilnie dopytuję się o kolory kontenerów. Dlaczego akurat ten punkt tak bardzo mnie interesuje? Mówię, że niby to drobiazg, ale mam kłopoty z poszczególnymi barwnikami i lakierami. Zaden problem, odpowiadają... przysyłamy z Kopenhagi specjalistyczną firmę zajmującą się właśnie lakierami.

Po kilku dniach zjawia się „lakierownik”. Objawia nam, że zamiast uszyć lakierowane powierzchnie w stu stopniach Celsjusza, lepiej jest stosować technologię umożliwiająca suszenie przy 40°C. Faktycznie, zużywa się mniej energii elektrycznej. Zapraszają naszych fachowców na przeszkolenie do Kopenhagi. Upór — mówią, że mają oczywisty cel — kupić nowego klienta. I to jest pewna, określona technika marketingowa.

Opowiedział Pan jak się reklamował Dunecyk. Wolaliby jednak zanotować podobne przedsięwzięcie strony polskiej...

— To ja opowiem drugą historyjkę, też autentyczną. Kontenery eksportujemy od kilku lat. Gdy już zdobyliśmy sobie pewną skromną renomę, zwróciła się do nas jedna z norweskich firm z intrygującą propozycją.

Cniecia obstarłować kontenery do celów mieszkalnych dla budownictwa. Musialibyśmy one mieć wzmacnione ścianki, ocieplenie, różnorodną armaturę sanitarną...

Proponowali cenę wielokrotnie wyższą niż za kontenery standardowe. Musialibym, z dużym wyprzedzeniem pozamawiać wszystkie te materiały. Zająłoby to z 1,5 roku. Potem projekt, serie próbne, testy, itd. Pewnie pierwsze dostawy moglibyśmy zacząć realizować gdzieś około 1985 roku. Czy zechciałby odbiorca czekać?

Do czego zmierza Pan podając te przykłady?

— Uważam, że każdy zakład eksportujący wyroby powinien mieć prawo do dysponowania określona kwotą dewiz. Choć jeden procent od wpływów. Mogłbym kupić potrzebne barwniki do ręki. Albo... części zamienne do wózków do transportu kontenerów w obrębie fabryki. Mielibyśmy ich dwa — są bardzo drogie. Zepsuły się, więc z pierwszego wzięliśmy część do drugiego i w ten sposób mamy jeden sprawny. Ale diabeł mnie biorą, że oszczędzając na zakupie części naruszamy urządzenia wielokrotnie droższe.

A czy nie mógłby Pan jednak podać przykładu, który byłby świadectwem zaradności?

— Proszę bardzo! Zrobiliśmy raz pewnego zrzutkę marek z prywatnych kont, dla naszego technologa, inż. Piotra Litwiniuka. Chcieliśmy go wydelegować do NRD prywatnym samochodem, by kupił niezbędne przy produkcji wiertła o średnicy 5,3 mm.

Nasza fabryka potrzebuje kwartał — 320 sztuk wiertła 5,3 mm. Na I kwartał br. hurtownia „Elmet” w Szczecinie potwierdziła dostawę 120 sztuk. Pytamy: dlaczego?

Jedno wiertło, w cenach zbytu, kosztuje kilkanaście złotych. Więc w sumie jest to drobiazg. Ale nie możemy wiertła 5,3 mm zastąpić wiertłem o milimetr szerszym. Robimy nim otwory w spodzie kontenerów, aby przysrubować podłogę. Większe otwory powodują, że mimo śrub, podłoga się rusza. I odbiorcy zagraniczni zarzucają nam, iż nie trzymamy się uzgodnień.

Dodam tu jeszcze, że wiertło 5,4 mm też nie dostajemy tyle, ile potrzebujemy. W I kwartale zamówiliśmy 280, zaś otrzymaliśmy tylko 120. Wiertło 10,5 mm dostaliśmy tylko połowę. Podobne kłopoty mamy ze śrubami, blachą, tlenem, itd.

Nie wydaje z gabinetu bez przykładu zaradności!

— Przykładami moglibyśmy zadrukować cały Wasz tygodnik. Śrubę dostajemy od innego dostawcy, zaś podkładki przychodzą osobno. Oczywiście, że mało i nierytmicznie. Aby mieć z tym spokój, postawiliśmy w ub. roku dwóch ludzi przy prasie i blachy. Ponieważ w szczecińskiej Tlenowni brakuje tleniu, więc dowozimy go sobie — np. przez cały marzec — aż z Pity. Bardzo często samochody jeżdżą w jedną stronę pustymi. Czy to jest zaradność?

Ile to kosztuje?

— Główny księgowy Edward Pastor liczy wszystko skrupulatnie. Na niepotrzebne przewozy wydajemy równo jeden milion złotych...

Skożo już tak zagladamy za kulisy, powiem też, iż duże straty ponosimy z powodu dostaw złej jakości materiałów i zastępczych surowców. W ubiegłym roku obokiliśmy dostawców karami za złą jakość w wysokości 800 tys. złotych. Dzięki temu koszty strat na brakach wyszły „na papierze” stosunkowo niskie. Ale są braki braków mieliśmy faktycznie sporo.

Czy ci sakramentalni „koledzy” wyszyby są tacy żil? Czy nie ma kooperantów godziwych?

— Oczywiście, że są. Nie można też powiedzieć, iż mamy same kłopoty, zaś żadnych sukcesów. Za najważniejszy z nich uważam poważne ograniczenie „wsadu” importowego przy produkcji kontenerów. Na początku wyniosł on około 70 procent, obecnie — około 4 proc. I to mocno pomogli dostawcy i kooperanci. Specjalne profile kontenerowe, o skomplikowanych kształtach — według norm ISO — zaczęli nam robić oddział Huty im. Lenina w Bochni. Bardzo dobre naraża robia nam w poznańskim „Pomocie”, a przedtem sprawdził się je z Austrii i Hiszpanii. Szczególnie pochwalilibym Zakłady Skiełek w Bydgoszczy, które robia bardzo dobre podkładki o dużej wytrzymałości. „Polifarb” ze

Szczecina dostarcza farby poliwinilowe. Obecnie importujemy już tylko część gumowych uszczelnień drzwiowych oraz specjalne zamknięcia drzwiowe. Te ostatnie bardzo trudno jest zrobić samemu, a ponadto ich konstrukcja jest opatentowana.

— Więc jednak są też i jasne strony. W końcu jakoś sobie radzicie i sprzedajecie za granicą swoje wyroby.

— Tak, ale ileż to kosztuje nerwów. Codziennie przychodzą do fabryki, pytamy najpierw: czego brakuje? co ubknęło?

A często i wieczorem nie można odpocząć nerwowo. Włączyłem telewizor i słyszę, że dyrektorzy i przemysł nie jest operatywny. W pierwszej chwili chciałem rozbić kineskop i zgłosić bezpodstawną wymowę redaktora Bronikowskiego. Przecież trzeba zrozumieć, że niektóre fabryki nie mają warunków do operatywnego działania.

Czy nie mają również warunków do stosowania technik marketingowych?

— Moim zdaniem, jest sens mówić o marketingu kombinacyjnym. W ogóle Stowarzyszenie powinno zmienić nazwę na Towarzystwo Marketingowego Działania w Trudnych Warunkach. Aby prowadzić fabrykę, trzeba mieć w tym kierunku umiejętności wybitne. Sam napisałbym podręcznik na ten temat w oparciu o doświadczenia z „Unikonu”, a także z poprzednich miejsc pracy — „Autosanu” i FSC w Starachowicach.

Czy będąc prezesem Oddziału SSM zadbał Pan o przeszkolenie kadry w zakresie marketingu, tego dotychczasowego?

— W ubiegłym roku miałem nieco czasu kierownik działu zbytu i eksportu. Zgodziłem się na tygodniowe szkolenie. Na dłuższe nie zezwoliłem.

A czy nie powinien — w świetle tego, co Pan powiedział — przejść przeszkolenia szef zaopatrzenia?

— Wojciecha Ormlińskiego na szkolenie teoretyczne nie wysłałem. Po co? Jeszcze by się zachował nieprzejawiając — na przykład, zbyt często się śmieje podczas wykładów...

Czy mógłby Pan teraz przedstawić się z roli dyrektora działającego w trudnych warunkach na prezesa oddziału SSM?

— Powiem bardzo krótko. Pracuję obecnie marketingu traktując go jako zupełną teorię. Sztukę marketingową może uprawiać ktoś, kto ma wpływ na choć większość czynników produkcji, handlu, zaopatrzenia i zbytu. Kształtowanie produktu, elastyczność oferty, możliwość dopasowywania się do zmieniających się potrzeb rynków — to podstawowe warunki do prowadzenia marketingu. Obecna praktyka odbiega daleko od teoretycznych założeń.

Oczywiście, nie twierdzę, że nie należy szkolić kadr w tej dziedzinie. Uczenie się technik marketingowych, choćby to była obecnie czysta abstrakcja, może się przydać kiedyś w przyszłości. Oby to była tylko nie zbyt odległa przyszłość.

Rozmawiał:
ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

To samo przedsiębiorstwo odzieżowe zamówiło w zakładach przemysłu skózanego paski skórzane do spodni i otrzymało je, tyle tylko, że płatnikiem była również jednostka handlu rynkowego. A więc znów dodatkowe koszty, dodatkowa korespondencja i... poczynny wzrost podstaw na zaopatrzenie rynku.

Na podobnej zasadzie zawieranych jest w praktyce bardzo wiele umów. Często są to umowy o charakterze typowo kooperacyjnym, a więc dotyczą wyrobów, które w ogóle nie są przedmiotem sprzedaży detalicznej. Jeden ze znanych mi zakładów przemysłu gumowego dostarczał części gumowe do wózków ich producentowi, z tym, że odbiorcą tych części był zakład produkujący wózki, natomiast płatnikiem — przedsiębiorstwo handlu rynkowego.

Trudno byłoby ustalić, jaka jest skala tego zjawiska w kraju, gdyż brak jest sprawozdawczości z tego zakresu. Według mojego rozeznania ilość dostaw tak ujętych jest znaczna. Daje to mylący obraz struktury produkcji według kierunków zbytu — część sprzedazy na rynek liczoną jest bowiem dwukrotnie: raz przez producenta części czy detali, a po raz drugi — przez producenta dóbr finalnych.

Nie bez znaczenia jest tu również fakt, że w zdecydowanej większości przedsiębiorstw przemysłowych wykonanie planu dostaw na rynek jest jednym z głównych zadań premiowanych dla kadry kierowniczej. W przypadkach kręczenia się pośrodków handlu przy sprzedaży o charakterze zaopatrzeniowym sytuacja jest więc taka, że z jednej strony rynek nie otrzymuje bezpośrednio, z drugiej zaś — kierownictwo, otrzymuje premie za... wykonanie dostaw rynkowych.

Konieczne wydaje się więc dokonanie zmian w kwalifikacji sprzedazy na cele rynkowe. Moim zdaniem płatnik a odbiorca towaru powinien decydować o tym, czy dana dostawa ma charakter sprzedazy zaopatrzeniowej. Skoro odbiorca nie jest jednostką handlu rynkowego, to z góry można powiedzieć, że dostawa nie jest przeznaczona na rynek, gdyż jest to po prostu niemożliwe.

Tak właśnie normalnie jest sprawa obowiązuja aktualnie instrukcja nr 77 GUS w sprawie sprawozdawczości statystycznej z dostaw towarów na zaopatrzenie rynku, s. 23 i 24.

przewodnik po lekturze

RELACJE W KONSUMPCJI

PROBLEMATYKA konsumpcji, mimo dość już bogatej literatury na ten temat, nadal jest frajną dla badaczy i chyba nie bez powodów. Po części dalej aktualne jest bowiem stwierdzenie nieżyjącego już wybitnego znawcy problemu prof. A. Hodolę, że „Spożycie jest najmniej zbadaną teoretycznie i ustabilizowaną fazą procesu reprodukcji społecznej, jest olbrzymią sferą egzystującą do niedawna jak gdyby na obrzeżach ekonomii i socjologii. Przez długi czas było ono traktowane jako jeden ze skutków (efektów) gospodarowania, jako cel — chociaż przesłaniany potrzebami szerszej wagi i nawet trochę wstydliwy”. Powyższe stwierdzenie można uważać za motto książki Nemejusza M. Pazio pt. „Konsumpcja społeczna i indywidualna. Relacje wzajemne”.

Głównym nurtem rozważań autora jest konsumpcja społeczna, jako jedna z form spożycia, która zastrzeżenie nader istotne miejsce w ustroju socjalistycznym.

Książka składa się z trzech rozdziałów, które kolejno poświęcone są: istocie i celom konsumpcji społecznej w socjalizmie, wartościowaniu tej formy konsumpcji oraz zagadnieniom związanym z kierowaniem sferą spożycia.

Konsumpcja społeczna — centralna kategoria rozważań — autor określa jako „sumę dóbr materialnych i usług niematerialnych, przekazaną ludności nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie, stanowiącą część globalnych dochodów ludności w naturze”. W ujęciu makroekonomicznym kategoria ta określa rozmiary i skład rzeczowy konsumpcji gospodarstw domowych, nie opłacanej z dochodów osobistych ludności. Jest to zatem konsumpcja gospodarstw domowych na koszt społeczny. Wykonana przez autora szacunkami dla 1976 r. wskazuje, że przyjmując nieprodukcyjne spożycie bezpośrednio za 100 proc., tak ujęta konsumpcja społeczna stanowiła ok. 11 proc., indywidualna zaś 77 proc. Zatem konsumpcja mająca konkretnych adresatów wyniosła ok. 88 proc. Reszta to konsumpcja ogólnospołeczna, tj. taka, w której trudno wyróżnić konkretnych odbiorców świadczonych dóbr i usług.

Dla lepszego naświetlenia problemu nieco miejsca poświęca Nemejusz Pazio celom i znaczeniu konsumpcji społecznej w krajach kapitalistycznych. Forma ta ma tam „charakter narzędzia, nie jest natomiast, jak w ustroju socjalistycznym, składową celu naczelnego”. Z reguły największy rozwój świadczonych społecznych następuje tam, gdzie do władzy dochodzą partie socjaldemokratyczne, które wykorzystują te świadczenia do realizacji pewnych celów politycznych. Należy jednak stwierdzić, że zakres tych świadczeń wzrasta o tyle, o ile nie narusza to podstaw ustroju kapitalistycznego”. Konsumpcja społeczna, lub inaczej świadczenia w naturze, stanowi w niektórych kapitalistycznych krajach istotną pozycję w produkcie narodowym. Przykładowo w 1972 r. w RFN stanowiła ona 7,4 proc. produktu narodowego brutto, zaś we Francji 4,2 proc. Według szacunków autora, w Polsce udział ten wyniósł w 1970 r. 7,4 proc. w dochodzie narodowym brutto liczonego według metodologii SNA. Szacunki te, z uwagi na rozbieżności w zakresie pojęć i sposobów liczenia, wskazują jedynie „rząd wielkości”, co zaznacza zresztą sam autor.

Rozdział drugi, będący trzonem pracy, zawiera rozważania metodologiczne, oraz empiryczna weryfikacja proponowanych metod szacunku pełnej wartości konsumpcji społecznej. Ze względu na fakt, że ponad 90 proc. wartości świadczeń w naturze stanowią usługi, autor rozważa różne metody szacunku tzw. nadwyżki wytwarzanej przy produkcji usług o charakterze nieprodukcyjnym. Jest to problem realnie kontrowersyjny, lecz konieczny do rozwiązania zarówno ze względu na potrzebę wiarygodnych porównań międzynarodowych, jak i właściwego kształtowania polityki strukturalnej w sferze konsumpcji. Obecnie wartość konsumpcji społecznej, jak wiadomo, liczona jest według kosztów wytworzenia. Propozycja autora zmierza do liczenia pełnych kosztów, a zatem wraz z nadwyżką. „Jeśli chodzi o usługi mające charakter rynkowy, nadwyżka ta jest realizowana w postaci akumulacji finansowej. W przypadku urynkownienia usług dotychczas nieodpłatnych służyłaby ona finansowaniu reprodukcji prostej i rozszerzonej. Teoretycznie rzecz biorąc, nadwyżka ta jest wytwarzana, ale w całości powiększa dochody ludności i jest przez nią konsumowana, przy czym nie ma to odbicia w rachunkowości społecznej”.

Empiryczne wyniki badań, które oparte są na szacunkach własnych autora, wskazują na stabilizację

udziału konsumpcji społecznej (w pełnym ujęciu) w dochodach ludności na poziomie 18—19 proc. Jednocześnie relacje między tą formą spożycia a spożyciem indywidualnym w ciągu lat siedemdziesiątych charakteryzowały się stabilnością na poziomie 20—22 proc. W całym badanym okresie występowały jednak pewne negatywne zjawiska w zakresie partycypacji w tej formie konsumpcji przez poszczególne grupy społeczno-zawodowe. Potwierdzają to ostatnie badania dotyczące korzystania ze świadczeń społecznych przez rodziny chłopskie i robotniczo-chłopskie prowadzone w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, czy badania nad funduszami socjalnymi przedsiębiorstw i ich wewnątrzbranżowym różnicowaniem (por. artykuł S. Grynera — „Z. G.” nr 10/1980). Przytoczone przez autora dane oparte na badaniach budżetów rodzinnych wskazują na istnienie pewnych analogii, jeśli chodzi o korelacje świadczeń w naturze z dochodem per capita w przekroju grup społeczno-zawodowych, z tendencjami zaobserwowanymi w W. Brytanii. Wniosek, jaki wysnuwa autor, a z którym należy się zgodzić, idzie w kierunku propozycji koniecznych zmian w systemie rozdziału świadczeń nieodpłatnych preferujących dotychczas grupy pracownicze, w szczególności w zakresie ochrony zdrowia.

Z ogólnych wniosków za najważniejszy należy uznać ten, iż konsumpcja społeczna — mimo znacznego wzrostu nakładów — w dalszym ciągu traktowana jest jako wielkość wynikłowa. Relacje między konsumpcją społeczną a indywidualną podlegają wahaniom, szczególnie pod koniec pięcioletek. Jest to efekt przesunięcia na korzyść sfery materialnej kosztem niematerialnej.

Wracając się do dyskusji na temat zakresu odpowiedzialności za pewne świadczenia typowe dla konsumpcji społecznej, autor stwierdza, że „Niepokoje jest (...) fakt, iż typowa dla ustroju socjalistycznego forma konsumpcji nie znajduje należytego odzwierciedlenia w planach perspektywicznych. Nadal zwiększają się, według których wiele dziedzin wcześniej typowych dla konsumpcji społecznej należałoby w znaczącej części lub całkowicie urynkownić”. Autor jest zwolennikiem utrzymania dotychczasowego zakresu przedmiotowego świadczeń metodą dystrybucji rozarynkowej, przy jednoczesnych działaniach na rzecz polepszenia asortymentu, poprawy jakości oraz zwiększenia dostępności świadczeń. Chodzi w tym ostatnim przypadku o to, aby usługi były świadczone nie „w całości”, ale tam gdzie są one niezbędne odbiorcy.

