

UNIWERSYTET ŁÓDZKI
Wydział Ekonomiczny - Socjologiczny

Krystyna Iwińska

**"WARUNKI WPROWADZANIA POSTĘPU TECHNICZNO-
- ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII".**



880229

**Rozprawa doktorska
napisana w Instytucie
Obrotu Towarowego
pod kierunkiem
Prof.dr habil. Jerzego Dietla**

Łódź 1974 r.

WILKES UNIVERSITY
LIBRARY

WILKES UNIVERSITY

WILKES UNIVERSITY
LIBRARY



Rps2038

Rps 2038

WILKES UNIVERSITY
LIBRARY

Qh 383 / 74

7.11

WSZEP

ROZDZIAŁ I - CHARAKTERYSTYKA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII	5
1. Istota postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii na tle handlu	5
2. Warunki zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii	26
3. Założenie metodyczne pracy	33
ROZDZIAŁ II - WARUNKI EGZOGENICZNE ZASTOSOWANIA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII	46
1. Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne	46
2. Relacje: majątek trwały-zatrudnienie-sprzedaż w gastronomii	66
3. System zarządzania gastronomią	94
ROZDZIAŁ III - WARUNKI ENDOGENICZNE ZASTOSOWANIA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII	114
1. Baza materialno-techniczna gastronomii	114
2. Czynniki pracy ludzkiej jako warunek zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii	152.
ROZDZIAŁ IV - KIERUNKI POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII	171
1. Postęp techniczno-organizacyjny w bezpośredniej obsłudze konsumentów	171
2. Postęp techniczno-organizacyjny w zaopatrzeniu składów gastronomicznych	186
ZAKOŃCZENIE	197
BIBLIOGRAFIA	200
SPIS TABLIC	215
SPIS WYKRESÓW	218
ZAŁĄCZNIKI	219

Ogólny postęp społeczno - gospodarczy oraz wzrost dochodów pieniężnych ludności powodują rozszerzenie się popytu na usługi gastronomiczne. Zwiększają się wymagania w odniesieniu do gastronomii, które zmuszona jest do oferowania znacznie bogatszego asortymentu usług. Jej role nie może się ograniczać tylko do spełnienia funkcji powszechnego żywienia ale również do zaspokajania bardziej ekskluzywnych wymagań. Konieczne jest więc powiększenie bazy materialno - technicznej i zatrudnienia w gastronomii oraz zmiany jej form organizacyjnych. Wynaga to podjęcia studiów nie tylko nad problematyką mechanizmu rynku usług gastronomicznych ale również nad postępow techniczno - organizacyjnym w przedsiębiorstwie i zakładzie gastronomicznym. Postępowi technicznemu przypisuje się bowiem główną rolę w procesie odrobienia nawastrawionych zaległości spowodowanych niedorozwojem bazy materialno - technicznej gastronomii oraz niesprawnością funkcjonowania istniejącej sieci zakładów.

Celem pracy jest próba określenia warunków zastosowania postępu techniczno - organizacyjnego w gastronomii oraz wskazanie kierunków jego rozwoju. W szczególności prace na dać odpowiedź na następujące pytania:

- jakie są odrębności postępu techniczno - organizacyjnego w gastronomii;
- jaki jest wpływ zmian w zapotrzebowaniu na usługi gastronomiczne na postęp techniczno - organizacyjny w gastronomii;
- jak kształtują się relacje między czynnikami produkcji;
- jakie zmiany w systemie zarządzania gastronomią mogą mieć wpływ na stymulację postępu techniczno - organizacyjnego;

- jakie warunki stworze obecna baza materialno - techniczna
- oraz zatrudnienie w gastronomii dla postępu technicznego -
- organizacyjnego.