Wychodząc z określenia charakteru polityki konsumpcji autor wiele miejsca poświęca problemom decyzyjnym w sferze spożycia. Przedmiot polityki konsumpcji orientowany jest w postaci trzech bloków zadań, które poruszane są zgodnie z kryterium czasu ich obowiązywania. Największy jest blok zadań o charakterze ciągłym, gdzie wyróżnia się: rozpoznanie potrzeb i wzorców konsumpcji ośrodków społecznych, zawodowych i w określonych dochodowych; określanie struktury zasobowości potrzeb poszczególnych grup ludności w różnych przekrojach (jest to nawiązanie do tzw. psychologicznego wskaźnika kosztów utrzymania); badanie zależności tymu substytucyjnego i komplementarnego występujących między różnymi potrzebami — co nie jest bez znaczenia dla Centrum planistycznego. Widać się, że zadania te muszą być częściej brane pod uwagę w bieżących działaniach organów administracji, a także przez organizacje odnowicze dla kształtowania sfery spożycia.

Szkoda, że zagadnienia te nie zostały szerzej rozwinięte. Ich rozszerzenie pozwoliłoby bardziej uściłowić czytelnikowi „stosunek konsumpcji w gospodarce planowej”.

W sumie książka Nemejusza M. Pazio jest ciekawą pozycją, poruszającą wiele zagadnień omówionych dotychczas wyinkowno. Można też mieć nadzieję, iż autor, który nadal zajmuje się tą problematyką, w przyszłości rozwinię szerzej te poruszone zbyty zwięźle i dokusi się o stworzenie większej pracy o charakterze syntetycznym.

JANUSZ DĄBROWSKI

* Nemejusz M. Pazio: „Konsumpcja społeczna i indywidualna. Relacje wzajemne”. Wyd. Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług, W-wa 1978, s. 110, cena zł 24.

Wkładkę redaguje: Stowarzyszenie Socialistycznego Marketingu i „Życie Gospodarcze”.
Zespół redakcyjny: Stanisław Bryka, Zofia Długosz, Andrzej Nałęcz-Jawecki, Jan Napoleon Sajkiewicz, Wojciech Wrzosek.

Jednym z głównych kryteriów oceny większości przedsiębiorstw produkcyjnych jest stopień wywiązania się przez nie z zadań dotyczących produkcji rynkowej. Zasada jest słuszną i zrezygnować z niej — przynajmniej na obecnym etapie — nie można.

PŁATNIK CZY ODBIORCA

ADAM ZYCH

WARUNKIEM pozytywnej oceny wzrostu dostaw rynkowych jest jednak to, aby prowadzili one faktycznie do poprawy zaopatrzenia, czyli — w szerszym ujęciu — do umocnienia równowagi rynkowej. Nie można to więc być wzrost pozorny, gdyż taki wzrost daje mylący obraz o kształtowaniu się sytuacji rynkowej. Ważne jest więc zatem, aby przedmiotem dostaw były wyroby rzeczywiście poszukiwane, o dobrej jakości, a także — by wykazywane w sprawozdawczości z dostaw rynkowych wyroby rzeczywiście trafiały do sieci handlowej.

Wydawać by się mogło, że podkreślenie tej ostatniej sprawy jest zbędne. Nic podobnego — ten oczywisty warunek nie zawsze jest do spełniania, a co gorsza, dzieje się tak w zgodzie z obowiązującymi w tej mierze przepisami.

Według przepisów, do dostaw rynkowych zalicza się sprzedaż tzw. odbiorcom rynkowym, tj. m. in. przedsiębiorstwom handlu rynkowego, przedsiębiorstwom detalicznym prowadzonym przez organizacje społeczne, sklepom i zakładom prowadzonym na zasadach agencji, własnym sklepom fabrycznym itp. Wykazy przedsiębiorstw handlu rynkowego ujmowane są w odpowiednich instrukcjach statystycznych, przy czym co roku są one aktualizowane ze względu na dość częste zmiany organizacyjne w handlu.

Do tego momentu wszystko wydaje się prawidłowe. Problem polega jednak na uściśleniu pojęcia sprzedazy. W każdym bowiem akcie sprzedazy występuje z jednej strony odbiorca, a więc ten, do kogo wy-

rob jest dostarczony, z drugiej zaś — płatnik, czyli jednostka dokonująca zapłaty za dostarczone wyroby. Te dwa elementy ujęte są w każdej fakturze z tytułu zrealizowanych dostaw.

Gdyby odbiorcą zawsze był płatnik, wówczas nie byłoby problemu z ustaleniem, czy dana jednostka można zaliczyć do handlu rynkowego, czy też zaopatrzeniowego. W praktyce jednak liczne są przykłady, że jedna jednostka odbiera towar, inna zaś pokrywa powstałe z tego tytułu zobowiązania finansowe.

Powyższy dylemat rozstrzygają w sposób jednoznaczny obowiązujące instrukcje statystyczne. Według nich sprzedaż ma charakter rynkowy wówczas, gdy płatnik danej dostawy ujęty jest w wykazie jednostek handlu rynkowego. Nie ma natomiast znaczenia, kto jest odbiorcą tej dostawy.

Przyjęcie powyższego rozwiązania jest źródłem wielu nieprawidłowości, a zwłaszcza pozornych dostaw na rynek.

Oto np. jedno z przedsiębiorstw przemysłu odzieżowego zwróciło się do producenta wieszaków ubranowych o wykonanie określonej ilości tych wieszaków, składając w tym celu odpowiednie zamówienie. Producent wieszaków zamówienia tego jednak nie przyjął proponując jednocześnie, aby zakład odzieżowy zamówił wieszaki... w handlu (w WSS lub WZSR). Takie postawienie sprawy jest — nazywając rzecz po imieniu — najwykliczszym w świecie szantażem: zamówienie wieszaki w handlu, który z kolei prześle wasze zamówienie do nas jako producenta,

my te wieszaki wykonamy i dostarczymy w dogodnych terminach, z tym „tylko”, że ich płatnikiem będzie przedsiębiorstwo handlowe. W innej formie umowy nie podpisujemy.

Jest oczywiście, że producentowi wieszaków chodziło o zaliczenie wartości wieszaków przeznaczonych dla zakładu odzieżowego — do dostaw rynkowych. Wykorzystał on do tego celu zasadę, że o zaliczeniu do sprzedazy na rynek decyduje płatnik, a nie odbiorca, którym w tym przypadku było przedsiębiorstwo odzieżowe. Również handel nie wzbraża się na ogół do zawierania tego typu transakcji; nie ponosząc praktycznie żadnego ryzyka — gdyż i producent i odbiorca wszystko wcześniej uzgadniają — inkasuje on odpowiednią prowizję z tytułu „organizowania” dostaw.

Poszkodowane jest tylko przedsiębiorstwo odzieżowe, które ponosi dodatkowe koszty (prowizja dla handlu), pogarszając tym samym rentowność produkcji. I właściwie przedsiębiorstwo to mogłoby narobić nieco wzrwy, że także działanie jest sprzeczne z logiką i klóci się w sposób jaskrawy z dążeniem do podniesienia efektywności gospodarowania. W istniejącej sytuacji zaopatrzenie byłoby to jednak ze strony zakładu odzieżowego krok nierozważny; w efekcie przedsiębiorstwo to mogłoby w ogóle być pozbawione wieszaków. Czy można się zatem dziwić, że umowę podpisał bezpośrednio z handlem, a nie producentem wieszaków?

Tego typu przykładów jest oczywiście w praktyce znacznie więcej.

Należy stworzyć warunki dla egzekwowania dobrej roboty przez bezpośrednich kierowników. W stosunku do mistrzów w przemyśle, budownictwie, rolnictwie itp. oznacza to konieczność zmiany obowiązującej filozofii, według której w przypadku konfliktu między kierownictwem a robotnikami, robotnicy zawsze mają rację. Przeciwnie, należy poprowadzić świadomą propagandę, że według zasad dobrej roboty kierownik ma obowiązek egzekwować, rozliczać i stosować sankcje. Kierownik, który nie umie egzekwować wyników pracy, nie jest faktycznie kierownikiem, jest to tylko pozór kierownika. Realizacja tych zasad wymaga zmiany w polityce osobowej.

Bezpośrednie kierowanie ludźmi, a w tym polityka osobowa należy do najbardziej zaniedbanych obszarów zarządzania. W odrobinie opóźnień w tej dziedzinie tkwią duże rezerwy podniesienia efektywności gospodarowania i jakości pracy.

Na kierowanie ludźmi składa się szereg działań, takich jak: planowanie zatrudnienia, analiza pracy, polityka osobowa (dobór i obsada pracowników, ocena efektów pracy, awansowanie, szkolenie i rozwój kadr), motywowanie (wartościowanie pracy, płace, kształtowanie dobrej atmosfery pracy i pożądanych postaw wobec pracy itd.), organizacja pracy, kształtowanie warunków pracy.

Kompleksowe podejście do usprawnienia bezpośredniego kierowania ludźmi stanowi warunek wewnętrznej spójności poszczególnych jej elementów. Usprawnienie kierowania ludźmi wymaga ponadto nadania wymienionym działaniom charakteru długofalowego i dynamicznego. Powołane w 1974 r. służby pracownicze stwarzają instytucjonalne ramy dla racjonalizacji i umocnienia kierowania ludźmi. Niezbędne jest jednak umocnienie tych służb pod względem jakości zatrudnionych w nich pracowników. *)

Obecna polityka osobowa posiada w dużej mierze charakter statyczny i nie integrowany z innymi funkcjami i czynnościami procesu zarządzania, nie łączy w sobie elementów taktyki i strategii jako nieodłącznych cech każdej polityki; wciąż napiętnowana jest formalnym podejściem do spraw naboru i zwolnień oraz dyscypliny pracy.

Warunkiem zdynamizowania polityki osobowej w roli narzędzia kierowania ludźmi jest przede wszystkim:

— doskonalenie metod doboru i obsady pracowników w oparciu o analizę pracy i oceny pracownicze oraz uelastycznienie zasad polityki zatrudnienia;

— opracowanie i doskonalenie metod okresowej oceny efektów pracy zatrudnionych, a zwłaszcza personelu kierowniczego. Nie można podnosić wymagań wobec robotników nie egzekwując lepszego funkcjonowania kadr kierowniczych. Temu celowi służy m. in. bieżąca ocena efektów pracy kadry; ma ona miejsce permanentnie w działalności każdego dobrze pracującego kierownika. Niezależnie od ocen bieżących, nauka zaleca stosowanie systemów ocen okresowych. Stwarzają one niezbędne podstawy dla powiązania efektów pracy z polityką płac, z systemem awansowania, szkolenia i doskonalenia pracowników oraz z organizacją pracy. Efekty pracy kierowniczej przejawiają się poprzez efekty działalności organizacji lub jej ogniw wewnętrznych, pozycję organizacji i indywidualny wkład każdego kierownika w łączne wyniki organizacji (podmiotu wewnętrznego). Kompleksowe oceny efektów pracy kierowniczej powinny łączyć te niezależne dotąd nurty oceny. Stosunkowo nowy, a niezwykle ważny aspekt ocen efektów stanowi ocena pozycji przedsiębiorstwa. Poświęcamy jej zatem więcej miejsca;

— opracowanie długofalowych ścieżek awansu dla każdego pracownika, ukazujących mu perspektywę awan-

ZARZĄDZANIE WĘWNĄTRZ ORGANIZACJI (2)

STANISŁAWA BORKOWSKA

BOHDAN GLIŃSKI

sowania w okresie jego aktywności zawodowej, warunki, jakie należy spełnić, aby osiągnąć awans oraz wysokość zarobków powiązanych z każdym szczeblem w siatce awansów. Siatki te przy okazji ocen okresowych powinny stanowić podstawę do dyskusji na temat następnych ewentualnych etapów na drodze rozwoju pracownika;

— opracowanie długofalowego programu szkolenia i rozwoju pracownika, ściśle powiązanego z systemem ocen okresowych oraz awansowania opartego na rozeznaniu perspektyw rozwojowych organizacji, jak też przewidywanych przemian w modelu motywacji pracowników, ich potrzeb i aspiracji; osobny i niezwykle ważny kierunek w tej dziedzinie stanowi dobór, ocena i rozwój kadr kierowniczych.

Planowanie i oceny w działalności przedsiębiorstw

Niezbędne jest odnowienie, a w niektórych gałęziach, branżach lub organizacjach gospodarczych nawet reaktywowanie metod planowania wewnątrzzakładowego, w miarę możliwości w ich najbardziej nowoczesnej postaci — zarządzania przez cele.

Weryfikacja celów, ustalania programów i mierników ich realizacji powinna odbywać się przy czynnej współpracy poszczególnych kierowników i ich zwierzchników. Ta okoliczność plus fakt wymienności stopnia spełnienia zadań, zwiększa w zasadniczy sposób siłę motywacyjną działalności na wszystkich komórkach produkcyjnych przedsiębiorstwa. Przy prawidłowej realizacji zapewnia to znaczny wzrost sprawności i efektywności działania organizacji gospodarczej.

Istotnym środkiem usprawnienia zarządzania wewnątrz organizacji gospodarczych jest uaktywnienie działalności różnych form samorządu robotniczego.

Rzeczywista rola samorządu robotniczego zależy jednak w dużym stopniu od samodzielności organizacji gospodarczych i sprawności mechanizmu ekonomiczno-finansowego. Duża centralizacja zarządzania i zmniejszenie nakazów podważa niekiedy ustalenia samorządu i uniemożliwia jego funkcjonowanie zgodnie z wytycznymi najwyższych władz politycznych i rządowych.

Logika zwiększonych wymagań wobec przedsiębiorstw narzuca potrzebę wprowadzenia do praktyki znacznie bardziej selektywnych i kompleksowych ocen prowadzących do różnicowania pozycji przedsiębiorstw na kilka klas pod względem sprawności i efektywności społeczno-ekonomicznej.

Jak wiadomo, wdrożony do praktyki w latach 1973—1975 kompleksowy system ekonomiczno-finansowy zawierał w sobie założenie automatyzmu i im lepsze rezultaty gospodarowania, im wyższy wzrost produkcji dodanej, tym większy fundusz płac do dyspozycji załogi. Zakładali też jedynie oceny ekonomiczne, bez należytego uwzględnienia społecznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw.

Potrzeba było kilku lat praktyki, aby uświadomić sobie ograniczone

możliwości polegania na automatyzmie i jednostronności działania powyższego rozwiązania, szczególnie w warunkach znacznych ruchów cen, a w niektórych gałęziach znacznych możliwości manewrów asortymentowych. Kompleksowy system ekonomiczno-finansowy w żadnej ze znanych wersji nie eliminuje potrzeby przeprowadzania ocen umożliwiających różnicowanie przedsiębiorstw pod względem sprawności i efektywności gospodarowania. Powinny one uzupełniać zasady systemu ekonomiczno-finansowego, w tym także jego zmodyfikowanej postaci. Choć uzupełnienie, to nie jest łatwe do wprowadzenia, pamiętać trzeba, że dopiero na podstawie ocen różnicujących przedsiębiorstwa na kilka klas sprawności i efektywności gospodarowania może powstać system rzeczywistej realizacji między przedsiębiorstwami i może stać się opłacalne osiągnięcie, jak najlepszych wyników z własnej inicjatywy. Inaczej mówiąc, mamy szansę osiągnąć taką sytuację, aby przedsiębiorstwa były zainteresowane w poddawaniu w wynikiach społeczno-gospodarczych. Jest to wystarczający silny argument na rzecz stosowania ocen różnicujących.

Współczesna nauka podpowiada szereg metod szczegółowych, na podstawie których można integrować oceny według poszczególnych czynników w ocenę syntetyczną.

Ważnym zadaniem organizacji gospodarczych jest doskonalenie systemu sprawozdawczości i informacji niezbędnej w procesie wewnętrznego zarządzania i wyeliminowanie nadmiaru informacji. W tym zakresie istnieją duże nie wykorzystane możliwości — w szczególności ETO w obsłudze informacyjną. Społecznie zainteresowani wyposażeniem w urządzenia elektronicznej techniki obliczeniowej nie towarzyszy troska o ich należyte wykorzystanie.

Rachunek kosztów i wyników dostosowany do wewnętrznej struktury może i powinien stanowić istotny instrument kontroli i oceny sprawności zarządzania oraz szerzej stosowaną podstawę kształtowania wynagrodzeń dla wewnętrznych ogniw przedsiębiorstwa. Wymaga to doskonalenia rachunku kosztów w przekroju ośrodków odpowiedzialności za ich powstawanie. Doskonalenie to warunkuje także usprawnienie cen wewnętrznych.

Dokonywany przegląd głównych kierunków doskonalenia zarządzania wskazuje, że istnieją liczne obszary działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń, których pilne usprawnienie mogłoby przynieść wydatny wzrost społeczno-ekonomicznej efektywności gospodarowania. Ponadto, przegląd tych kierunków ujawnia, że duża część przejawów niesprawności jest pochodzenia zewnętrznego i likwidacja ich wymaga zmiany warunków zewnętrznych. Bez tego przedsiębiorstwa często nie mogą bądź nie chcą podejmować wysiłków racjonalizatorskich, ponieważ jest to w kolizji z systemem celów, według których są oceniane.

Kompetencje i uprawnienia zjednoczeń i przedsiębiorstw

Nawrót do centralizacji zarządzania, jaki nastąpił w latach 1976—1977,

w istotny sposób pogorszył bądź osłabił pozycję zjednoczeń w naszej gospodarce w kilku płaszczyznach. Przede wszystkim osłabienie znaczenia zmodyfikowanego systemu ekonomiczno-finansowego doprowadziło do ograniczenia uprawnień centralnego zjednoczeń. W tych okolicznościach zmniejszyło się również znaczenie zróżnicowania form zjednoczeń na dwie grupy. Chodzi o zjednoczenie przemysłu bardziej scentralizowane i zintegrowane i zjednoczenie przedsiębiorstw zabezpieczających nieokreślone uprawnienia przedsiębiorstw. W sytuacji ukształtowanej w drugiej połowie lat siedemdziesiątych zjednoczenia zaczynają działać głównie jako ośrodki centralnej administracji rozdzielające zadania i środki, narażając się i przedsiębiorstwom — gdy środków nie starcza, i państwowemu organowi administracji gospodarczej; w najważniejszych instancjach dojrzejewa opinie, że zjednoczenia są zbyt pasywne.

Dla poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i zjednoczeń niezbędne jest przywrócenie im samodzielności przynajmniej w zakresie ustalonym w ramach zmodyfikowanego systemu ekonomiczno-finansowego. Jest to jednak uzależnione od spełnienia szeregu warunków. Do najważniejszych i najpilniejszych należy obecnie wyraźne rozgraniczenie kompetencji poszczególnych szczebli zarządzania, a więc naczelnych organów administracji gospodarczej i wielkich organizacji gospodarczych z uwzględnieniem przedsiębiorstw. Jest to zadanie niezwykle trudne i tak bardzo odpowiedzialne, że mogłoby być wykonane tylko przez zespół pracujący według wskazań najwyższego kierownictwa państwowego. Jest to także istotny warunek powodzenia i przetrwania opracowanych rozwiązań.

W tym obszarze wyraźnego określenia wymaga także status jednostek podstawowych w obrębie wielkich organizacji gospodarczych. Wielkość ośrodków dyspozycyjnych i kontrolnych w stosunku do tych jednostek (zjednoczenie, wojewoda, bank itp.) powoduje: a) trudność identyfikacji ośrodków faktycznie odpowiedzialnych; b) osłabienie roli zarządcy organizacji; c) niepewność i dezorientację w jednostkach podstawowych, co wywołuje oczywiste szkody w następstwie dla długofalowych procesów rozwojowych, jak i dla motywacji oraz postaw kadr kierowniczych.