Wprowadzenie postępu technicznego - organizacyjnego w gastronomii wymaga znacznej indywidualizacji jego rozwiązań. Tylko wtedy będzie można przezwyciężyć bariery wynikające z niskich kosztów działalności gastronomii, poziomu bazy materialno - technicznej, małych nakładów inwestycyjnych jak i niedostosowanego do warunków miejsca i czasu systemu zarządzania. Ta podstawowa teza znajduje dodatkowe uzasadnienie na skutek różnicowanych funkcji gastronomii oraz małego zasięgu przestrzennego oddziaływania zakładów. Wymaga to w konsekwencji znacznej indywidualizacji przy ustaleniu warunków i celowości zastosowania określonych form postępu technicznego - organizacyjnego. Dla przykładu można wskazać, iż przy ogólnym niedoborze środków kapitałowych mało miejsce znaczne ich marnotrawstwo na skutek nieprzypięwania wagi do różnych możliwości zastosowania postępu technicznego - organizacyjnego w konkretnych warunkach miejsca i czasu. Było to również spowodowane niedostosowaniem czynników produkcji do pełnionych przez gastronomię funkcji.

W pracy przedstawiono gastronomię na tle handlu oraz pozostałych dziedzin gospodarki narodowej. Ujęcie takie pozwala na wykazanie jej odrębności z punktu widzenia celu badań.

Stan bazy materialno - technicznej oraz zatrudnienie w gastronomii porównano z innymi krajami socjalistycznymi. Wskazuje się również na rozwiązanie technicznego - organizacyjnego w tych krajach. Analizę przeprowadzono w układzie struktury rodzajowej.

wej zakładów gastronomicznych. Ma to bowiem istotne znaczenie z punktu widzenia zastosowania postępu techniczno - organizacyjnego. Przeprowadzone rozważania mają wskazać, że istniejące na ogół ponadregionalne rozwiązania instytucjonalne w gastronomii oraz zbyt mała samodzielność w podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorstwa a szczególnie zakłady stwarzają niekorzystne warunki dla optymalizacji zatrudnionych w nich czynników produkcji.

Zainteresowanie skoncentrowano na gastronomii otwartej. Uzasadnione jest to jej odmiennością odnośnie zakresu i form stosowanego postępu techniczno - organizacyjnego.

Podstawę źródłową pracy stanowią dane pierwotne uzyskane z różnych przedsiębiorstw gastronomicznych oraz materiały wtórne pochodzące z publikowanych źródeł statystyki masowej a także literatury krajowej i zagranicznej. Przeprowadzono również terenowe badania empiryczne w zakładach gastronomicznych w Polsce i na Węgrzech. Brak dostatecznego materiału statystycznego, wystarczającej jego wiarygodności oraz ujmowania w różnych przekrojach ograniczeń w znacznej mierze analizę a także zastosowanie technik. W pracy stosuje powszechnie znane miary statystyczne: wskaźniki struktury, korelacji, Florence'a oraz miary dyspersji.

Zakres czasowy badań jest różny. W miarę możliwości stara no się uwzględnić długie szeregi czasowe. Kończono na roku 1970 lub 1972 w zależności od okresu wydania ostatnich publikacji z danego zagadnienia. Wyniki badań ankietowych ujęto statycznie.

Praca składa się z 4 rozdziałów, wstępu oraz zakończenia.

W rozdziale pierwszym zawarto rozważania dotyczące istoty postępu technicznego - organizacyjnego w gastronomii. Przedmiotem zainteresowań w tym rozdziale jest również określenie warunków zastosowania postępu technicznego - organizacyjnego w gastronomii oraz założenia metodyczne badań.

Rozdział drugi poświęcony został omówieniu warunków egzogenicznych zastosowania postępu technicznego - organizacyjnego. Wyszczególniono więc zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne, wytworzenie czynników produkcji oraz system zarządzania gastronomią. Zbadano również relacje między czynnikami produkcji w gastronomii oraz ich konsekwencje dla zastosowania postępu.

Problematyka warunków endogenicznych stanowi treść rozdziału trzeciego. Przeprowadzone w nim oceny bazy materialno - technicznej gastronomii oraz zaprezentowano wyniki badań empirycznych. W dalszej kolejności zajęto się analizą czynnika pracy ludzkiej określonego rozmiarami zatrudnienia.

Kierunki postępu technicznego - organizacyjnego w gastronomii omówione zostały w rozdziale czwartym. Podstawowym problemem do rozwiązania było ustalenie rodzajów i wielkości zakładów gastronomicznych, ocena form organizacyjnych w gastronomii oraz kierunki postępu technicznego - organizacyjnego w zaopatrzeniu zakładów gastronomicznych.

Zakończenie pracy zawiera reasumpcję rozważań oraz wnioski.

Pragnę tą drogą złożyć wyrazy wdzięczności mojemu promotorowi panu prof.dr habil.Jerzemu Dietlowi za pomoc i opiekę w trakcie pisanie pracy oraz serdecznie podziękować wszystkim koleżankom i kolegom z Instytutu Obrotu Towarowego UŁ za cenne wskazówki i uwagi.

ROZDZIAŁ I

CHARAKTERYSTYKA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII.

1. Istota postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii na tle handlu.

Podstawowe pojęcia związane z postępow techniczno-organizacyjnym w gastronomii przedstawione zostaną na tle sagęd-
nień postępu techniczno-organizacyjnego w szeroko rozumianym
handlu. Przyjmujemy bowiem, że gastronomia jest rodzajem
handlu i wszystkie przedstawione ujęcie postępu techniczno-
organizacyjnego w handlu są również adekwatne dla gastronomii.
Zaprezentowanie w pracy stanowisk różnych autorów stanowi
inspirację do objęśnienia istoty postępu techniczno-organize-
cyjnego w gastronomii oraz wyeksponowanie cech właściwych temu
zjawisku.

Postęp techniczno-organizacyjny w nowoczesnym handlu
i gastronomii podobnie jak i w całej gospodarce stanowi je-
den z podstawowych czynników jej usprawnienia oraz podniesie-
nia na wyższy poziom usług gastronomicznych. Potrzeba tego
procesu jest następstwem przemian społeczno-gospodarczych,
uprzemysłowienie kraju, nowych kierunków rozbudowy miast
i osiedli, różnorodnych możliwości wykorzystanie czasu wolne-
go od pracy / rozwój motoryzacji, turystyki itp./.

Zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego wymaga zmian
w kierunkach rozwoju handlu, co wiąże się z urozmaiceniem

jego form organizacyjnych, rozbudowę bazy materialno-technicznej¹. Postęp techniczno-organizacyjny zarówno w handlu jak i w gastronomii nie jest procesem samodzielnym. Jest uwarunkowany szeregiem czynników egzogenicznych działających w krótkich i długich okresach, a także endogenicznych znajdujących się w przedsiębiorstwie. Nie uwzględnienie tych okoliczności prowadzi do niewłaściwej alokacji czynników produkcji wynikającej z zastosowanie postępu technicznego.

Wdrażanie postępu techniczno-organizacyjnego do handlu i gastronomii dokonuje się niejednokrotnie na zasadzie adaptacji w konkretnych warunkach². Możliwości zastosowania postępu w wielu rodzajach działalności usługowej są znacznie mniejsze niż w sferze produkcji materialnej. W związku z tym wzrost zapotrzebowania ludności na usługi, w stosunkowo mniejszym stopniu może być pokryty wzrostem wydajności pracy w sferze usług³.

1. J.Dietl: Handel i rynek w rejonach uprzemysłowianych. KiW, Warszawa 1970, s.12; E.Kołodziej: Działalność i perspektywy rozwoju handlu wewnętrznego. Handel Wewnętrzny 1968 nr 5. O.Haubold: Kierunki usprawnień obsługi konsumentów w sklepach. Roczniki IHW, 1969, z.1, s.3.
2. Przykładem adaptacji postępu może być mechanizacja prac składowych czy też adaptacja nowych form sprzedaży dla nowych warunków. Przenoszenie oddzielnych rozwiązań technicznych tylko wówczas jest uzasadnione, gdy wnosi w cały proces pracy pozytywne zmiany nie powodując potrzeby szerszej modernizacji ogólnej. Decyzje takie wymagają dokładnej analizy wpływu danego rozwiązania technicznego na cały proces pracy. Przykładem uzasadnionego rozwiązania częściowej adaptacji postępu jest mechanizacja inkas mająca zastosowanie w wielu dziedzinach działalności handlowej, w tym w gastronomii także. Może ona bowiem występować w każdych warunkach, które uzasadniają posługiwanie się tym sprzętem.
J.Kleer: System powiązań w gospodarce światowej a wzrost krajów kapitalistycznych. Ekonomista 1970, nr 1, s.163-181.
M.Strużycki: Gospodarowanie czynnikami materialnymi w handlu. ZSS "Społem", Warszawa 1971, s.67.
3. Cz.Niewiadzi: Konsumpcja usług w Polsce na tle innych krajów. W: Kierunki usprawnień metod w planowaniu i zarządzaniu gospodarką narodową. Warszawa 1968, PWN, s.14. Z.Chrupek: Postęp techniczny a wzrost gospodarczy. W: Teorie wzrostu ekonomicznego a współczesny kapitalizm. KiW, Warszawa 1962, s.380; B.Minc: Postęp ekonomiczny, PWN, Warszawa 1967, s.153.