Wydałoby się, że jedynym odpowiedzialnym ośrodkiem dyspozycyjnym dla jednostek podstawowych powinien być zarząd WOG, a zatem uwagi i działania innych organów kontrolnych powinny trafiać do zarządu. Zarząd organizacji zasadniczo mógłby adresować stabilne na przestrzeni kilku lat parametry średnie, rozliczając je jednostki za utrzymanie się w wielkościach przez nie określonych za cały okres, nie zaś w przekroju krótkich odcinków czasowych. W krótkim czasie mogą bowiem wystąpić nawet spore odchylenia, które zjednoczenie może uznać jako szkodliwe ze względu na przydzielone zadania itp. Rozliczeń i ocen dokonuje zarząd WOG.

Rozgraniczenie uprawnień i kompetencji poszczególnych szczebli zarządzania powinno stać się z kolei podstawą nowej fazy procesu usprawnienia dotychczasowego ukła-

du kierowania. W szczególności trzeba doprowadzić do istotnej poprawy stosunków między szczeblowymi w administracji gospodarczej, ponieważ stan obecny ma charakter swolistej wojny między szczeblowej, znajdującej wyraz w różnych formach retuszowania informacji, uruchamiania nacisków itp.

Wymaga również korekt zjawisko nadmiernych barier organizacyjnych pomiędzy poszczególnymi resortami, a nawet pomiędzy poszczególnymi organizacjami gospodarczymi, co znajduje wyraz w zrywaniu lub niedotrzymywaniu umów kooperacyjnych i wyraźnie przeszkadza w upowszechnianiu i egzekwowaniu wzorców dobrej roboty. W związku z tym należy:

— po pierwsze — przestrzegać zasady jednego centrum planowania i zarządzania w miejsce wielu ośrodków dyspozycji centralnej, określając jasno jego pozycję w procesie kierowania gospodarką; wymaga to także sprecyzowania zasad kształtowania stosunków prawno-ekonomicznych pomiędzy centrum, organizacjami gospodarczymi i przedsiębiorstwami;

— po drugie — wnikliwie przeanalizować rolę ministerstw gospodarczych i określić ich miejsce w procesie planowania i zarządzania gospodarką.

Zwiększenie sprawności funkcjonowania zjednoczeń i przedsiębiorstw a także całej gospodarki wymaga urealnienia rocznych NPSG, jak również planów pięcioletnich. Ważnym warunkiem wzrostu trafności planowania i sprawności mechanizmu ekonomiczno-finansowego są pogłębione studia nad określaniem podstawowych proporcji rozwoju i podziału w skali makro z uwzględnieniem sytuacji na rynkach światowych.

Reaktywowanie w doskonalące postaci parametrycznego systemu zarządzania stanowi nieodczyny warunek usprawnienia zarządzania wewnątrz organizacji gospodarczych. W szczególności zachodzi potrzeba zwiększenia wewnętrznej spójności ekonomiczno-finansowej w przekroju różnych szczebli decyzyjnych, wzrostu stabilności ustaleń, doskonalenia mierników i instrumentów ekonomicznych centralnego sterowania, a w tej mierze głównie cen, podatków, stawek oprocentowania itd. Wymaga to niewątpliwie ogromnej pracy organizatorskiej i politycznej.

Wstepnym warunkiem stosowania parametrycznego zarządzania jest rozwiązywanie problemu równowagi rynkowej i umocnienie wartości pieniądza.

W ramach prac nad systemem zarządzania stosowne miejsce znaleźć powinno zagadnienie zróżnicowania struktur organizacyjnych jednostek gospodarczych. Praktyka pokazuje, że rozwiązania jednolite, schematyczne nie odpowiadają wymogom efektywności społeczno-gospodarczej, nie gwarantując koniecznej elastyczności działania.

Pierwszą część artykułu opublikowaliśmy w poprzednim numerze.

Należy zmienić stan dotychczasowy, w którym służby pracownicze obsadza się najmniej zdolnymi pracownikami przeznaczającymi z innych dziedzin. W tym celu należy wykorzystać specjalnie szkolonych pracowników, bądź też doświadczonych kierowników, którzy ze względu na stan zdrowia, wiek itp. mogą mieć wskazania dla nieco lepszej pracy.

orzecznictwo

ZWOLNIENIE PRACOWNIKA Z POWODU SŁABEJ WYDAJNOŚCI W PRACY

Zakłady Włókien Chemicznych w T. wypowiedziały Januszowi P. umowę o pracę, uzasadniając to jego małą wydajnością pracy.

Terenowa Komisja Odwoławcza do spraw Pracy, do której Janusz P. złożył odwołanie od otrzymanego wypowiedzenia, wnosząc o przywrócenie go do pracy, odwołanie jego oddaliła. Natomiast Okręgowy Sąd Pracy i Ubezpieczeń Społecznych, rozpatrując kolejne odwołanie Janusza P., orzeczenie Komisji Odwoławczej zmienił i przywrócił go do pracy w zakładach. W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Pracy podkreślił stosunkowo długi staż jego pracy, jego dobrą opinię oraz sytuację osobistą, które pozwalały uznać wypowiedzenie mu umowy o pracę za sprzeczne z zasadami współzycia społecznego.

Od wyroku Okręgowego Sądu Pracy Prokurator Generalny zażądał rewizji nadzwyczajną, zarzucając rażące pogryzienie prawa.

Sąd Najwyższy wyrokiem z dnia 11 lipca 1979 r. nr I PRN 94/79 uwzględnił rewizję nadzwyczajną Prokuratora Generalnego i uchylił wyrok Okręgowego Sądu Pracy, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Kierownik zakładu pracy, na którym ciąży odpowiedzialność za właściwy dobór i kształtowanie składu załogi pracowniczej w celu realizacji planowych zadań, stwierdziwszy nieprzydatność pracownika z powodu małej wydajności jego pracy, jest uprawniony do wypowiedzenia mu umowy o pracę.

2. Przydatność pracownika do dalszej pracy ocenia się przede wszystkim na podstawie aktualnego jego stosunku do pracy, natomiast długi staż pracy i szczególna sytuacja osobista mogłaby przemawiać na jego korzyść tylko wówczas, gdyby swoje obowiązki pracownicze wykonywał w sposób rzetelny, albo gdyby niewykonywanie ich w sposób zadowalający podyktowane było wyjątkowymi okolicznościami.

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

Rozwiązanie umowy o pracę za wypowiedzeniem jest uprawnieniem każdej strony stosunku pracy. Kierownik zakładu pracy, na którym ciąży odpowiedzialność za właściwy dobór i kształtowanie składu załogi pracowniczej w celu realizacji planowych zadań, stwierdziwszy nieprzydatność wnioskodawcy z powodu małej wydajności jego pracy, mógł wypowiedzieć mu umowę o pracę. Z materiału dowodowego zebranego w sprawie zdaje się wynikać, że wnioskodawca na mało pracochłonne i skomplikowane czynności zużywał znaczną ilość czasu.

Jeżeli jednak Okręgowy Sąd Pracy i Ubezpieczeń Społecznych miał wątpliwości co do trafności decyzji pozwanego zakładu pracy w przedmiocie wypowiedzenia umowy o pracę, należało dokładnie zbadać sposób wywiązania się przez wnioskodawcę z obowiązków pracowniczych przez przeprowadzenie dowodu z kart pracy z ostatniego okresu oraz przesłuchanie jako świadków jego bezpośrednich przełożonych (mistrza, brygadzysty, kierownika działu). Na konieczność przeprowadzenia tych dowodów wskazuje treść dokumentów znajdujących się w aktach osobowych wnioskodawcy świadcząca o licznych przypadkach niesolidnego wykonywania przez niego obowiązków pracowniczych.

W świetle znajdujących się w aktach osobowych wnioskodawcy dokumentów o nienależytym wykonywaniu przez niego obowiązków pracowniczych zastrzeżenia może nasuwać stanowisko Okręgowego Sądu Pracy i Ubezpieczeń Społecznych, iż wnioskodawca ostatnio miał dobrą opinię, co łącznie z 10-letnim stażem pracy pozwala uznać dokonane wypowiedzenie umowy o pracę za sprzeczne z zasadami współzycia społecznego.

Przydatność pracownika do pracy ocenia się przede wszystkim na podstawie aktualnego jego stosunku do pracy, natomiast długi staż pracy i szczególna sytuacja osobista mogłaby przemawiać na jego korzyść tylko wówczas, gdyby swoje obowiązki pracownicze wykonywał w sposób rzetelny, albo gdyby niewykonywanie ich w sposób zadowalający podyktowane było wyjątkowymi okolicznościami.

Tymczasem z akt osobowych wnioskodawcy wynika, że już w dniu 31.XII.1977 r. kierownik działu usług bytowych wystąpił do działu kadr z wnioskiem o rozwiązanie z wnioskodawcą umowy o pracę ze względu na małą przydatność spowodowaną niskim poziomem wiedzy fachowej oraz bardzo skromnym doświadczeniem warsztatowym, pomimo długiego stażu pracy.

W dniu 4.I.1978 r. starszy mistrz C. zwracał się do kierownika działu usług bytowych o rozwiązanie z wnioskodawcą umowy o pracę lub przesunięcie go na inne stanowisko, ponieważ dnia 30.XII.1977 r. w go-

M.M.

DOKONCZENIE NA STR. 12

z działalności PTE

PLANY PRAC KOMISJI

PRZY Zarządzie Głównym PTE istnieje 21 komisji. Niektóre z nich mają interesujący, niekiedy dość bogaty dorobek, nie zawsze dostatecznie znany, a zasługujący na szerszą popularyzację. Warto sięgnąć np. do wielu różnych opracowań Komisji Ekonomiki, Jakości i Postępu Technicznego. Jej dziełem były w ubiegłym roku konferencje (1) nt. kierunków zmian systemu cenowości, (2) „Bank a jakość” oraz (3) nt. kosztów jakości jako instrumentu poprawy efektywności gospodarowania.

W 1980 roku komisja ta organizuje konferencje nt. (1) współpracy przemysłu i handlu w kształtowaniu jakości, (2) kosztów jakości w przemyśle lekkim (3) kosztów sterowania jakością (wspólnie z Wojewódzką Radą Sterowania Jakością Pracy KW PZPR we Wrocławiu); (4) metod oceny jakości w sferze przedprodukcyjnej (wspólnie z TNOiK w Bydgoszczy).

Stosunkowo dużą aktywnością charakteryzuje się również Kom-

isja Ekonomiki i Organizacji Usług. W ubiegłym roku zorganizowała ona trzy konferencje nt.: (1) organizacji i zarządzania usługami przemysłowymi, (2) ekonomiczno-organizacyjnych problemów rozwoju usług (wspólnie z UMCS i OW PTE w Lublinie); (3) kultury plastycznej. Komisja rozpoczęła prace przygotowawcze do konferencji pt. „Problemy ekonomiczne i organizacyjne usług motoryzacyjnych”, do których włączyły się CT-HM „Półmoby” i Zarząd Główny PTE.

W roku 1980 komisja organizuje trzy konferencje nt.: (1) ekonomicznych uwarunkowań rozwoju drobnych i średnich przedsiębiorstw; (2) organizacji i funkcjonowania usług technicznych (serwisowych) na przykładzie usług motoryzacyjnych oraz (3) wzornictwa przemysłowego w rozwoju gospodarczym.

Dość aktywnie działa również Komisja Ekonomiki Przemysłu Lekkie-

go. W ubiegłym roku zorganizowała ona konferencje (1) nt. roli czynników ludzkich w kształtowaniu zdolności produkcyjnych przemysłu lekkiego (wraz z OW PTE w Łodzi i przy współudziale Ministerstwa Przemysłu Lekkiego oraz Zarządu Głównego Związku Zawodowego Pracowników Przemysłu Włókienniczego, Skórzanego i Odzieżowego) oraz (2) nt. perspektyw rozwoju branżowych przewozów kontenerowych na przykładzie przemysłu lekkiego w regionie łódzkim (wraz z Komitetem Dzielnicowym PZPR Łódź-Podlesie i Radą Koordynacyjną Kół PTE w przemyśle jedwabniczo-dekoracyjnym).

Komisja Ekonomiki Transportu organizuje w 1980 r. trzy konferencje poświęcone efektywności działania i rozwoju transportu. Wśród tematów planowanych w br. znajdują-

je się między innymi integracja transportu na styku morze — ląd.

Komisja ds. Ekonomistów opracowała w ubiegłym roku kilka wariantów założeń projektu aktu państwowego dotyczącego służb ekonomicznych. Rozpatrywała ona także sprawy: 1) specjalizacji w zawodzie ekonomicznym (uzgodniono tezy dotyczące kierunków specjalizacji, doboru kandydatów, szkolenia, egzaminów i nadawania tytułu oraz ramowych założeń programów szkolenia); 2) doradztwa ekonomicznego; 3) kadr techników ekonomicznych; 4) bilansu grupy zawodowej ekonomistów.

W roku 1980 mają być zakończone prace nad propozycjami prawnego uregulowania problemów służb ekonomicznych, specjalizacji w zawodzie ekonomisty oraz rzeczoznawców ekonomicznych. Komisja organizuje w br. konferencję nt. problematyki wykorzystania kadr techników ekonomicznych.

Komisja Informatyki ma na swoim koncie w ubiegłym roku konferencje: 1) „Spis” 79 — banki danych”,

2) „Dynamika systemowa”; 3) „Problematyka integracji systemów informatycznych w przemyśle budowlanym”. W 1980 r. organizuje ona konferencje: 1) „Cenplan” 80”; 2) „Spis” 80”; 3) „Informatyka narzędziem pracy ekonomisty”; 4) „Informatyka — badania operacyjne — planowanie”; 5) „Integracja systemów informacyjnych i informatycznych w procesie inwestycyjnym”; 6) „Informatyka” (wspólnie z TNOiK, OW NOT w Szczecinie i SKWP); 7) „Języki programowania”.

Komisja Zagadnień Ekonomiczno-Wojskowych zorganizowała między innymi konferencję nt. założeń nowych projektów aktów normatywnych w sprawie planowania i realizacji dostaw dla niektórych odbiorców. Obecnie organizuje ona m.in. konferencje nt.: 1) doskonalenia metod planowania gospodarczego z uwzględnieniem zagadnień ekonomiczno-obronnych; 2) doskonalenia metod racjonalnego gospodarowania w wojsku itp.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 11

dzinach od 10 do 15 nie pracował, a tylko spędzał czas w świetlicy, w dniu zaś 31.XII.1977 r. prawie nie nie robił. W ocenie starszego mistrza C., wnioskodawca jest słabym fachowcem, a do tego jeszcze odciąża innych pracowników od pracy. W dniu 24.VIII.1978 r. Administracja Domów Mieszkaniowych poinformowała dział usług bytowych o przypadku niewykonania przez wnioskodawcę naprawy instalacji elektrycznej. Wreszcie w piśmie z dnia 9.IX.1978 r. kierownik działu usług bytowych stwierdził, iż polecenia wydane przez mistrza i brygadzie wnioskodawca wykonuje opieszale i niedokładnie, w pracy wymaga stałego nadzoru, swoim zaś stosunkiem do pracy i postawą wobec przełożonych gorzej pozostałych pracowników.

Skoro Okręgowy Sąd Pracy i Ubezpieczeń Społecznych nie przeprowadził wskazanych dowodów mogących uzasadnić odmienne stanowisko w sprawie, zasadnie w rewizji nadzwyczajnej podniesiono, iż za skarżony wyrok wydany został z rażącym naruszeniem powołanych w tej rewizji przepisów prawa. (...)

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PKP W RAZIE NIEZWAŻENIA PRZESYŁKI

Jednostka N, dostawca, wysłała do odbiorcy transportem kolejowym za listem przewozowym złom aluminiowy.

Ponieważ odbiorca stwierdził przy odbiorze przesyłki od kolejarzy 9930 kg złomu, odmówił zapłaty do wysokości wartości — brakującego złomu.

O zasądzenie tej kwoty od odbiorcy wystąpił dostawca do Okręgowej Komisji Arbitrażowej.

Komisja wezwała do współuczestnictwa w sporze PKP, a następnie po jej wyjaśnieniu, iż wagon został wydany odbiorcy bez śladów naruszenia i z nie uszkodzonymi plombami, oddaliła roszczenie uznając, że przyczyną braku złomu w przesyłce było jej niedoładowanie przez powołanego dostawcę.

Na skutek odwołania dostawcy Główna Komisja Arbitrażowa po rozpatrzeniu sprawy w dniu 21 marca 1979 r. nr I P — 928/79 orzeczenie OKA zmieniła i zasądziła dochodzoną kwotę na rzecz dostawcy od PKP, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli kolej nie ustosunkowała się do zamieszczonego przez nadawcę w liście przewozowym żądania zwalzenia przesyłki załadowanej na placu ogólnego użytku, wówczas ponosi ona odpowiedzialność za ubytek zadeklarowanej przez nadawcę wagi dopóki nie udowodni, że ubytek nie powstał z częściowego zaginięcia przesyłki w czasie od jej nadania do odbioru.

W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła m.in.:

(...) Jak wynika z treści listu przewozowego, powodowy dostawca załadował przesyłkę złomu na placu ogólnego użytku i w liście przewozowym zamieścił żądanie zwalzenia tej przesyłki. Kolej nie ustosunkowała się do zamieszczonego w liście przewozowym żądania nadawcy, a w toku postępowania arbitrażowego nawet nie twierdziła, że nie miała możliwości zwalzenia spornej przesyłki.

Zgodnie z przepisem art. 38 ust. 2 DKP, kolej ma obowiązek zwalzenia przesyłek wagonowych załadowanych na placach ogólnego użytku. Stosownie do przepisu art. 38 DKP kolej może się uwolnić od obowiązku zwalzenia, jeżeli udowodni, że na stacji nadania nie ma możliwości zwalzenia przesyłki.

Wobec tego, że w niniejszej sprawie kolej nie ustosunkowała się do żądania zwalzenia przesyłki, jakie zgłosił nadawca, należało uznać, iż kolej przyjęła do przewozu sporną przesyłkę na takich samych zasadach, jak gdyby ją sama ważyła, a zatem stosownie do przepisu art. 98 ust. 2 DKP, ponosi ona odpowiedzialność za ubytek wagi, dopóki nie udowodni, że ubytek ten nie powstał z częściowego zaginięcia przesyłki w czasie od nadania do odbioru. W spornym przypadku kolej jako współuczestnik nie przeprowadziła dowodu na okoliczność, że ubytek wagi przesyłki nie powstał w czasie od nadania do odbioru przesyłki.

Wydanie przesyłki pozwanemu odbiorcy nastąpiło w dniu (...) o godzinie 4.00 na punkcie zdawczo-odbiorczym bocznicy. W chwili wydania przesyłki pozwany odbiorca przed przystąpieniem do rozładunku wagonu zażądał od kolej sporządzenia protokołu o stanie przesyłki.

Protokół PKP o stanie przesyłki sporządzony został — jak wynika z jego treści — na podstawie zwalzenia wagonu znajdującego się w takim stanie, w jakim został on wydany przez kolej, tj. przed otworzeniem go przez pozwanego odbiorcę. W takich okolicznościach wykluczone było powstanie braku złomu po przekazaniu przesyłki pozwanemu odbiorcy (...).