Omówienie postępu technicznego w handlu a potem w gastronomii wymaga uprzedniego sprecyzowania co rozumie się przez ten postęp, jakie są rodzaje techniki oraz jaki postęp jest postępowaniem technicznym. Bez określenia tych podstawowych pojęć trudno byłoby ustalić w jakich postaciach postęp techniczny występuje w handlu oraz jakie wydają się być przyszłe kierunki tego postępu. Sprecyzowanie istoty techniki handlu stanowi dogodny punkt wyjścia dla objaśnienia postępu technicznego.

W ogólnym rozumieniu techniką handlu nazywa się zespół środków i warunków technicznych niezbędnych do realizacji procesów obsługi. Zatem technika handlu podobnie jak i inne rodzaje techniki wiąże się z określoną, celową działalnością ludzką, w której następuje połączenie środków technicznych, materialnych z określonymi umiejętnościami ludzkimi¹. Rozróżniamy dwa rodzaje techniki handlu: technikę przedmiotową i technikę czynnościową. Pod pojęciem techniki przedmiotowej rozumie się rzeczowe środki działania, wykorzystywane przez człowieka w procesach usługowych handlu. Wyrażają je narzędzia pracy i pomocnicze środki pracy. Przez technikę czynnościową natomiast rozumie się umiejętności ludzkie w posługiwaniu się materialnymi środkami działania usługowego².

1. L. Koźmiński: Drogi postępu technicznego i organizacyjnego w handlu. Roczniki IHW 1972, nr 5; M. Strużycki: Technika w procesach usługowych handlu. IHW, Warszawa 1963, nr 14, s. 10.

2. M. Strużycki: Postęp techniczny w handlu. PWN, Warszawa 1964, s. 6-7. O. Lange: Ekonomia polityczna / zagadnienia ogólne/, PWN, Warszawa 1961, s. 127; J. Gosiewski: Sterowanie postępowaniem nauki i techniki w gospodarce narodowej. Wyd. Śląsk, Katowice 1973, s. 25.

Współczesna technika handlu jest przede wszystkim techniką przedmiotową, techniką narzędzi i pomocniczych środków pracy. Z nimi dopiero wiążą się umiejętności ludzkie niezbędne do tego, aby środki te mogły być racjonalnie wykorzystane i stosowane¹.

Podział techniki handlu jest umowny i dotyczy przede wszystkim tej techniki, która jest związana organizacyjnie z handlem. Technika gastronomii służy w przeważającej części procesom produkcyjnym. Nie oznacza to jednak, że charakterystyczne dla usług gastronomicznych połączenie z produkcją powoduje, że należy ją zaliczyć do technik przemysłowych. Interpretacja tego typu ujęć musi być bardzo ostrożna. Technika gastronomii bowiem mimo jej wielu odrębności jest typowa dla działalności handlowej. Nie można patrzeć na jej istotę tylko jednokierunkowo. Należy brać pod uwagę całokształt usług handlowych, w który włączone są również usługi gastronomiczne a także stojące z nimi w związkach komplementarnych usługi hotelarskie, transportowe, turystyczne. Zasadnicze różnice między techniką gastronomii