Opracowała:

STANISŁAWA ZIELIŃSKA

W 1971 roku Władysław Kański opublikował książkę pt. „Chińska Republika Ludowa. Zarys rozwoju gospodarczego 1949—1971”, poświęconą omówieniu gospodarki ChRL jako całości, a poruszającą problemy handlu zagranicznego w sposób ogólnikowy.

Ostatnio na półkach księgarskich pojawiła się cenna pozycja tegoż autora pt. „Chiny a świat zewnętrzny. Zarys rozwoju stosunków handlowych z zagranicą”.

Jest to pierwsza w literaturze polskiej próba, w miarę całościowego i przekrojowego, ukazania głównych tendencji w handlu zagranicznym tego kraju w latach 1949—1976. W pierwszych partiach pracy W. Kański przedstawił zarys historii stosunków handlowych Chin ze światem zewnętrznym od starożytności do powstania ChRL. Ze zrozumiałych względów nie dał ich wyчерпującego obrazu. Umożliwił jednak czytelnikowi dostrzeżenie zasadniczych przesłanek natury polityczno-ideologicznej określających w przeszłości podejście władz Chin do kontaktów, w tym również handlowych, ze światem zewnętrznym. Zapoznanie się, choćby pobieżnie, z tymi przesłankami ułatwia zrozumienie źródeł niektórych decyzji politycznych, jakie legły u podstaw prowadzonej przez ChRL polityki w dziedzinie handlu zagranicznego.

Przez ostatnie dwadzieścia lat, jak wiadomo, nie publikowano w ChRL oficjalnych danych statystycznych na temat gospodarki. Uczyniono to dopiero w czerwcu 1978 roku. W tej zawiłej sytuacji, W. Kański zmuszony był do korzystania z danych i ocen zamieszczanych w literaturze zagranicznej, jak też z szacunków i ocen własnych. Specjaliści mogą niekiedy mieć zastrzeżenia co do zasadności wykorzystania przez autora danych, a pominięcia innych informacji liczbowych. Niemniej jednak oparcie się autora w głównej mierze na materiale statystycznym publikowanym przez partnerów handlowych Chin, jak też w światowej literaturze fachowej, pozwala na stwierdzenie, że przytaczane przez W. Kańskiego dane, ogólnie biorąc, wiernie oddają obraz kontaktów handlowych Chin z zagranicą.

W. Kański ukazuje jednocześnie główne czynniki wewnętrzne — gospodarcze i polityczne — które determinowały kształtowanie się struktury towarowej i kierunków geograficznych handlu zagranicznego w różnych etapach istnienia ChRL. Tego rodzaju ujęcie problemu ułatwia przesłedzenie zmian, jakie zachodziły i zachodzą nadal w tamtejszej polityce handlowej.

Prezentując pierwsze dziesięciolecie ChRL, autor pokazuje niewielkie znaczenie, jakie miała dla zaoferowanej gospodarki Chin wymiana handlowa z krajami socjalistycznymi. Swoją rolę w tej wymianie miała również

Polska, która tylko w latach 1952—1957 dostarczyła ChRL 37 kompletnych obiektów przemysłowych, m. in. kombinatów cukrowniczych, zakładów przemysłu drzewnego, kolejowych, bloków energetycznych, jak też duże ilości wyrobów włókienniczych, statków, samochodów, traktorów, artykułów chemicznych, tkanin. Ważne znaczenie, w warunkach blokady chińskich wód przez USA i reżim tajwański, miało utworzenie w 1951 r. mieszanej spółki żeglugałowej Chińsko-Polskiej Towarzystwa Maklerów Okrętowych — „Chipolbrock”.

Wskazując na „powszechnie znane i nie wymagające szerszego naświetlenia” przyczyny polityczne, jakie wpłynęły na reorientację handlu zagranicznego Chin od lat sześćdziesiątych, W. Kański dokładniej zajmując się czynnikami natury ekonomicznej, jakie zdecydowały o zmniejszeniu się obrotów Chin z krajami socjalistycznymi i wzroście udziału krajów kapitalistycznych w handlu zagranicznym ChRL. Do tych głównych czynników autor zalicza zaniechanie przez czołowe kraje kapitalistyczne (z wyjątkiem USA) restrykcji ekonomicznych, wprowadzonych w wyniku presji Stanów Zjednoczonych w latach 1950—1957, przy kontaktach gospodarczych z Chinami; zmianę priorytetów w gospodarce ChRL w latach 1961—1965 — przesunięcie nacisku na rozwój rolnictwa i zwiększenie zakupów zboża, nawozów sztucznych, wyrobów włókienniczych i metali kolorowych, które powodowały „coraz większą rozbieżność między chińskimi potrzebami importowymi a możliwościami zaspokojenia ich z krajów socjalistycznych”; wznowienie w 1963 roku importu kompletnych obiektów przemysłowych, „w których produkcji i eksporcie kraje socjalistyczne nie miały jeszcze wtedy większych tradycji”.

Wynikiem takiej polityki handlowej był spadek udziału krajów socjalistycznych w handlu zagranicznym ChRL. Podczas gdy w 1959 roku przypadało na nie ok. 2/3 obrotów globalnych, to w 1961 udział ten zmniejszył się do połowy, a obecnie „utrzymuje się na poziomie 20—25 proc. globalnych obrotów handlu zagranicznego ChRL. Jednocześnie udział rozwiniętych krajów kapitalistycznych w handlu zagranicznym tego kraju stale wzrastał, przekraczając w ostatnich latach 50 proc. globalnych obrotów. Pozostałe 25—30 proc. obrotów przypada na kraje rozwijające się.

W. Kański wskazuje również na wykorzystywanie przez ChRL handlu zagranicznego jako jednego z narzędzi uzyskiwania korzyści politycznych na arenie międzynarodowej. Zaliczyć tu należy politykę „dyferencjacji” w handlu z krajami socjalistycznymi, jaką usiłuje stosować

kierownictwo chińskie od lat siedemdziesiątych (m. in. wobec NRD, sądząc, iż w obliczu zachodzącego w Europie odprężenia uda mu się osłabić więź NRD z krajami RWPG). Jak stwierdza W. Kański, „po unormowaniu sytuacji w Europie i utracie iluzji, że uda się Chinom wbić klin między ZSRR i NRD, chińskie kierownictwo zrezygnowało z zamierzonych celów i wzrost obrotów między obu krajami uległ pewnemu zahamowaniu”.

Podobną politykę dyferencjacji stosują Chiny wobec swych partnerów kapitalistycznych, rozszerzając lub zawężając wymianę handlową z RFN, Wielką Brytanią czy Francją w zależności od bieżących kierunków polityki zagranicznej tych krajów i ich stanowiska w sprawie odprężenia międzynarodowego.

W. Kański podkreśla, że pozostawanie Europy Zachodniej w charakterze sojusznika poddyktowane było względami taktycznymi, bowiem ChRL widziała w tym i nadal widzi „klucz do osiągnięcia postawionego sobie celu: szybkiego zwiększenia potencjału ekonomicznego i militarnego”. Podkreślić należy, że ta tendencja szczególnie nasiliła się w ostatnich dwu latach, kiedy ChRL znacznie zintensyfikowała kontakty gospodarcze z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, w tym również z USA, dążąc do przyspieszonej modernizacji gospodarki narodowej i obrony oraz wykorzystania uślodę światowej myśli naukowej i technologicznej.

Na tle kontaktów handlowych z krajami rozwiniętymi gospodarka chińska wymienia handlowa z krajami rozwijającymi się na przede wszystkim znaczenie polityczne. Zakup ChRL w krajach rozwijających się i eksport do tych krajów, jak też pomoc gospodarcza udzielana krajom z tej grupy, mają na celu pozyskanie sojuszników politycznych do stworzenia wspólnego frontu wymierzonego przeciwko ZSRR i innym krajom socjalistycznym.

Książka W. Kańskiego zawiera bogaty materiał statystyczny, miejscami może nadbyć szczegółowy. Pozwala na poznanie całości zmian i trendów w polityce handlowej tego państwa na przestrzeni ponad czterdziestu lat. Rzecz też światła na nowe tendencje, jakie pojawiły się w kontaktach gospodarczych ChRL z zagranicą w latach 1977—1979, a które wymagają od specjalistów podjęcia pogłębionej analizy.

Można jednocześnie wyrazić żal, że autor nie podjął próby, choć niewielkiej, aby była ona bardzo trudna, zbilansowania handlu zagranicznego ChRL w poszczególnych okresach w jednostkach porównywalnych, co ułatwiłoby analizę nie tylko w obrębie poszczególnych grup krajów, ale również pomiędzy tymi grupami. Brakuje również bibliografii przedmiotu (autor ograniczył liczbę źródeł i materiałów, na które się powołuje, do minimum), która pozwoliłaby czytelnikowi na sięgnięcie do ogólnych i szczegółowych opracowań na temat gospodarki ChRL, istniejących w literaturze światowej.

Uwaga końcowa dotyczy stosowanej w książce transkrypcji chińskich nazw własnych; niejednolita i stosowana niekonsekwentnie (wobec stwierdzeniem autora we wstępie) w pewnym stopniu utrudnia niesamolom percepcję pracy.

Władysław Kański: „Chiny a świat zewnętrzny. Zarys rozwoju stosunków handlowych z zagranicą”. Warszawa 1979, KłW, s. 264, zł 50.

gadnienia ogólne, część II — modelowanie kompleksowe, część III — modelowanie wybranych procesów. W części I zawarto prace dotyczące problemów ogólnych i teoretycznych modelowania procesów społeczno-gospodarczego rozwoju. Część II, najobszerniejsza, zawiera prace z zakresu kompleksowych przedsięwzięć modelowych. W części III zgrupowano prace dotyczące modelowania wyróżnionych zjawisk i procesów.

Książka ta powstała jako wybór referatów, które były wygłoszone na konferencji naukowo-szkoleniowej na temat „Modelowanie systemowe społeczno-gospodarczego rozwoju kraju”, zorganizowanej przez Instytut Organizacji i Kierowania Polskiej Akademii Nauk w maju 1975 r. w Jabłonie pod Warszawą. (ks)

Jerzy Moszczyński jest autorem pracy pt. „Nauka-produkcja; więzi finansowe” wydanej przez Państwowe Wydawnictwo Naukowe (Warszawa 1980 r.).

Celem książki jest przedstawienie problematyki systemu finansowania nauki przede wszystkim jako instrumentu umacniania jej związków z produkcją materialną i podnoszenia na tej drodze efektywności badań naukowych.

Praca składa się z trzech części. Pierwsza poświęcona jest sprawie partnerstwa nauki w procesie produkcji i nauce jako przedmiotowi finansowania. Druga prezentuje zarys ewolucji systemu finansowania nauki. W trzeciej zawarte są problemy i propozycje rozwiązań więzi finansowych nauki z produkcją. (ks)

MODERNIZACJA BULGARSKICH PORTÓW

90 proc. wszystkich ładunków bulgarskiego handlu zagranicznego transportuje się wodą. W ciągu pierwszych czterech lat bieżącej pięcioletki pomyślnie realizowany jest program modernizacji portów. Tak np. stopień mechanizacji prac załadunkowo-wyładunkowych na pirsaśach wzrósł w tym okresie o 40 proc., a w magazynach o ponad 50 proc. Szczególnie znaczące rezultaty osiągnięto w obsłudze statków morskich. Np. w porcie Burgas wydajność pracy zwiększyła się o 90 proc. Obecnie bulgarscy transportowcy opracowali perspektywiczny program, zakładający dalsze wprowadzanie środków nowoczesnej techniki do prac portowych. Dzięki temu wydajność pracy dokerów wzrosła dwukrotnie, a do 1990 roku czterokrotnie. Dużą uwagę poświęca się w programie portom addunajskim: Rose, Lom i Swiszwów.

„INICJATYWA — 3000”

Zakład przyrządów optycznych w Geschwitz, który zatrudnia 3600 pracowników, jest jednym z wiodących w jenskim kombinacie „Karl Zeiss”. Obecnie 91,5 proc. wszystkich wyrobów zakładu legitymuje się znakiem jakości. W końcu bieżącego roku udział tej produkcji powinien jeszcze wzrosnąć o następne 6 proc. Dużą uwagę poświęca się w zakładzie obniżeniu pracochłonności produkowanych wyrobów. Znaczący wkład wnoszą w to miejscowi technolodzy. W NRD szeroko rozwija się zapoczątkowana właśnie w Geschwitz akcja „Inicjatywa — 3000”. Polega ona na tym, że każdy technolog geschwitskiego zakładu podjął zobowiązanie — opracować rozwiązanie, wprowadzenie którego pozwoli zaoszczędzić trzy tysiące roboczogodzin.

RADZIECKIE METRA

W Związku Radzieckim 7 miast korzysta obecnie z metra: Moskwa, Leningrad, Kijów, Baku, Tbilisi, Charków i Taszkient. W końcu ubiegłego roku rozpoczęła się budowa podziemnej linii w Jerewanu. Trwa budowa w Mińsku, Nowosybirsku i Gorkim. Przygotowywane są plany budowy nad Donem. W ZSRR czynione są starania, aby każde radzieckie miasto, liczące powyżej miliona mieszkańców, miało metro. Obecnie długość podziemnych tras metra w ZSRR liczy 354 km, stacji jest 222. Przy budowie tego najszybszego środka komunikacji miejskiej radzieccy specjaliści służą pomocą krajom socjalistycznym, m. in. takim miastom jak: Budapeszt, Bukareszt, Praga, Sofia. Fachowcy z ZSRR uczestniczyć będą także w budowie metra w Kalkucie.

“VIETNAM — 53 MILIONY LUDNOŚCI

Drugie po ZSRR miejsce wśród państw członkowskich RWPG pod względem wielkości załudnienia zajmuje Wietnam. Ludność tego kraju liczy 53,5 miliona osób, z których ponad 10 mln żyje w miastach. Największą aglomeracją miejską Wietnamu jest Hoszimin (dawny Sajgon), liczący prawie 3,5 miliona mieszkańców. Stolica kraju, Hanoi, ma 2,5 mln mieszkańców.

EKSPORT RADZIECKIEGO HUTNICTWA

40 krajów kupuje radzieckie urządzenia hutnicze, a ich eksport rośnie co roku o 10—15 proc. Wśród importerów są tacy potentaci świat

owej metalurgii, jak: Japonia, Szwecja, Francja, Włochy, Rury i koncentraty, stal i różne z niej wyroby — to blisko dziesiąta część całego radzieckiego eksportu. Wypracowane przez radzieckich specjalistów różnego rodzaju technologie hutnicze znajdują szerokie zastosowanie we wszystkich rozwiniętych przemysłach państw. Pod względem wytopu stali Związek Radziecki zdecydowanie produkuje w świecie, wyprzedzając USA o 20 proc., a W. Brytanię, RFN i Francję razem wzięte — o 80 proc. Proces rozwoju radzieckiego hutnictwa żelaza trwa. W latach 1976—1979 w tę gałąź przemysłu zainwestowano 14 miliardów rubli. Hutnictwo żelaza jest traktowane jako wiodąca gałąź przemysłu, a jednocześnie jego rozwój umożliwia eksport wysoko cenionych na rynkach światowych surowców, materiałów, wyrobów i urządzeń. Związek Radziecki dzieli się też z innymi krajami swym bogatym doświadczeniem w tworzeniu silnej bazy metalurgicznej. Do końca 1978 r. przy technicznym współdziałaniu ZSRR zbudowano za granicą 68 przedsiębiorstw hutniczych. Kilkadziesiąt następnych jest w trakcie budowy.

STAL Z KRAJÓW RWPG

W światowym wytopie stali surowej udział państw RWPG przekracza już 30 proc., podczas gdy w roku 1950 wynosił 18,5 proc. Tempo rozwoju hutnictwa w krajach RWPG jest dziś znacznie wyższe niż w krajach zachodnich. Ogromne znaczenie w rozwoju przemysłu stalowego krajów socjalistycznych odgrywa stała komisja hutnictwa żelaza i stali RWPG zajmująca się problemami współpracy. Działalność komisji przyniosła poważny wzrost obrotów w wymiarach hutniczymi niezbędnymi do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb współpracujących ze sobą krajów. Wyraził się one w 1978 roku wzajemnymi dostawami wyrobów walcowanych: rządu blisko 10 mln ton. Właściwym ich rozdziałem asortymentowym zajmuje się utworzona w 1964 roku organizacja współpracy w hutnictwie żelaza i stali „Intermetal”. Kompleksowy program zobowiązań komisji do dalszego pogłębiania związków integracyjnych w hutnictwie żelaza i stali. Prace jej skoncentrowały się głównie na problemach surowcowych, a ich efektem było przygotowanie porozumienia zainteresowanych krajów w sprawie współuczestnictwa w budowie na terenie ZSRR obiektów produkcji żelazostopów oraz wydobywania i wzbogacania rud żelaza. Opracowano również, wiele konkretnych założeń służących rozszerzaniu asortymentów i podnoszeniu jakości wyrobów hutniczych w poszczególnych krajach, unowocześnianiu technologii, wymianie doświadczeń i informacji w zakresie podnoszenia wydajności pracy i automatyzacji procesów wytwarzających. Ze szczególnym zainteresowaniem śledzone są osiągnięcia w produkcji stali odpornych na korozję oraz tzw. kształtowników ekonomicznych, które dzięki specjalnej geometrii przekroju cechuje wysoka wytrzymałość, a mogą one być o 10 proc. lżejsze od tradycyjnie stosowanych. W ostatnich latach stała komisja hutnictwa żelaza i stali zajmowała się intensywnie możliwościami poprawy technologii wytopu surowki, mając na względzie obniżenie jednostkowego zużycia koksu. I są już liczące się efekty, gdyż zużycie to w porównaniu z rokiem 1970 zmniejszyło się o 200 kg na jedną tonę surowki. Było to możliwe dzięki zmianom w strukturze produkcji i jej unowocześnieniu, głównie przez zwiększenie udziału wytupu w piecach konwertorowo-tlenowych i elektrycznych. W najbliższych latach proces ten będzie przyspieszany. Równolegle wdrażane będą opracowane przez komisję programy zmierzające do dalszej racjonalizacji zużycia paliw i energii w hutnictwie RWPG oraz ochrony środowiska. Zakonieczono zostały również prace nad długofalową prognozą rozwoju hutnictwa i jego bazy surowcowej w RWPG do roku dwutysięcznego.

Siedlecki Kombinat Budowlany „Podlasie”

08-110 Siedlce, ul. Obrońców Stalingradu 97

OGŁASZA KONKURS

na stanowisko

ZASTĘPCY DYREKTORA DS. PRACOWNICZYCH I EKONOMICZNYCH

Warunki dla kandydatów:

- wyższe wykształcenie ekonomiczne
- wymagana praktyka w przemyśle lub budownictwie

Warunki pracy i mieszkaniowe do omówienia na miejscu. Oferty prosimy kierować pod adresem:

Siedlecki Kombinat Budowlany „Podlasie”
Siedlce, ul. Obrońców Stalingradu 97.

K-11

Ekspert licencji nie zawsze stanowi samodzielnie transakcję — niejednokrotnie licencja jest elementem towarzyszącym większym, bardziej „opakowanemu” transakcjom towarowym, np. typu eksportu kompletnych obiektów. Równoległe, istniejące niedostatki statystyczne (niekompletność danych, nie w pełni ujednolicona terminologia) prowadzi często do powstania rozbieżności w sprawozdawczości prowadzonej na różnych szczeblach.

Istnieje jeszcze jeden powód, dla którego precyzyjne ujęcie statystyczne wielkości eksportu licencji jest dość trudne. Ocenia się bowiem, że „widzialny”, tzn. znajdujący wyraz w przepływie środków finansowych eksport licencji stanowi jedynie „wierzchołek góry lodowej”, a więc niewielką część faktycznie transferowanych elementów wiedzy technicznej.

Wobec niedoskonałości dostępnych statystyk przedstawione niżej dane dotyczące polskiego eksportu licencji w latach 1945—1978 należy traktować czysto orientacyjnie: raczej jako odzwierciedlenie pewnych ogólnych tendencji i prawidłowości.

Rozmiary

Historia polskiego eksportu licencji jest stosunkowo krótka, datuje się bowiem od 1958 r., kiedy to sprzedano Indiom pierwszą licencję wartości 244 tys. zł dew. Od roku 1963, kiedy zawarto 3 następną transakcję (Holandia, Norwegia, Indie), eksport polskich licencji nabierał cech „stabilności”, jeżeli można w ten sposób mówić o zjawisku, które występowało już co prawda co roku, ale składały się na nie pojedyncze, często sporadyczne przypadki, nie powiązane w jedną całość elementami planowego, przemysłowego działania.

Stąd też do roku 1970, a w dużej mierze również i w obecnej dekadzie polski eksport licencji nosi w sobie znamiona przypadkowości i trudno mówić o istnieniu wyraźnie skrytalizowanej polityki eksportowej, zawierającej określenie celów działania oraz stojące do dyspozycji środki i metody ich realizacji.

Eksport licencji wykazywał na przestrzeni całego okresu 1945—1978 tendencję do dość znacznego wzrostu. Wynikało to w dużej mierze z faktu, iż wyjściowy poziom był minimalny. Ponadto, przy ocenie i interpretacji tej tendencji trzeba pamiętać o tym, iż miała ona bardzo niejednorodny charakter, jako że składały się na nią krótkookresowe wahania o dużej amplitudzie.

Liczba i wartość licencji sprzedanych przez Polskę w latach 1945—1978

Lata	Liczba mln zł dew.	Wartość mln dol.
1971—1975	43	22,8
1971	3	2,3
1972	9	1,2
1973	10	5,4
1974	9	0,8
1975	6	13,0
1976—1978	32	39,9
1976	8	14,7
1977	14	15,0
1978	10	10,2
1945—1978	115	85,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Centralnego Rejestru Licencji Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej.

Jak wynika z danych tabeli 1, stwierdzeniu temu częściowo wyminęła się lata 1975—1978, kiedy to miał miejsce znaczny wzrost wartości eksportu licencji. Ponieważ jednak wzrost wartości nie w pełni pokrywał się ze wzrostem liczby sprzedanych licencji, a nadto okres, w którym owe zmiany wystąpiły, wynosił zaledwie 4 lata (a właściwie nawet — 3, gdyż w 1978 r. liczba i wartość wyeksportowanych licencji ponownie się zmniejszyła), trudno na tej podstawie wyciągać jednoznaczne wnioski. Nie wiadomo więc jeszcze, czy jest to zapoczątkowanie trwałej tendencji, czy też kontynuacja dotychczasowej ewolucji, tyle że na wyższym poziomie.

Osiągnięty przez Polskę poziom eksportu licencyjnego trudno uznać za zadowalający, zwłaszcza w zestawieniu z potencjałem gospodarczym i naukowo-technicznym naszego kraju oraz na tle osiągnięć w tej dziedzinie krajów o zbliżonym poziomie rozwoju. Nawet wśród krajów socjalistycznych Polska zajmuje jedno z końcowych miejsc pod względem wielkości eksportu licencji. Szczególnie duży dystans dzieli nas od krajów produkujących w tej dziedzinie w RWPG, tzn. Węgry i Czechosłowacja. Fakt, iż w ciągu zaledwie 3 lat (1971—1973) Czechosłowacja sprzedawała za granicę więcej licencji: 120, o wartości 33,9 mln dol. niż Polska w całym okresie powojennym do roku 1978 (odpowiednio: 115 i 25,8 mln dol.) wystarczyć może za wszelki komentarz.

Bilans obrotów licencyjnych w Polsce (1945—1978) (mln zł dew.)

Lata	Eksport	Import	Saldo	Stosunek importu do eksportu
1945—1965	3,7	109,3	—105,6	29:1
1966—1970	19,3	209,8	—190,5	14:1
1971	2,3	189,9	—187,6	87:1
1972	1,2	174,5	—173,3	145:1
1973	5,4	183,9	—178,5	36:1
1974	0,8	400,0	—399,2	500:1
1975	13,0	491,1	—478,1	38:1
1971—1975	22,8	1459,4	—1436,6	64:1
1976	14,7	532,9	—518,2	36:1
1977	15,0	57,3	—42,3	4:1
1978	10,2	100,7	—90,5	10:1
1976—1978	39,9	690,9	—651,0	17:1
1945—1978	85,8	2529,4	—2443,6	29:1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Centralnego Rejestru Licencji HZIGM.



Udział eksportu licencji w eksporcie ogółem był w Polsce bardzo niski i nie przekraczał 0,2 proc. (w 1971 r. — 0,07, w 1977 r. — 0,16 proc.), tzn. około 7-krotnie mniejszy niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych na początku lat siedemdziesiątych.

Eksport ten przedstawiał się także wyjątkowo skromnie w porównaniu z zaangażowanym potencjałem naukowo-badawczym. Węgry i Czechosłowacja, które znacznie przewyższają Polskę pod względem eksportu licencji, miały w 1975 r. mniej zatrudnionych w sferze B+R (Badania i Rozwój) niż Polska (odpowiednie liczby wyniosły w tysiącach: 49,8, 103,2, 182). Mniejsze zatrudnienie miała także Wielka Brytania, a zbliżone — RFN.

Przy ocenie eksportu licencji należy pamiętać o tym, iż liczba sprzedanych licencji jest zwykle większa, niż liczba rozwiązań technicznych czy wynalazków, na które udziela się licencji. W Polsce 115 licencji sprzedanych po wojnie dotyczyło 83 rozwiązań technicznych. Największym „szlagierem” eksportowym była metoda kucia wałów korbowych (tzw. metoda TR) i związane z nią urządzenia, na które udzielono 15 licencji do 9 krajów. Wśród innych rozwiązań, na które udzielono kilkakrotnie licencji, można wymienić: metodę „Metalock” (naprawa pękniętych bloków i korpusów maszyn i urządzeń) — 6 razy, ciągadła ciśnieniowe do drutu (4 razy), proces Synchron (szybkoutwardzalna masa rdzeniowa i formierska oraz sposób jej utwardzania) — 3 razy, metodę spiekowo-rozpadową produkcji tlenku glinu (3 razy), próżniomierz jonizacyjny (2 razy) oraz ekstrakt dymu wędzarniczego (2 razy).

Struktura

Licencje sprzedawane były głównie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Skierowano tam 71 z ogólnej liczby 115 (61,7 proc.) licencji sprzedanych po wojnie. 38 licencji (33 proc.) sprzedano do krajów socjalistycznych (wliczając Jugosławie), a tylko 6 (5,3 proc.) — do krajów rozwijających się. Proporcje te wyglądają odmiennie, jeśli wziąć pod uwagę wartość sprzedanych licencji. Na kraje socjalistyczne przypadało 48,2 proc. wartości polskiego eksportu licencji, na kraje kapitalistyczne rozwinięte — 29,9 proc., zaś na 3 kraje Trzeciego Świata (Irak, Libia i Indie) — 21,9 proc.

Największymi indywidualnymi odbiorcami polskich licencji były w ujęciu ilościowym: RFN, NRD, USA, Czechosłowacja, Francja, Wielka Brytania, Japonia i Węgry, zaś licząc wartościowo — Irak, NRD, Czechosłowacja, RFN, Rumunia i Wielka Brytania.

Przytoczone dane składają się ze sformułowania kilku wniosków. Nie mogą one być, co prawda, w pełni miarodajne ze względu na ograniczoną próbkę statystyczną, niemniej jednak i w tej postaci dają one sporo do myślenia.

Po pierwsze, zwraca uwagę duży „rozrzut” geograficzny nabywców polskich licencji. Wskazuje to na dość przypadkowy w gruncie rzeczy charakter poszczególnych transakcji, a co więcej — na słaby związek eksportu licencji z poczynaniami w

innych dziedzinach naszych kontaktów gospodarczych z zagranicą. Potwierdza to może sformułowaną poprzednio tezę o braku spójnej polityki eksportu licencji, będącej integralną częścią ogólnej polityki naukowo-technicznej i gospodarczej kraju.

Po drugie zwraca uwagę fakt dysproporcji między udziałem w liczbie i wartości zakupionych licencji w poszczególnych grupach krajów. Dysproporcja ta oznacza, iż jednostkowa wartość licencji sprzedawanych do rozwiniętych krajów kapitalistycznych była znacznie niższa niż w przypadku transakcji zawieranych z dwiema pozostałymi grupami krajów.

Fakt ten zdaje się wskazywać na głębsze przyczyny, które go warunkują. Przede wszystkim niezbyt typowa wydaje się sytuacja, kiedy kraj na średnim poziomie rozwoju kieruje główny strumień swych innowacji do krajów wyżej od siebie rozwiniętych. Z drugiej strony — uderza niewielki udział krajów słabo rozwiniętych w ogólnej liczbie wyeksportowanych przez Polskę licencji. Fakt ten stanowi niejako odwrotną stronę tego samego zagadnienia: nietypowej, nieadekwatnej do poziomu rozwoju i posiadanego potencjału struktury kierunkowej eksportu licencji. W światowych obrotach licencyjnych przeważa tendencja do sprzedaży rozwiązań technicznych „średniej generacji”. Jednocześnie to, co nie jest absolutną nowością w skali światowej, może stanowić nowość w sensie względnym, atrakcyjną dla krajów o niższym poziomie rozwoju. Wobec tego logiczne jest, iż eksport wiedzy technicznej ma dość jednostronny charakter: kraje wysoko rozwinięte są niemal wyłącznie eksporterami licencji do krajów znajdujących się na niższym szczeblu zaawansowania gospodarczego i naukowo-technicznego. Te zaś, importując licencje z krajów gospodarczo i technicznie zaawansowanych, jednocześnie starają się sprzedawać swoje rozwiązania techniczne (własne bądź udoskonalenia rozwiązań importowanych) krajom o jeszcze niższym od siebie poziomie rozwoju.

Równocześnie przeważającą część w światowej wymianie licencyjnej stanowią rozwiązania sprawdzone w produkcji. Ponieważ przeszły one cały cykl badawczo-rozwojowy, wiążące się z wdrożeniem, stąd też ich zakup wiąże się ze stosunkowo małym ryzykiem niepowodzenia: na podstawie doświadczeń licencjodawcy można z dużą dozą prawdopodobieństwa przewidzieć koszty wiążące się z przedsięwzięciem licencyjnym i płynące z niego korzyści. Natomiast stosunkowo niewielką rolę — z tych samych względów — odgrywa obrotów tzw. „zielonymi innowacjami”, a więc samymi wynalazkami, koncepcjami i ideami, które nie wyszły jeszcze ze stadium prób laboratoryjnych, prototypu czy też nie osiągnęły fazy ówczesnej lub półtechnicznej.

Wydaje się, że nietypową strukturą geograficzną polskiego eksportu licencji jest w dużej mierze pochodzący z niego niewłaściwy struktury ro-

dziejowej: główna część licencji dotyczy właśnie rozwiązań nie w pełni sprawdzonych, nie wdrożonych do produkcji. Są to przy tym często rozwiązania będące absolutną nowością w skali światowej, które niejako same się reklamują i sprzedają za granicą. Ponieważ rozwiązania tego rodzaju są bardzo atrakcyjne nawet dla krajów najwyżej rozwiniętych, stąd też te ostatnie są skłonne ponieść pewne ryzyko związane z zakupem niedopracowanej innowacji i same dokończyć cykl badawczo-rozwojowy. W rezultacie Polska eksportuje do rozwiniętych krajów kapitalistycznych głównie licencje czyste, nie będąc często w stanie zapewnić odpowiednich usług technicz-

stykl) mogło być efektem działalności biur konstrukcyjnych i działów projektowych w samych przedsiębiorstwach (zjednoczeniach) i nie wyjść jeszcze z faz prób i przygotowań do rozruchu produkcji.

Konstatując ten fakt, stanowiący potwierdzenie poprzednich uwag, należy jednocześnie zasygnalizować, iż w latach 1976—1978 nastąpiła zmiana proporcji między źródłami pochodzenia podaży eksportowej na korzyść (względnej) sfery produkcji. O ile w okresie 1971—1975 z ogólnej liczby 43 sprzedanych licencji aż 33 (77 proc.) pochodziły ze sfery B+R, to w następującym po nim 3-leciu proporcje te prawie się wyrównały: z 32 wyeksportowanych licencji 18 (56 proc.) przypisać można sferze B+R, a 14 (44 proc.) — sferze produkcji. Choć trudno na podstawie tak krótkiego okresu i tak ograniczonej próbki statystycznej wnioskować o pojawieniu się nowej tendencji, nie można jednak również pominąć tego faktu milczeniem.

Ciekawych wniosków dostarcza również analiza danych dotyczących źródeł pochodzenia eksportowanych przez Polskę licencji w przekroju resortowym. W ujęciu ilościowym największymi licencjodawcami były Ministerstwo Hutnictwa i Ministerstwo Przemysłu Maszynowego, które sprzedały po 27 licencji. W następnej kolejności szły: MPCh (17 licencji), Min. Górnictwa (9) oraz MNSZWIT (8) i MBIPMB (7). 6 licencji miało charakter prywatny — udzielone zostały na rozwiązania techniczne opracowane przez indywidualnych wynalazców.

Licząc wartościowo, największe wpływy eksportowe przyniosły licencje sprzedane przez przemysł chemiczny (26,6 mln zł dew., 31 proc. całości), maszynowy (15,6 mln, 18 proc.), budownictwo i przemysł materiałów budowlanych (12,1 mln, 14 proc.) oraz spożywczy (10,2 mln, 12 proc.).

Struktura gałęziowa eksportu licencji stanowić może w pewnej mierze potwierdzenie spotykanej niekiedy tezy o istnieniu w Polsce i innych krajach socjalistycznych swego rodzaju specjalizacji w dziedzinie badań stosowanych, prac rozwojowych i elementów know-how, będącej wynikiem ukształtowanego profilu produkcyjnego, preferowanych kierunków inwestycji itp. Specjalizacja ta sprowadzałaby się do uzyskania względnej przewagi nad innymi krajami w niektórych gałęziach działu I, charakteryzujących się dużą materiałochłonnością i pracochłonnością, stosunkowo mało skomplikowanymi procesami technologicznymi itp. Duży udział w ogólnym eksporcie licencji takich gałęzi, jak: przemysł hutniczy, górniczo, budownictwo i przemysł materiałów budowlanych oraz niektóre branże przemysłu maszynowego (np. maszyn budowlanych) tezę tę zdaje się potwierdzać.

Próba oceny

Porównując poziom polskiego eksportu licencyjnego ze stanem rozwoju oraz potencjałem sfery badawczo-rozwojowej, a także z wielkością importu licencji i z analogicznymi wskaźnikami dotyczącymi eksportu w innych krajach socjalistycznych, łatwo dojść można do wniosku, iż eksport ten miał w naszym kraju charakter raczej symboliczny.

Zestawienie liczby i wartości licencji sprzedanych za granicę oraz importowanych pozwala sporządzić tzw. „licencyjny bilans płatniczy” (tabela 2).

Jak widać z danych tabeli, bilans obrotów licencyjnych jest dla Polski bardzo niekorzystny, również na tle sytuacji innych krajów socjalistycznych, zwłaszcza zaś Czechosłowacji i Węgier.

W całym okresie powojennym wpływy z eksportu licencji były w Polsce 29 razy niższe niż wydatki na ich import, przy czym w poszczególnych latach stosunek wpływów do wydatków wahał się od 1:4 do 1:500. W Czechosłowacji w latach 1966—1973 stosunek wpływów do wydatków wyniósł 1:4, podobnie jak na Węgrzech w latach 1968—1973. Można argumentować, iż relacja ta w Japonii była gorsza niż w Czechosłowacji i na Węgrzech (średnio 1:8 w okresie 1965—1976). Istotniejsze są jednak tendencje w kształtowaniu się tej relacji. W omawianym okresie w Japonii następowała stała jej poprawa: z 1:10 w 1965 r. do 1:5 w 1976 r. W Polsce natomiast trudno jest jednoznacznie stwierdzić występowanie podobnej tendencji.

Co prawda, w latach 1976—1978 stopień pokrycia importu licencji wpływami z ich eksportu znacznie się zwiększył, zwłaszcza w porównaniu z pięcioletnim 1971—1975 (odpowiednio: 5,9 proc. i 1,9 proc.), nie

daje to jednak powodów do wyciągania zbyt optymistycznych wniosków. Po pierwsze, owe prawie 6 proc. to wciąż jeszcze bardzo niewiele. W liczbach bezwzględnych oznacza to deficyt w obrotach licencyjnych w latach 1976—1978 rzędu ponad 650 mln zł dew. (ponad 195 mln dol.), tzn. ponad 1/4 ogólnego salda ujemnego w okresie powojennym (2,4 mld zł dew.).

Po drugie, wspomniane względne zmniejszenie się rozpiętości między eksportem i importem licencji było głównie wynikiem nie zwiększenia eksportu, lecz administracyjnego ograniczenia importu.

Za importowane licencje Polska płaćła przeciętnie ok. 7 razy więcej (w przeliczeniu na 1 licencję) niż wynosił dochód z ich eksportu. Pośrednio stanowi to kolejne potwierdzenie tezy o „czystym” z reguły charakterze sprzedawanych licencji, którym nie towarzyszyły usługi techniczne, eksport kooperacyjny, zapatrzonicy czy inwestycyjny.

W tym miejscu nasuwa się wątpliwość, czy eksport rozwiązań technicznych nie wdrożonych jeszcze do produkcji jest uzasadniony ekonomicznie w sytuacji kraju na średnim poziomie rozwoju gospodarczego. Można co prawda powiedzieć, iż lepiej eksportować to co się ma niż nie eksportować w ogóle, ale stwierdzenie takie przesłania istotę sprawy. Rzecz bowiem w tym, że rozpatrując problem w dłuższej perspektywie, należy brać pod uwagę nie tylko bieżące, krótkookresowe korzyści bezpośrednie (wpływy dewizowe, dochody właścicieli wynalazku itp.), ale także możliwe straty, które pojawiają się w innych dziedzinach, pośrednio związanych z polityką licencyjną. Abstrahując od faktu, że eksport wiedzy technicznej w postaci „czystej” już sam w sobie oznacza utratę hipotetycznych wpływów dewizowych związanych z potencjalnym eksportem nakładów produkcyjnych towarzyszących licencji, należy zwrócić uwagę na efekty tego rodzaju eksportu licencji dla możliwości konkurencyjnych kraju na rynkach zagranicznych oraz na możliwość stworzenia dodatkowego obciążenia bilansu handlowego.