-
1. W literaturze ekonomicznej brak jest dotychczas jednoznacznej interpretacji pojęć "technika" oraz terminu pokrewnego "technologie". Niektórzy autorzy przez technikę rozumieją tylko środki pracy /np. G.W. Osipow - Technika i postęp społeczny. Warszawa 1961, s. 111; J. Cordón: Zarys ekonomiki postępu technicznego, PWN, Warszawa 1966, s. 11; J. Lisikiewicz: Postęp techniczny a wydajność pracy w przemyśle. PWN, Warszawa 1963, s. 36/ inni rozszerzają to pojęcie także na metody wytwarzania. Np. Technikę danej działalności gospodarczej stanowi wg O. Langego "zespół środków służących do realizacji celu oraz sposób ich stosowania" /Ekonomia polityczna, t. I, PWN, Warszawa 1967, s. 194/. Technologie natomiast jak się wydaje jest pojęciem adekwatnym tylko do działalności produkcyjnej. Wg O. Langego technologia jest nauką zajmującą się rozważaniem rodzaju techniką produkcyjną /Ekonomia polityczna, t. II PWN, Warszawa 1966, s. 21/. Stanowiska innych autorów w tej sprawie przedstawia K. Wandelt: "Istota i rodzaje postępu technicznego. Poznań 1961, s. 25-34- cyt. ze H. Król: Postęp techniczny a kwalifikacje. Wpływ postępu technicznego na potrzeby kadrowe przemysłu. KiW, Warszawa 1970, s. 17. Dodać jeszcze można, że literatura anglosaska pod pojęciem "technological" rozumie szerokie pojęty postęp techniczny i organizacyjny. W Polsce termin ten został zawężony tylko do czynności związanych z procesem produkcyjnym.

s techniką przemysłową wyraża się również w stwierdzeniu, że wszelkie rodzaje techniki w działalności przemysłowej nie służą w takim stopniu potrzebom rynku lokalnego, tak jak ma to miejsce w gastronomii. Bez uwzględnienia warunków tego rynku trudno powiedzieć, jaką techniką należałoby zastosować. Zróżnicowana ona będzie również w zależności od segmentu obsługiwanego rynku np. rozwój masowego żywienia wymaga zastosowania zupełnie innej techniki niżeli w lokalach niestandardowych. Odrębność techniki gastronomii od techniki przemysłowej wyraża się również w fakcie, iż rozwój jej związany jest z obsługą finalnego odbiorcy¹. W takim zakresie rozumiemy to pojęcie w pracy. Uzasadnia to również możliwości porównywania techniki gastronomii z techniką handlu.

Z punktu widzenia istoty techniki handlu i gastronomii wydaje się, że postępowaniem technicznym można nazwać zachodzące w czasie zmiany w technice, zaś szybkość z jaką te zmiany się dokonują - tempem postępu techniczno-organizacyjnego². Nie eksponujemy w tym ujęciu czynnika organizacyjnego. Stanowi to bowiem przedmiot późniejszych rozważań.

Tempo wprowadzenia wyższej techniki zależy od szczególnych okoliczności w każdym kraju, a przede wszystkim od sytuacji na rynku pracy. Niekiedy nadwyżki siły roboczej mogą stanowić

1. W mniejszym zakresie zainteresowanie skoncentrowano na technologii rozumianej sensu stricto. Potraktowano ją w pracy jako dąg. Rozważania dotyczące technologii ograniczone tylko do tych kwestii, które bezpośrednio łączą się z zastosowaną techniką.

2. Por.: Z. Bąblewski, Z. Bosiekowski: Ogólne wiadomości o postępie technicznym i wynalazczości. PTE, Warszawa 1965/66, s. 2.

barierę zastosowania postępu technicznego, o ile ten ostatni wiąże się z inwestycjami mechanizacyjnymi¹.

Takie ujęcie istoty postępu techniczno-organizacyjnego może budzić jednak pewne wątpliwości.

Nie każde bowiem zmiany w technice handlu można uznać za postęp techniczny. Zmiany te muszą spełnić co najmniej jeden z szeregu warunków, a mianowicie, bądź ułatwić pracę ludzką, polepszyć przedmiotowe warunki pracy, bądź zwiększyć ilość lub jakość świadczonych przez handel usług², czyli ogólnie mówiąc muszą prowadzić do szeroko pojętego wzrostu wydajności pracy. Takie rozumienie postępu technicznego stanowi tylko jedną z możliwych jego interpretacji, bynajmniej nie najlepszą.

Istnieje wiele definicji postępu technicznego. Dotyczą one jednak innych działów gospodarki narodowej a przede wszystkim przemysłu³. Poglądy ekonomistów dzielą się na 2 zasadnicze grupy. Do grupy pierwszej można zaliczyć tych autorów wg.