Świadoma (bądź nie w pełni świadoma) rezygnacja z potencjalnych korzyści płynących z produkcyjnego zastosowania wynalazku stanowiącego nowość w skali światowej i jego eksport bez uprzedniego wyeksploatowania oznacza, iż duża część tych korzyści przypadnie importerowi. Po pewnym czasie kraj eksportera wynalazku może stanąć w obliczu konieczności importu towarów wytwarzanych na podstawie tego właśnie wynalazku. Wydatki na import towarów mogą znacznie przewyższać uzyskane uprzednio wpływy z eksportu licencji. W świetle powyższych uwag nasuwa się wniosek, iż decyzje w sprawie eksportu licencji powinny być każdorazowo poprzedzone kompleksowym rachunkiem ekonomicznym zestawiającym straty i zyski w skali makro. Może się wówczas okazać, że czasami lepiej powstrzymać się od eksportu (zwłaszcza rozwiązań nie sprawdzonych), niż dokonywać go kosztem znacznie przekraczającym uzyskane z niego korzyści.

Na zakończenie warto jeszcze, nie rozwijając tego tematu, zasygnalizować główne przyczyny niezadowalającego stanu w dziedzinie eksportu licencji w Polsce. Przyczyną pierwotną, warunkującą w dużej mierze wszystkie pozostałe, jest brak mechanizmów przekształcania wynalazków w innowacje w sferze produkcji. Wśród innych przyczyn należy przede wszystkim wymienić: — ukształtowany profil inwestycyjny i produkcyjny, — niedoskonałości strategii eksportowej (lub wręcz jej brak), — zbyt mały zasób wiedzy, doświadczenia i kontaktów w zakresie techniki eksportu wiedzy technicznej.

słaby związek między patentowaniem polskich wynalazków za granicą a ich późniejszym eksportem,

— brak właściwej transmisji płynących z rynku światowego sygnałów na temat aktualnych tendencji w popycie światowym w dziedzinie wynalazków i osiągnięć naukowo-technicznych na praktyczne działanie sfery produkcji*, — zbyt mała siła motywacyjna bodźców składających do eksportu licencji w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego i organizacjach gospodarczych. Eksport ten jest już niejako instytucjonalnie spychany na dalszy plan w bieżącej działalności tych jednostek. Eksport licencji, w porównaniu z eksportem towarowym, wymaga bowiem szczególnego wysiłku akwizycyjnego oraz specjalistycznych kwalifikacji handlowych, technicznych i patentowych, co czyni go jedną z trudniejszych operacji handlowych. Przy tym efekty ekonomiczne uzyskiwane ze sprzedaży wiedzy technicznej, zwłaszcza nie wdrożonej, nie są zbyt atrakcyjne z punktu widzenia realizacji bieżących wskaźników planowych.

* Przykładowo, najnowsze tendencje w popycie światowym dotyczą rozwiązań technicznych i wynalazków w dziedzinie wykorzystania energii słonecznej i ochrony środowiska (Paryż, kwiecień 1979 r.). W Polsce natomiast tego rodzaju kierunki badań (nie mówiąc o praktycznym wykorzystaniu ich wyników) stanowią margines głównego nurtu działalności innowacyjnej.

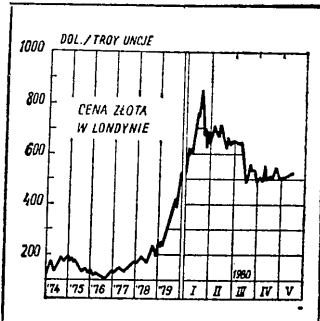
na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA
(w dolarach za troy uncję*)

Tabela 1

	9.V.	12.V.	14.V.	16.V.
Londyn	508,5	512,0	525,0	516,5
Zurych	508,5	512,5	521,0	517,5
Paryż	533,3	536,5		535,5

* 1 troy uncja = 31,1 grama.



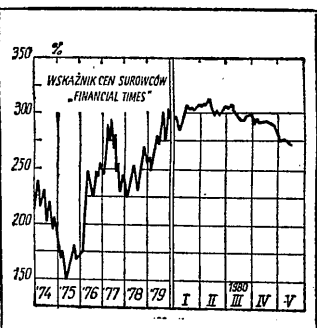
W drugim tygodniu maja cena złota na giełdzie londyńskiej wzrosła z 508,3 dolara za troy uncję w dniu 9.V. do 516,5 dolara w dniu 16.V., a więc o 8,2 dolara na troy uncję (por. tabela i wykres). O pewnym wzmocnieniu ceny złota

na rynkach towarowych

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

Tabela 3

	Wskaźnik
8.V.	276,3
12.V.	273,4
15.V.	272,4
Przed miesiącem	284,7
Przed rokiem	276,2



W drugim tygodniu maja ogólny wskaźnik cen surowców „Financial Times”, po pewnej zwwyżce w poprzednim tygodniu, ponownie obniżył się (z 276,3 w dniu 8.V. do 272,4 w dniu 15.V.). W końcu omawianego okresu wskaźnik ten kształtował się na poziomie niższym o 12,3 punkta niż przed tygodniem, o 3,9 punkta niż przed miesiącem oraz o 3,8 punkta niż przed rokiem. Przez wahanie ogólnego wskaźnika cen surowców zaszczepa się więc w dalszym ciągu jego wyraźna, zniżkowa tendencja (por. tabela 3 i wykres). Tendencja ta rozpoczęła się w początku marca, i — jak o tym wspomnieliśmy już w poprzednich przeglądach — jest jednym z ważnych sygnałów pogorszenia koniunktury gospodarczej w krajach kapitalistycznych. Wróćmy jednak do zmian cen surowców w drugim tygodniu maja, sięgając — jak zwykle — do danych tabeli 4. Z tabeli tej wynika, że:

● **Ceny zbóż i pasz obniżyły się** nieco w stosunku do poprzedniego tygodnia (z wyjątkiem jęczmienia), a ich osłabienie w stosunku do okresu poprzedzającego wprowadzenie przez USA embargo na sprzedaż dodatkowych ilości zbóż do ZSRR utrzymuje się nadal. W prognozie światowych zbiorów ogłoszonej przez Min. Rolnictwa USA przewiduje się, że w roku gospodarczym 1980-81 wyniosą one 1525-1605 mln ton, a więc będą wyższe niż w roku 1979-80, w którym wynosiły 1523,6 mln ton, w tym światowe zbiory pszenicy odpowiednio 420-460 mln ton wobec 420 mln ton w ub. r. Na uwagę zasługuje to, że mimo informacji o spóźnionej wiosnie w ZSRR i w europejskich krajach socjalistycznych, eksperci amerykańscy przewidują, że zbiory zbóż w tych krajach, podobnie jak w krajach Europy Zachodniej, będą wyższe niż w ub. roku. We wspomnianej wyżej prognozie Min. Rolnictwa USA przewiduje się, że w roku gospodarczym 1980-81 zbiory zbóż w ZSRR wyniosą 190-230 mln ton, wobec 179 mln w roku 1979-80, w tym pszenicy odpowiednio 90-115 mln ton, wobec 90,1 mln ton. W prognozie tej wskazuje się jednak, że wobec pełnego niemal wykorzystania zasobów, ZSRR będzie w roku 1980-81 nadal bardzo dużym importem zboża.

świadczy również fakt, że w omawianym okresie oscylowała ona w przedziale 508,3-525 dolarów za troy uncję, podczas gdy w poprzednim tygodniu w przedziale 508,3-518,8 dolara.

Sytuacja na rynkach walutowych rozwijała się w drugim tygodniu maja nadal względnie spokojnie, i — przynajmniej jeśli chodzi o kurs dolara — podobnie jak w poprzednich tygodniach. W omawianym okresie nastąpiło dalsze, choć niewielkie, osłabienie kursu waluty amerykańskiej w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych. Dla przykładu: w dniu 9.V. za dolara płacono 1,681 franka szwajcarskiego, podczas gdy w dniu 16.V. kurs ten wynosił 1,674 oraz odpowiednio: 1,802 i 1,799 marki RFN, 231,4 i 231,6 jena czy 4,227 i 4,196 franka francuskiego.

Przyczyną wspomnianego wyżej osłabienia kursu dolara w drugim tygodniu maja była w dalszym ciągu zniżka stopy oprocentowania w USA. Zainicjował ją Morgan Guaranty Trust, obniżając swą prime rate z 17,5 do 16,5 proc. Inne wielkie amerykańskie banki prywatne poszły w ślad za inicjatywą Morgan Guaranty, z tym, że niektóre z nich obniżyły swą prime rate do 16,0 proc. Dalsza zniżka prime rate wielkich amerykańskich banków prywatnych jest wyrazem narastającego osłabienia aktywności gospodarczej w USA oraz związanego z tym zmniejszenia zapotrzebowania na kredyty.

W nieco dłuższym okresie powolna zniżka kursu dolara doprowadziła jednak do dość wyraźnego osłabienia jego kursu w stosunku do walut innych głównych krajów ka-

pitalistycznych. Dla zilustrowania tego stwierdzenia warto przypomnieć, że 1.IV. br., a więc w czasie, w którym stopa oprocentowania w USA sięgała 20 proc., za dolara płacono 1,661 franka szwajcarskiego; 1.970 marki RFN; 254,2 jena japońskiego czy 4,537 franka francuskiego. Jeśli kursy te zestawimy z danymi tabeli 2, okaże się, że w ciągu minionego półtora miesiąca nastąpiło nie tylko wyraźne osłabienie kursu dolara w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych, lecz również, że było ono dość zróżnicowane. Na odnotowanie zasługuje zwłaszcza silniejsze osłabienie kursu dolara w stosunku do franka francuskiego, który w tym okresie wykazał również wzmocnienie w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych.

W tym ujęciu na uwagę zasługuje również wzmocnienie kursu jena, tym bardziej jeśli przypomnieliśmy, że np. w dniu 8.IV. br. za dolara płacono nawet 259,8 jena. Wśród czynników działających na wzmocnienie kursu waluty japońskiej na plan pierwszy wysunąć trzeba chyba wcześniejszą deprecjacje jena, która wpłynęła na aktywizację eksportu i poprawę bilansu obrotów towarowych tego kraju (por. niżej „Oceny i wskaźniki”). Ważną rolę odegrała tu także aktywna polityka zmierzająca do przyciągnięcia obcych kapitałów do tego kraju. Jednym z tego wyrazów była, wspomniana w jednym z poprzednich przeglądów, sprzedaż japońskich obligacji rządowych Arabii Saudyjskiej, co jest równoznaczne z zainwestowaniem części nadwyżki dewizowej tego kraju w Japonii. Nie bez znaczenia

był tu również korzystniejszy niż w innych krajach rozwój koniunktury gospodarczej w Japonii, szczególnie na tle dalszych oznak wyraźnego jej osłabienia w USA (por. niżej „Oceny i wskaźniki”).

Wróćmy jednak do kursu dolara lub raczej głównej przyczyny jego zniżkowej tendencji, którą jest wspomniana wyżej zniżka stopy oprocentowania w USA. Jej kontynuacja w drugim tygodniu maja doprowadziła do dalszej zniżki stopy oprocentowania kredytów dolarowych na Euro rynku. Oprocentowanie sześciomiesięcznych depozytów dolarowych w bankach londyńskich obniżyło się z 11 7/16 — 9/16 w dniu 9.V. do 10 3/4 — 11 w dniu 14.V., następnie jednak ponownie wzrosło do 11 5/16 — 11 7/16 w dniu 16.V. Jest to już poziom oprocentowania strawnego dla kredytobiorców, zwłaszcza, jeśli uwzględnić, że na przełomie marca i kwietnia oscylowało ono jeszcze wokół 20 proc., co nie bez przyczyny określano jako lekarską stopę oprocentowania.

Wśród innych informacji dotyczących rozwoju sytuacji na Euro rynku na odnotowanie zasługuje zakończenie negocjacji w sprawie kredytu dla Brazylii organizowanego przez grupę banków pod przewodnictwem Bank of Montreal. Kredyt ten zasługuje na uwagę dlatego, że jego organizacja rozpoczęła się w atmosferze dość dużej rezerwy ze strony kredytodawców, wynikającej z bardzo wysokiego zadłużenia zagranicznego Brazylii. Zasługuje on na uwagę również ze względu na korzystne warunki na jakich został ostatecznie zorganizowany. Wspomniany wy-

	KURSY WALUT				Tabela 2
	9.V.	12.V.	14.V.	16.V.	
Funt szterling (w dol. za funt)	2,268	2,280	2,288	2,284	
Gulden holenderski (w gulda za dol.)	2,993	1,974	1,972	1,977	
Frank belgijski (w frank. za dol.)	29,05	28,88	28,83		
Marka RFN (w młk. za dol.)	1,802	1,791	1,791	1,789	
Lir włoski (w lirach za dol.)	849,8	842,1	842,5	846,3	
Frank francuski (w fr. za dol.)	4,227	4,204		4,196	
Frank szwajcarski (w frank. za dol.)	1,681	1,659	1,660	1,674	
Jen japoński (w jenach za dol.)	231,4	227,7	226,6	231,6	
Peseta hiszpańska (w pesetach za dol.)	71,25	71,09	71,14	71,35	
Szyling austriacki (w szyl. za dol.)	12,89	12,80	12,77	12,84	
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,241	4,222	4,226	4,229	
Korona norweska (w kor. za dol.)	4,944	4,917	4,910	4,929	
Ecu (w dol. za ecu)	1,390	1,403	1,399	1,395	

żej kredyt wynosi 350 mln dolarów i składa się z dwóch transz. Pierwsza, w wysokości 275 mln dolarów, jest kredytem ośmioletnim, dla którego ustalono dodatkowy (ponad zmienną stopę oprocentowania uzależnioną od wysokości oprocentowania sześciomiesięcznych depozytów dolarowych w bankach londyńskich) koszt (tzw. spread) w wysokości 7/8 — 1 proc. Druga transza tego kredytu, w wysokości 75 mln dol., udzielona jest na 10 lat przy dodatkowym koszcie w granicach 1-1 1/8 proc. Warto jednak zwrócić uwagę, że

istotny wpływ na zmianę atmosfery, a także na warunki tego kredytu miały korzystne dla kredytodawców zmiany podatkowe, wprowadzone równolegle przez brazylijskie władze finansowe.

Nie wszystkim jednak krajom szukającym kredytów na Euro rynku udało się je sfinalizować. Dotyczy to np. CSRS, która w początku br. podjęła starania o uzyskanie kredytu w wysokości 250 mln dolarów. Dotyczy to również starań NRD w sprawie uzyskania kredytu w wysokości 200 mln dol.

Tabela 4

		15.V.	Przed tygodniem	Przed miesiącem	Przed rokiem	W ciągu roku w proc.
ZBOŻA I PASZE						
pszenica	centy/busz.	394,8	398,0	365,8	372,0	106,1
kukurydza	centy/busz.	265,0	266,3	251,0	255,0	103,9
jęczmień	dol./tona	126,0	116,9	112,5	105,0	120,0
INNA ŻYWNOSĆ						
kawa	f.sz./tona	1760,0	1736,0	1686,5	1515,5	116,1
kakao	centy/lb	1210,0	1270,0	1362,0	1693,0	71,5
cukier	centy/lb	32,5	30,3	22,1	8,2	396,3
WŁÓKNA I SKÓRY						
bawełna	centy/lb	81,5	79,0	80,0	61,5	132,5
włna	pensy/kg	292,0	290,0	293,0	276,0	105,8
skóry ciężkie (krowie)	centy/lb	34,0	34,0	40,0	98,0	34,7
METALE						
złom stali	dol./tona	78,2	93,2	97,5	91,5	85,5
miedź elektr. (wire bars)	f.sz./tona	884,0	880,0	935,0	925,5	95,5
cyna	"	7450,0	7360,0	7720,0	7490,0	99,5
cynek	"	303,0	287,0	334,0	384,0	78,9
ołow	"	331,0	345,0	449,0	577,0	57,4
srebro	pensy/kg	554,0	577,0	660,0	414,0	133,8
INNE						
kauczuk	pensy/kg	61,5 *	62,3	68,0	54,3	113,3

Miejsce notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry ciężkie; Winnipeg — jęczmień; Nowy Jork — cukier, złom stali; Bradford — wełna; Liverpool — bawełna; Londyn — kawa, kakao, miedź elektrolityczna (wire bars), cyna, cynek, ołow, srebro, srebro.

Jednostki przeliczeniowe: 1 buszel pszenicy = 27,2 kg; buszel kukurydzy = 25,4 kg; 1 lb (funt) = 0,454 kg.

Z innych informacji dotyczących zbóż na odnotowanie zasługuje doniesienia o utrzymującej się suszy w USA, która odbiła się może niekorzystnie na zbiorach zbóż w tym kraju oraz oceny, że ich zbiory w Indiach będą niższe niż w roku ubiegłym.

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

Ceny kawy na giełdzie londyńskiej wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia. Główną tego przyczyną były w dalszym ciągu zakupy krajów tzw. grupy z Bogoty, zmierzające do podtrzymania jej cen. Pewną rolę odegrały jednak również informacje o możliwości niższych w br. zbiorów w Kolumbii, będącej drugim, po Brazylii, największym eksporterem tej używki.

W odróżnieniu od cen kawy, ceny ziarna kakao obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia i w końcu tego okresu doszły do poziomu najniższego od lipca 1976 roku. Na odnotowanie zasługuje rozmowy podjęte przez Wybrzeże Kości Słoniowej w celu zmniejszenia rosnących zapasów ziarna kakao przez jego sprzedaż na cele inne (masło, makiuchy oraz alkohol) niż tradycyjny przerób (zostały one podjęte z Brazylią oraz firmami zachodnioeuropejskimi zajmującymi się importem i przerobem ziarna kakao). Wybrzeże Kości Słoniowej było bowiem inicjatorem akcji składowania ziarna kakao w celu przeciwdziałania zniżce jego cen wynikającej z nadwyżki podaży nad popytem.

Ceny cukru wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia i oscylują nadal na poziomie najwyższym od roku 1975, choć niższym nadal o około połowę od rekordowo wysokiego jaki osiągnęły w II połowie 1974 roku. Wśród przyczyn działających na dalszą zwyżkę cen cukru na odnotowanie zasługuje przede wszystkim ogłoszenie przez Kube, że produkcja cukru w tym kraju wyniesie w br. 6,7 mln ton wobec 8 mln w ub. roku. W dotychczasowych ocenach przewidywano wprawdzie możliwość zmniejszenia produkcji cukru w tym

kraju, jednak w skali znacznie mniejszej niż wspomniana wyżej oficjalna prognoza. Główną przyczyną utrzymującej się zwyżki cen cukru są jednak oceny, z których wynika, że światowy bilans cukru, nie tylko w roku gospodarczym 1979-80, lecz również 1980-81, zamknięcie się nadwyżką popytu nad podażą. Na zwyżkę cen cukru w drugim tygodniu maja działały również doniesienia o jego zakupach, a przede wszystkim informacja, że Indie, które są normalnie eksporterem cukru, zawarły ostatnio kontrakt na jego import w wysokości 200 tys. ton w związku ze stratami we własnej produkcji, związanymi z suszą.

● **Zróżnicowane były również zmiany cen surowców dla przemysłu lekkiego.**

Na wzmocnienie cen bawełny w stosunku do poprzedniego tygodnia działały przede wszystkim informacje o spóźnionej wiosnie w ZSRR i możliwości jej negatywnego wpływu na zbiory w tym kraju. Ministerstwo Rolnictwa USA zredukowało ostatnio prognozę zbiorów bawełny w Stanach Zjednoczonych (z 14,87 do 14,62 mln bel). Jest ona jednak nadal znacznie wyższa od zbiorów ub. roku, które wynosiły 10,85 mln bel. W ocenie Min. Rolnictwa USA przewiduje się również, że światowa produkcja bawełny będzie w br. wyższa (65,3 mln bel) niż w roku ubiegłym (60 mln bel).

Na pewne wzmocnienie cen wełny wpłynęły przede wszystkim zakupy podtrzymujące korporacji rządowych krajów będących jej eksporterami. Przyczyną utrzymującej się osłabienia cen skór był niski nadal popyt związany z wysokimi zapasami u odbiorców oraz sygnałami o pogorszeniu się koniunktury gospodarczej.

● **Zróżnicowane były także zmiany cen na rynku metali.** Ceny srebra wzrosły w stosunku do poprzedniego tygodnia, zarówno pod wpływem pewnej zwyżki ceny złota, jak również kredytów jakie uzyskali bracia

Hunt, najwięksi na świecie spekulanci srebrem, którzy ponieśli znaczne straty w wyniku poprzedniej silnej zniżki jego cen. Mimo pewnego wzmocnienia cen miedzi i cynku w stosunku do poprzedniego tygodnia, ceny metali niezależnych oscylują nadal na poziomie wyraźnie niższym niż w odpowiednim okresie ub. roku. Jeśli uwzględnić, że ceny tej grupy towarowej są najbardziej „wyczułone” na zmiany koniunktury gospodarczej, jest to ważny sygnał jej pogarszania się.

Pewne wzmocnienie cen cyny w stosunku do poprzedniego tygodnia wydaje się zjawiskiem przejściowym. Poczynając od 1 lipca br. rozpoczęła się bowiem sprzedaż cyny z zapasów strategicznych USA, co oficjalnie już ogłosiła General Service Administration. Wprawdzie decyzja o upłynięciu części cyny z zapasów strategicznych była znana już wcześniej, a jej realizacja przebiegała ma stopniowo, jednakże dodatkowa podaż cyny z tego źródła będzie miała wpływ na rynek, szczególnie wobec ogólnego spadku popytu związanego z pogarszającą się koniunkturą gospodarczą.

● **Z innych zmian na rynkach towarowych na odnotowanie zasługuje przede wszystkim podwyższenie cen ropy naftowej** przez wiele krajów OPEC (patrz str. 2 — „Za granicą”), m.in. przez Arabię Saudyjską o 2 dol. na baryłek (z 26 na 28 dolarów za baryłek). Mimo tej podwyżki ropa saudyjska pozostaje nadal najtańsza. Cena odpowiadającego jej gatunku ropy lekkiej eksportowanej przez Iran wynosi 35 dolarów za baryłek. Tak więc różnica między ceną najtańszej ropy saudyjskiej i najdroższej irańskiej wynosi nadal 7 dolarów na baryłek. Ceny tego gatunku ropy lekkiej eksportowanej przez inne kraje znajdują się w ramach tego przedziału.

Problem jednolitych cen dyskutowany był ostatnio na specjalnej sesji krajów OPEC, która odbyła się w ubiegłym tygodniu w Taifie, w Arabii Saudyjskiej. Na sesji tej przyjęto długofalową politykę cen ropy naftowej i przyjęto formułę jej korekty. W początku przyszłego miesiąca odbędzie się w Algierii sesja krajów OPEC poświęcona poziomowi cen ropy naftowej.

Arabia Saudyjska jest od dawna zwolennikiem przywrócenia jednolitej ceny ropy naftowej krajów OPEC. Pozytywnie przetargowa Arabii Saudyjskiej jest obecnie znacznie silniejsza niż poprzednio. Postanowiła ona utrzymać do końca br. wydobycia ropy na poziomie 9,5 mln baryłek dziennie, a więc o 1 mln baryłek wyższym niż poprzednio. Przy względnie wysokich obecnie zapasach ropy w krajach importujących oraz zmniejszeniu jej spożycia, w związku z dalszym osłabieniem aktywności gospodarczej w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, jest to wielkość, która decyduje o tym, że na rynku ropy naftowej utrzymuje się obecnie nadwyżka podaży nad popytem, a jej ceny w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy, realizowane na tzw. wolnym rynku, oscylują nadal wokół poziomu cen ropy irańskiej obowiązujących w transakcjach terminowych.

oceny i wskaźniki

Z informacji dotyczących rozwoju koniunktury gospodarczej w głównych krajach kapitalistycznych na odnotowanie zasługuje przede wszystkim sygnały dotyczące dalszego jej osłabienia w USA. Według ogłoszonych ostatnio danych, produkcja przemysłowa USA w kwietniu obniżyła się o 1,9 proc. w stosunku do marca br., co jest najcięższą jej zniżką od lutego 1975 r., w którym obniżyła się ona w stosunku do poprzedniego miesiąca o 2,2 proc. Główną tego przyczyną był spadek produkcji samochodów o 15 proc. w stosunku do marca oraz do 2,8 proc. Według danych Ministerstwa Handlu, w kwietniu ilość nowo budowanych domów spadła o 2,1 proc. w stosunku do marca i kształtuje się obecnie na poziomie najniższym od kwietnia 1975 roku.

Na tle tych informacji zmieniają się poglądy na temat głębokości recesji, jaka rozpoczęła się w USA. Do niedawna jeszcze administracja USA uważała, że będzie ona stosunkowo łagodna i krótka. Pogląd ten zaczyna się jednak zmieniać. Według oceny Alana Greenspana, który był przewodniczącym grupy doradców ekonomicznych prezydenta Forda, obecna recesja będzie nieznacznie tylko łagodniejsza od recesji lat 1974-1975, która była najbardziej od wielkiego kryzysu lat trzydziestych. Podobny pogląd wyraził ostatnio Lawrence Shimerline, przewodniczący Chase Econometrics.

Koniunktura w Japonii, ogólnie rzecz biorąc, w ciągu pierwszych miesięcy br. przedstawiała się podobnie jak w RFN, a znacznie korzystniej niż w USA. (o jej rozwoju w tych dwóch krajach pisaliśmy obszerniej w poprzednich przeglądach). W ocenie ogłoszonej ostatnio przez japońskie Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu zrewidowano wprawdzie wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej w marcu br. ze 143,7 na 142,5 (1975=100), co oznacza, że obniżył się on

o 3,5 proc. w stosunku do lutego. Mimo tej rewizji jest on jednak nadal wyższy niż w marcu ubiegłego roku o 10,7 proc. Według danych ogłoszonych przez trzy największe japońskie koncerny samochodowe (Toyota, Nissan i Toyo Kogyo), produkcja samochodów osiągnęła w kwietniu br. rekordowo wysoki poziom, głównie dzięki szybkiemu wzrostowi ich eksportu. Według danych japońskiej Federacji Żelaza i Stali, produkcja stali surowej w tym kraju w kwietniu br. wzrosła o 2,3 w stosunku do marca i kształtowała się na poziomie wyższym niż w kwietniu 1979 r. o 5,1 proc. Główną przyczyną wzrostu produkcji stali był wysoki popyt ze strony przemysłu samochodowego.

Pozytywną cechą rozwoju koniunktury gospodarczej Japonii w pierwszych miesiącach br. był również stosunkowo nieznaczny wzrost stopy inflacji. W powiązaniu z utrzymującą się od początku kwietnia zniżką kursu jena (por. wyżej „Na rynkach pieniężnych”) działało to aktywizując na wzrost eksportu i — co się z tym wiąże — poprawę bilansu obrotów towarowych tego kraju (por. tabela 5). Czy tendencja ta utrzyma się również w następnych miesiącach?

Rosnące wydatki na import związane ze wzrostem cen ropy naftowej, od której przywozu Japonia uzależniona jest silnie niż inne kraje kapitalistyczne, wskazują — jak się wydaje — że wspomniane wyżej korzystne tendencje mogą nie utrzymać się na dłuższą metę. W każdym razie zwraca to uwagę na znaczenie kształtowania się bilansu obrotów towarowych dla dalszego rozwoju koniunktury gospodarczej w tym kraju. Wzrost cen ropy naftowej powoduje, że zmiany w bilansie obrotów towarowych mieć będą bardzo ważne znaczenie również dla rozwoju koniunktury gospodarczej w innych krajach kapitalistycznych. Dostępne obecnie dane statystyczne na ten temat zawarte są w tabeli 5.

HANDEL ZAGRANICZNY
e — eksport; i — import; s — saldo

Tabela 5

		Marzec 1980	Luty 1980	Styczeń 1980	Marzec 1979
USA (w mld. dol.)	e	18,534	17,200	17,300	14,445
	i	21,692	22,800	22,100	16,228
	s	-3,158	-5,600	-4,800	-1,783
RFN (w mld. DM)	e	31,30	29,60	27,970	28,027
	i	29,30	29,10	27,628	24,634
	s	+2,00	+0,50	+3,342	+3,393
Japonia (w mld. dol.)	e	10,480	9,399	6,860	9,262
	i	10,520	9,586	9,241	7,775
	s	-0,040	-0,187	-2,381	-1,487
Wielka Brytania (w mld. f. szt.)	e	3,835	4,133	3,879	2,787
	i	4,011	4,359	4,200	3,134
	s	-0,176	-0,226	-0,321	-0,347
Francja (w mld. fr. fr.)	e	41,033	39,272	38,101	33,494
	i	46,882	43,538	42,729	32,287
	s	-5,849	-4,266	-4,628	-1,207
		Luty 1980	Styczeń 1980	Grudzień 1979	Luty 1979
Holandia (w mld. guld.)	e	12,556	12,570	10,774	9,255
	i	12,781	12,530	12,370	9,510
	s	-0,225	+0,040	-1,596	-0,255
		Styczeń 1980	Grudzień 1979	Listopad 1979	Styczeń 1979
Włochy (w mld. lirów)	e	4506	7187	5223	3374
	i	5640	8905	6681	3695
	s	-1134	-1718	-1458	-321

Jak widzą sytuację gospodarczą Stanów Zjednoczonych, politykę ekonomiczną, nastroje społeczeństwa i kół biznesu główni europejscy sojusznicy USA. Próba odpowiedzi na to pytanie stanowią artykuły zamieszczone we francuskim tygodniku „La Vie Française”, brytyjskim dzienniku „Financial Times” i zachodniemieckim tygodniku „Die Zeit”. Poniżej zamieszczamy skróty tych publikacji.

UPRAGNIONA RECESJA

(„La Vie Française”)

Czy zapoczątkowana ostatnio tendencja spadkowa amerykańskiej stopy procentowej jest dodatkowym dowodem, że w USA rozpoczęła się wreszcie recesja? Można tak sądzić. Jest to dziwna recesja, witana niemal z zadowoleniem, ponieważ wiąże się z nią nadzieje na obniżenie stopy inflacji do poziomu około 10 proc. rocznie. Ale taki poziom w okresie spadku aktywności gospodarczej jest dostatecznym dowodem tego, jak bardzo rozregulowana jest gospodarka Stanów Zjednoczonych.

★

Wbrew powszechnym oczekiwaniom recesja nie stawia się w ubiegłym roku na wyznaczone spotkanie. Ekonomisci amerykańscy tłumaczą to dwójako (przy czym te dwa tłumaczenia nie są ze sobą sprzeczne). Pierwsze głosi, że poziom konsumpcji w USA jest wciąż jeszcze wyższy od przewidywanego, ponieważ Amerykanie zmniejszili swe oszczędności po to, by konsumować, zajmując typową postawę ucieczki od pieniądza. Drugie wytłumaczenie przedstawia niedawno Milton Friedman. Akcentował on szybki wzrost pienią-

dza w ciągu, do którego dopuściły amerykańskie władze monetarne począwszy od kwietnia 1979, po okresie pewnego przykroczenia śruby.

W każdym jednak razie żaden z tych dwóch czynników nie mógł działać w nieskończoność. Gdzieś od sierpnia — września 1979 władze amerykańskie znowu stosują restrykcyjną politykę pieniądza, a jednocześnie uległ zahamowaniu spadek stopy procentowej. Dato to następujące rezultaty: recesja, której oznaki zaczęły się już — jak się wydaje — pojawiać; spadek obrotów handlu detalicznego w lutym i marcu 1980; tendencję spadkową tzw. wyprzedzających wskaźników koniunktury; spadek kursów akcji.

Podstawowe pytanie, jakie narzuca się w związku z tą recesją, to, jak długo będzie trwała i jaki będzie miała zakres. W tej sprawie również panuje wśród ekonomistów amerykańskich znaczna zgodność: osłabienie aktywności gospodarczej nie powinno być duże. O ile w istocie istnieje różnica poglądów co do momentu początku recesji — o tyle dość zgodne są oceny długości okresu jej trwania — ma on wynieść ok. roku. No i przede wszystkim panuje zgodna opinia co do charakteru tego spadku aktywności. Oczekuje się „recesji typowej dla Stanów Zjednoczonych w okresie po drugiej wojnie światowej” — tj. recesji bardzo umiarkowanej, wyraźnie różniącej się pod tym względem od recesji 1974 i 1975.

Dla poparcia tej dość optymisty-

cznej oceny przytacza się cztery argumenty. Po pierwsze, gospodarka amerykańska nie wykazuje poważniejszych zakłóceń równowagi. Zapasy nie są nadmierne, a popyt na mieszkania z pewnością znowu wzrośnie z chwilą obniżenia się stopy procentowej. Teza ta być może zaskoczy ludzi śledzących z bliska trudności niektórych gałęzi amerykańskiego przemysłu (przemysłu samochodowego czy hutnictwa), wydaje się jednak, że wyznają ją dość powściągliwie amerykańscy eksperci. Po drugie, amerykański eksport ma dobre perspektywy rozwoju w związku z utrzymaniem się pomyślnie koniunktury w Europie w 1980 (dobroczynny efekt rozbieżności faz cyklu koniunkturalnego w Europie i w Stanach Zjednoczonych) i w związku z konsekwencjami utrzymywania się zaniżonego kursu dolara. Po trzecie, wymienia się tu wzrost wydatków wojennych i wreszcie przekonanie, że w przypadku najmniejszych oznak zbytnej zaostrożności tendencja recesyjna, Waszyngton dokoną zwrotu w kierunku łagodniejszej polityki pieniądza i pewnej obniżki podatków.

Dla czegoż doszło do sytuacji, w której odnosi się wrażenie, że nawet prezydent Stanów Zjednoczonych mówi o nadciąganiu recesji na kilka miesięcy przed wyborami, nie z obawą, lecz z pewną ulgą? Oczywiście, rzecz w tym, że oczekuje się, iż nastąpi — najprawdopodobniej — zbawienne, a w każdym razie nieuchronne — ochłodzenie przegrzanej o-

bieńce koniunktury. Liczy się na zahamowanie inflacji, która osiągnęła poziom nie tolerowany przez opinię publiczną.

Czy nadanie priorytetu walce z inflacją oznacza w Stanach Zjednoczonych radykalną zmianę nastawienia? Czy naprawdę wyrzeczono się polityki ingerencji państwa w sprawy gospodarcze i zdecydowano się wrócić do mechanizmów gospodarki rynkowej? Czy, zgodnie z tym co się twierdzi, jesteśmy świadkami przesuwania się amerykańskiej opinii publicznej w prawo?

To zeznawanie się w prawo jest pod pewnymi względami rzeczą najzupełniej realną. Ilustracją tego procesu jest prawdopodobna nominacja Ronald Reagana na kandydata Partii Republikańskiej w wyborach prezydenckich. Inną ilustracją jest trwająca od pewnego czasu ewolucja polityki Cartera. Ale zdaniem Edgara Fiedera (z Conference Board — ośrodka ekonomicznego stowarzyszenia amerykańskich przedsiębiorców) to zeznawanie się, chociaż autentyczne, ma jednak rozmiary ograniczone. Na poparcie tej tezy cytują on fakty następujące: 1) Równowagę budżetową zapewnia się wciąż jeszcze w drodze zwiększania podatków, a nie w drodze zmniejszania wydatków państwa, jak tego domaga się liberalizm. 2) Kongres nadal od czasu do czasu głosuje za nowymi wydatkami socjalnymi. 3) Państwo udzieliło pomocy Chryslerowi i jednocześnie uchwaliło podatek od „nadmierzonych zysków” spółek ra-

stowych (prawdziwy liberalizm zakładałby postępowanie odwrotne). 4) Czwadziestą procent wpływów z tego podatku od nadmiernych zysków przeznaczają się na sfinansowanie nowych wydatków (a nie na obniżkę innych podatków). 5) Politycy amerykańscy dobrze zamierzają sobie w pamięci, jaki los spotkał ich kolegę Johna Clarka w sąsiedniej Kanadzie. Kiedy podjął on próbę realizacji polityki szukającej inspirowania w liberalizmie, utrzymał się przy władzy tylko przez kilka miesięcy. Najpierw parlament odrzucił jego propozycję oszczędnościowego budżetu, a później Clark przegrał wywołane tym wybory.

A zatem, czy Stany Zjednoczone dokonują zwrotu w prawo? W pewnej mierze tak, ale starajmy się tego nie wyolbrzymiać. Należy się obawiać, że przy pierwszej okazji nastąpi powrót do „polityki, która wyrzuciła nam tyle zła w ciągu ostatnich 15 lat”, to jest do polityki: stałego zwiększania wydatków publicznych i rozszerzania zakresu ingerencji państwa w sprawy gospodarcze; ciągłego zwiększania budżetów do wstrzymywania się od pracy — kosztem zatrudnienia, oszczędności i inwestycji. Krótko mówiąc, w perspektywie średnioterminowej Stany Zjednoczone czeka nadal wysoka inflacja. Cytowany tu ekonomista amerykański nie był optymistą. Ale komentatorowi przybyłemu z Paryża trudno było reprezentować pogląd, że u nas rzeczy przybierają obrót lepszy niż w USA.

NIE O ZAKŁADNIKACH, LECZ O CENACH DŁUGACH I STOPIE PROCENTOWEJ

(„Financial Times”)

Niezależnie od tego, co twierdzi Waszyngton, nieprawdą jest, że cały kraj mówi o losie zakładników w Iranie, czy też o czymkolwiek związanym z polityką zagraniczną. Cały kraj mówi o cenach, pożyczkach hipotecznych i stopie procentowej.

Nadejście inflacji skłoniło ludzi do kwestionowania zdolności amerykańskiego systemu politycznego do radzenia sobie z długoterminnym kryzysem gospodarczym. Nieraz słyszy się sugestie, że Stany Zjednoczone będą musiały przejść przez okres ostrych niepokojów społecznych, zanim znów wrócą do prób wcielania w życie snów o Ameryce. Sformułowaliśmy to łagodnie. Niekiedy poważni obserwatorzy mówią nawet o okresie władzy demagogów i o groźbie faszyzmu.

Po to, by doniesienia te nie sprawiły wrażenia bezpodstawnie alarmistycznych, należy stwierdzić, że podstawą ich są rozmowy z dyrektorami wielkich przedsiębiorstw, działaczkami związków zawodowych, naukowcami uniwersyteckimi i młodym ludem — w większości demokratów zarówno przez duże, jak i przez małe d. Terry Sanford, rektor Duke University w stanie Północna Karolina, którego niekiedy nazywa się ostatnim amerykańskim liberałem, mówi o możliwości „demagogicznej dyktatury”.

Tak się składa, że obserwacje wygłaszane przez tych ludzi nie w pel-

ni zgadzają się z potocznym obrazem Ameryki. Jest to kraj spokojny, cywilizowany i zajmujący się swoimi sprawami. Odnosi się wrażenie, że rozwiązuje on swe problemy rasowe znacznie lepiej, niż to czyni Wielka Brytania. Bardzo trudno wyobrazić sobie, że zdarzyłoby się tu coś bardzo dramatycznego, co dotyczyłoby całego kraju. Niemal wszystko ma tu wymiar regionalny. Przed dwoma tygodniami w Nowym Jorku ludzie mówili o strajku pracowników transportu publicznego i gratulowali sobie sposobu, w jaki ten strajk przebiegał. W ubiegłym tygodniu w Pittsburgu mówiło się o umowie zbiorowej w przemyśle stalowym i o tym, jak dzięki porozumieniu między pracodawcami a związkami zawodowymi tej gałęzi przemysłu, udało się uniknąć poważniejszego konfliktu przemysłowego. W Filadelfii, która leży na terenie tego samego stanu co Pittsburg, rokowania w przemyśle stalowym przeszły niemal nie zauważone. Zamiast tego mówiono o zahamowaniu upadku średniostwa.

Wspólnym tematem jest inflacja i współzawodnictwo o ograniczone nakłady inwestycyjne. W Pensylwanii Północna Karolina traktowana jest z pewnym rozgoryczeniem, jako dorabiający się biedny stan. A także jako stan, o którym się mówi, że ciągnie korzyści z tego, iż związki zawodowe są w nim stosunkowo sła-

be. Aż 28 stanów utrzymuje obecnie specjalne biura w Europie, by współzawodniczyć o europejskie inwestycje w Stanach Zjednoczonych. Władze Filadelfii uważają za znaczny sukces przyciągnięcie do tego miasta pewnego brytyjskiego banku handlowego. Każdy, kto chciałby podjąć działalność przemysłową na terenie Pensylwanii, najprawdopodobniej przekonałby się, że władze stanowe na własny koszt zapewnią mu całą infrastrukturę. Uważają to za zresztą przykład Volkswagena. Spółka Volkswagena z Ameryki jest jedynym przedsiębiorstwem samochodowym w Stanach Zjednoczonych systematycznie zwiększającym produkcję. Czego brak, to jakiegokolwiek poczucia centralnego kierunku. Poszczególne stany współzawodniczą wzajemnie ze sobą, ale żaden z nich nie przewodzi innym. W istocie wydaje się, że nikt nie ma tu ogólnego poglądu na stan amerykańskiej gospodarki i na kierunek, w jakim gospodarka ta zmierza. A rzeczą najbardziej zaskakującą jest to, że politycy nie zdają sobie sprawy z tego, co się dzieje.

Ameryka znajduje się przecież w samym środku długotrwałej kampanii poprzedzającej listopadowe wybory prezydenckie. Można by sądzić, że najbardziej narzucającym się problemem dla każdego kandydata będzie stan gospodarczy i potrze-

ba opracowania spójnej polityki gospodarczej.

Nikomu nie szczędzi się rad na ten temat. Związki zawodowe głośno krzyczą o potrzebie kierowania gospodarką kraju. Na ogół biorąc chciałby one wprowadzenia polityki cen i dochodów. Również niektórzy spółki akcyjne nie są przeciwnie przymuszewi kontroli cen i dochodów, chociaż głównie zainteresowane są one zmianą zasad odpisów amortyzacyjnych, ponieważ obecne przepisy na ten temat obniżają ich zyski. W środowiskach uniwersyteckich można się spotkać z poglądem, że najwyższy czas, by Ameryka ponownie przyjrzała się kwestii ogólnej koordynacji polityki gospodarczej. Czy System Rezerw Federalnych powinien być bardziej, czy też mniej niezależny? Jakże to winny być jego związki z administracją? Czy nie należy bliżej zastanowić się nad doświadczeniami innych krajów w tej sprawie — np. doświadczeniami RFN, gdzie działa względnie niezależny bank centralny i gdzie odnotowuje się sukcesy współpracy rządu, pracodawców i związków zawodowych?

Wszystkie te poglądy spaja w całość rosnące przekonanie, że dotychczasowe sukcesy Ameryki odniesione zostały raczej dzięki dużej dozie szczęścia niż dzięki dobremu zarządzaniu. Obecnie, kiedy czasy się

zmieniły, pojawia się potrzeba dobrego zarządzania. Ale obowiązujący system tego nie zapewnia, nikt nie dzierży steru.

Dwoma kandydatami najsilniej reagującymi na żądania zmian gospodarczych są: Ronald Reagan w obozie Republikańskim i senator Edward Kennedy w obozie Demokratów. W istocie nie jest takim przewrotnym twierdzenie, że w podstawie ich występują pewne wspólne elementy. Obaj wygrywają problem gospodarczy i obaj ubiegają się o zdobycie poparcia robotników. Obaj starają się wykorzystać zasadnicze niezadowolenie z obecnej sytuacji gospodarczej.

Reagan twierdzi po prostu, że należy ograniczyć ingerencję rządu w sprawy gospodarcze i obniżyć poziom podatków (nie miał wszyscy są obecnie zwolennikami obniżki podatków). Powodem, dla którego — jak się wydaje — jego stanowisko znajduje oddźwięk wśród robotników, jest to, że uznaje on, iż sprawy gospodarcze stanowią problem i gotów jest zaproponować jakieś jego rozwiązanie.

Senator Kennedy znajduje podobny oddźwięk, ale oferuje inne rozwiązanie. Obecnie bardzo trudno jest uważać Kennedygo za liberalnego demokratę. Znacznie łatwiej byłoby go porównać do np. Jamesa Callagana z okresu ostatnich wyborów powszechnych w W. Brytanii, czy

nawet do socjalistów z kontynentalnych krajów Europy. Senator jest zwolennikiem ingerencji państwa w sprawy gospodarcze, stojącym niemal całkowicie po stronie związków zawodowych.

Powracając do wyników badań opinii publicznej na temat tego, dlaczego uczestnicy wyborów wstępnych w Pensylwanii głosowali tak, jak głosowali. Wśród wyborców-demokratów stanowisko Kennedygo w sprawach gospodarczych miało co najmniej dwa razy więcej zwolenników od stanowiska prezydenta Cartera w tych sprawach. W całym kraju panuje opinia, że polityka gospodarcza prezydenta Cartera nie jest w ogóle dostrzegana ani przez związki zawodowe, ani przez pracodawców.

Sprawy te są przedmiotem codziennych dyskusji wśród ludzi zajmujących się praktyczną działalnością gospodarczą na poziomie „mikro”. Istnieją najrozmaitsze problemy regionalne, a także problemy strukturalne, a jednocześnie zaczyna kończyć się pieniądze na finansowanie służb socjalnych. Wilson Goode — Murzyn zarządzający z ramienia Partii Demokratycznej sprawami miejskimi Filadelfii — miasta, w którym występują napiecia o podłożu rasowym — wyjaśnia, że na terenie Filadelfii znajduje się 220 000 pustych mieszkań wymagających remontu. Tymczasem istniejące fundusze pozwalają na remontowanie tylko 2200 mieszkań rocznie. Można do tego dodać przykłady pogarszania się stanu ulic i autostrad dojazdowych oraz stan kolei.

Wszyscy mówią o tych sprawach. Nie ma jednak nikogo, kto zaproponowałby jakieś realne rozwiązanie tych problemów w skali całego kraju. Ten, kto przedstawiałby taką propozycję, mógłby zdobyć powszechne poparcie wyborców.

ŻYCIE PONAD STAN

(„Die Zeit”)

„Placi Pan gotówką czy kartą kredytową” — pyta kasjerka w domu towarowym. Większość klientów decyduje się na zapłacenie kartą, gdyż prawie nikt w Ameryce nie nosi przy sobie więcej jak 40 dolarów. Kiedy dochodzi do płacenia, Amerykanie wyciągają zamiast gotówki karty z oszklonymi „dżokerami”, noszące takie nazwy, jak „American Express”, „Visa” lub „Master Card”.

Ten, kto może posiadać w USA kartę kredytową (a wystarcza do tego niewielkie dochody), otrzymuje wkrótce pocztą propozycję uzyskania dodatkowej karty kredytowej wraz z odpowiednim formularzem.

Posiadać tych kolorowych plastikowych kart nie płaci dotychczas (pomijając nieliczne wyjątki) żadnych „składek członkowskich”. Dopiero w trakcie używania karty gromadzą się odsetki uzależnione od wysokości i okresu spłaty kredytów udzielanych konsumentom.

Nie dziwnego więc, że karty kredytowe stały się niedołącznym atrybutem Amerykanów. Są przecież tak bardzo praktyczne: nie potrzeba ciągle chodzić do banku po gotówkę, a rachunek za zakupy nadejdzie najwcześniej po czterech tygodniach, wobec czego łatwo można dać sobie radę z okresowymi (czytaj: chronicznymi) niedoborami pieniędzy. Jeśli również nie starcza pieni-

dzy, to wystawca karty kredytowej wcale nie jest zły: trzeba tylko płacić odsetki i wykazywać dobrą wolę przez spłatę niewielkich rat.

Amerykański świat biznesu chętnie toleruje całą krzątaninę związaną z rozliczeniami zakupów na karty kredytowe i wynikającymi stąd spłatami, ponieważ firmy dobrze znają magię tych kart: kiedy klient nie musi oddać banknotów dolarowych, lecz tylko złożyć podpis pod rachunkiem, wówczas zanika strach przed wysoką ceną. Niekiedy miliony zakupów zbierają karty kredytowe filatelistów i znaczni i pozwalają rosnąć swoim zadłużeniom z tytułu zakupów konsumpcyjnych aż do 20 000 dolarów.

Odpowiednio do skali rozpowszechniania się kart kredytowych wśród ludności, wzrosło się teraz zaniepokojenie banków. Niekiedy mniejsze banki próbują sprzedać swą pulę kart kredytowych innym instytucjom kredytowym, ponieważ obawiają się, że zawał się na nie ten cały domek z kart. Karty kredytowe przynoszą bowiem dzisiaj coraz większe straty. Wynika to z wysokich kosztów zdobywania pieniądza.

Aby zrekomensować koszty własne, banki musiałyby stosować wobec posiadaczy kart kredytowych odsetki przekraczające 20 proc. W wielu

stanach ustawodawstwo nie pozwala jednak na przekroczenie górnych granic oprocentowania, które są mocno odległe od takiego poziomu. Dlatego banki próbują możliwie szybko odzyskiwać pożyczone pieniądze. Jednak posiadacze kart kredytowych wykazują dzisiaj wyjątkowo mały pośpiech w płaceniu miesięcznych rachunków. Ich zadłużenie gwałtownie wzrosło w minionych miesiącach. Posiadacze dwóch najbardziej rozpowszechnionych kart „Master Card” i „Visa” są zadłużeni w sumie na 12,5 mld dolarów.

Obecnie chodzi o ograniczenie dalszego wzrostu ilości „plastikowych pieniędzy”. Chce tego w każdym razie Jimmy Carter. W ramach swego ostatniego programu antyinflacyjnego upoważnił on amerykański bank centralny — System Rezerw Federalnych — do ograniczenia kredytów na wydatki konsumpcyjne. System Rezerw Federalnych zobowiązał w związku z tym banki i inne przedsiębiorstwa udzielające kredytów konsumentom do zdeponowania 15 proc. równowartości tych kredytów w banku centralnym jako rezerw nieoprocentowanych. Oznacza to dodatkowy wzrost kosztów dla banków. Przedsiębiorstwa prowadzące karty kredytowe czują się teraz zmuszone obciążać klientów dodatkowymi opłatami i śrubować

odsetki do możliwie wysokiego pułapu.

Nie wiadomo jednak, czy wszystko to wystarczy do powstrzymania konsumpcyjnego szalu Amerykanów. Wzrost odsetek w minionych miesiącach przyniósł raczej efekt przeciwny i spopularyzował jeszcze bardziej hasło „Kupuj dzisiaj — pład później”. Niekiedy obserwatorzy są zdania, że wkrótce wielu Amerykanów zacznie powściągliwiej używać kart kredytowych.

Aczkolwiek karty kredytowe są symbolem postaw Amerykanów jako konsumentów, to zaciągane na ich podstawie kredyty stanowią tylko cząstkę zadłużeń konsumentów. W końcu minionego roku długi z tytułu kart kredytowych wynosiły ogółem 55 mld dolarów. Jednocześnie Amerykanie byli zadłużeni na sumę 115 mld dolarów w związku z zakupami samochodów, a ich długi hipoteczne wynosiły aż 847 mld dolarów. Z uwagi na sytuację przemysłu samochodowego i budownictwa Carter nie zamierza ingerować w te dwa rodzaje zadłużenia.

Banki amerykańskie z reguły oceniają solidność potencjalnych kredytobiorców mniej według ich dochodów lub majątku, a bardziej według ich „historii kredytowej”; ten, kto regularnie spłacał dotychczasowe zadłużenia, może robić nowe, większe długi. Aby zdobyć sobie odpowiednią reputację, wielu młodych Amerykanów zadłuża się nawet wtedy, kiedy może sfinansować zakupy z własnych oszczędności. Wszelkie odsetki kredytowe można pobrać od dochodów deklarowanych w oświadczeniu podatkowym. Ten prze-

pis bardzo zachęca do zakupów finansowych pożyczonymi pieniędzmi. Ten, kto jest powściągliwy w wydatkach konsumpcyjnych i gromadzi oszczędności, musi opodatkować wszelkie dochody z tytułu odsetek i dywidend.

Wskutek braku bodźców do oszczędzania nie powstały w USA instytucje analogiczne do zachodniouniemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych. Podczas gdy w Republice Federalnej osoba budująca dom finansuje z własnych oszczędności ok. 40 proc. kosztów, to amerykańskie kasy oszczędności i banki, które coraz szerzej zajmują się tymi transakcjami, akceptują w okresach spokojnej koniunktury dziesięcioprocentową zaliczkę.

Wszystko to mogło mieć sens w okresie niskich cen surowców i ciągłego wzrostu wydajności pracy i przyczyniało się do dynamicznego rozwoju gospodarki narodowej USA. Dzisiaj, kiedy ceny surowców podnoszą się, a wydajność pracy popada prawie w stagnację, zachęty do robenia długów i antybożce wobec oszczędzających tworzą skuteczną działającą maszynę inflacyjną. Amerykańska opinia publiczna niemal nie zdaje sobie sprawy z tych współzależności.

Obok prywatnych gospodarstw domowych również rząd USA żyje ponad stan. W ciągu ostatnich 21 lat tylko dwukrotnie zamknął on rok budżetowy nadwyżkami.

Objejmując urząd prezydenta, Jimmy Carter obiecał wyrównać budżet federalny. Mimo ożywienia koniunktury, które przeciwdziałało przeci-

wydatkom państwowym, Carter przesunął jednak zrównoważenie budżetu na kolejne lata. W bieżącym roku budżetowym, który kończy się we wrześniu, eksperci oczekują deficytu na poziomie prawie 45 mld dolarów.

Amerykańska opinia publiczna nie bez powodów niepokoi się ciągłymi niedoborami w waszyngtońskich księgach budżetowych. Głównie z uwagi na chaotyczną sytuację na amerykańskim rynku obligacji J Carter zdecydował się uczynić likwidację deficytu budżetowego osią swego programu antyinflacyjnego. Przy pomocy obniżenia wydatków (niesprecyzowanego dokładnie) i pewnego powiększenia wpływów przewidział on przedłożony w styczniu budżet na 1981 rok tak dalece, że według ostatnich prognoz zniknie deficyt. Wprowadzenie podatku od importu surowej ropy naftowej, które spowodowałoby wzrost cen benzyny o 5 centów za litr, powinno zapewnić dodatkowe wpływy w wysokości 10 mld dolarów — potrzebne, o ile obniżki wydatków nie wystarczą.

W sumie jednak carterowski program antyinflacyjny oznacza robenie wielkiego hałasu wokół niezbyt istotnych przedsięwzięć. Nie spełniły się nadzieje, że wyraźny zwrot w amerykańskiej polityce fiskalnej odciąży politykę pieniądza Systemu Rezerw Federalnych. Oznacza to, iż amerykański bank centralny będzie zmuszony jeszcze bardziej ograniczyć podaż pieniądza, nadal podnosić odsetki, aby jak najszybciej przekształcić obecny superboom w recesję, która jednak będzie zapewne głębsza, niż życzyłoby sobie Carter.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stefan Anczewski, Jacek Boldoń, Stanisław Chlewiński (z zastępcą redaktora naczel., Andrzej Chmielowski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński, Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora naczel.), Lech Froelich, Maria Gawrońska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Teresa Gójska, Aleksandra Górska (redaktor naczelny), Krzysztof Krawiec, Anna Kuszo, Andrzej Lubowski, Marcin Makowiecki, Eugeniusz Możejko, Andrzej Nalecz, Jacek Zawecki, Grzegorz Piarski, Andrzej Piwoński (red. graficzny), Zanna Regal, Marian Sikora, Karol Szwed, Andrzej Wójcik (redaktor naczelny), Andrzej Zubewski (fotoreporter).

ADRES REDAKCJI: 00-481 Warszawa, ul. Hoża 35 (skrytka pocztowa nr 7 - 00-950 Warszawa), telefon: redaktor naczelny sekretariat 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-93-92, redaktorzy: 28-93-42, 28-93-54, 28-93-54. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca, a w razie opublikowania zastrzega sobie prawo ich skracania.

WYDAWCA: RSW „Prasa-Książka-Ruch” - Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11, 28-24-11.

OGŁOSZENIA: RSW „Prasa-Książka-Ruch” - Biuro Ogłoszeń Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa-Książka-Ruch” w miastach wojewódzkich, za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WARUNKI PRENUMERATY: Prenumeratę na kraj przyjmują Oddziały RSW „Prasa-Książka-Ruch” oraz urzędy pocztowe i doręczyciele w terminach: do 25 listopada na I kwartał i I półrocze roku następnego i cały rok następny; do 10 marca na II kwartał roku bieżącego; do 10 czerwca na III kwartał i I półrocze roku bieżącego; do 10 września na IV kwartał roku bieżącego. Cena prenumeraty ogólnokrajowej wynosi 100 zł. Prenumeratę zagranicą przyjmuje Centrala Koloportażu Prasy i Wydawnictwo „Prasa-Książka-Ruch” w Warszawie. Organizacje i wszelkiego rodzaju zakłady pracy zamawiają prenumeratę w miejscowych Oddziałach RSW „Prasa-Książka-Ruch” w miejscowościach zaś, w których nie ma Oddziałów RSW, w urzędach pocztowych i doręczycielach. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki dla prasy przyjmują RSW „Prasa-Książka-Ruch”, Centrala Koloportażu Prasy i Wydawnictwo „Prasa-Książka-Ruch”, konto PKO nr 1531-1. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki za granicę jest droższa od prenumeraty krajowej o 50 proc. dla zleceniodawców indywidualnych i o 100 proc. dla zleceniodawców instytucji.

SPRZEDAŻ egzemplarzy numerów zdeklarowanych na uprzednie zamówienie prowadzi Centrala Koloportażu Prasy i Wydawnictwo RSW „Prasa-Książka-Ruch”, 00-624 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5, Numer Indeksów 38506.

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