-
1. R. Stojanović: Teorie wzrostu gospodarczego w socjaliźmie. PWN, Warszawa 1965, s. 100.
 2. K. Oryl: Postęp techniczny i zatrudnienie w rozwoju gospodarczym krajów kapitalistycznych. Poznań 1964, s. 27; R. Wilczewski: Postęp techniczny i organizacyjny jako czynniki wzrostu wydajności pracy w przemyśle. Lata 1960-1967. Prace Instytutu Planowania, Warszawa 1969, s. 46.
 3. Należy zaznaczyć, że istnieje ścisłe powiązanie zmian wywołanych postępu technicznym zachodzących w przemyśle ze zmianami w handlu. Przecieknięciem postępu technicznego w handlu są bowiem możliwości produkcyjnego przemysłu, stan jego bazy materialno-technicznej oraz możliwość wytworzenia niezbędnych urządzeń i narzędzi zapewniających zapotrzebowanie handlu na środki techniczne. Handel basuje więc na produkcji przemysłowej. Z drugiej strony rozwój handlu pozwala na równoczesny rozwój innych dziedzin gospodarki narodowej. Dlatego inwestycji w handel nie można rozpatrywać wyłącznie z punktu widzenia efektów bezpośrednich, ale również trzeba brać pod uwagę efekty pośrednie. Dodać jeszcze można, że w gastronomii asortyment produkowany jest w samych zakładach. Cechą charakterystyczną usług gastronomicznych jest to, że w dużej mierze wszystkie procesy technologiczne znajdują się w przedsiębiorstwie i zakładzie gastronomicznym.

których postęp techniczny to zmiany techniczne, technologiczne /wąsko rozumiane/ i organizacyjne wprowadzone do produkcji. Znamioną cechą postępu technicznego jest substytucja pracy żywej przez uprzedmiotowioną. W ten sposób spośród ekonomistów polskich interpretują postęp techniczny - K.Łaski, B.Minc, J.Lisikiewicz, J.Tomala, Z.Knysiak ¹.

Do grupy drugiej zaliczyć można tych autorów, którzy istotę postępu technicznego upatrują w zmianach relacji nakłady - produkcja sarzucając przedstawionym definicjom zbyt "technicyzyczne" podejście do istoty postępu technicznego. Uważają oni, że istotę tę należy wyprowadzić z rachunku ekonomicznego, w świetle którego nie każda zmiana techniczna prowadząca do substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną zasługuje na miano postępu technicznego, a tylko taka, która prowadzi do uzyskania z danych nakładów większych efektów lub danych efektów przy mniejszych nakładach ².

Rozpatrując postęp techniczno-organizacyjny z punktu widzenia założonego celu pracy należy wziąć pod uwagę rynek branżowy, dla którego się go ujmuje, w tym przypadku rynek usług gastronomicznych. Założenie o substytucyjności czynników wytwórczych które stanowią immanentną cechę postępu techniczno-organizacyjnego w przemyśle, w odniesieniu do całego handlu oraz gastro-

1. Por.np.: Z.Dobrska: Wybór technik w krajach gospodarczo-sa-cofanych, PWE, Warszawa 1963, s.13. Z.Knysiak: Czynniki wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce 1950-1960, PWN, Warszawa 1964, s.19; J.Lisikiewicz: op.cit.s.35; B.Minc: Ekonomia polityczna socjalizmu, Wyd.II, PWN Warszawa 1965 s.155; J.Tomala: Postęp techniczny i wzrost gospodarczy, "Ekonomista" 1962, nr 1, s.66.

2. A.Skrsypek: Postęp techniczny i jego wpływ na zatrudnienie w gospodarce socjalistycznej. Zeszyty Naukowe Politechniki Gdańskiej. Zeszyt II, Gdańsk 1967, nr 107, s.10.

nomii nie znajduje empirycznej weryfikacji. W bardzo wielu dziedzinach działalności handlowej udoskonalenie technik znajduje wyraz w elementach jakościowych. Z kolei na postęp techniczno-organizacyjny w handlu i gastronomii nie można patrzeć jednostronnie i ograniczać tylko do instytucjonalnie wydzielonego handlu. Związki między postępow technicznym w handlu i innych działach gospodarki narodowej są różnokierunkowe. Wynika to z coraz większej substytucyjności czynności handlowych oraz czynności wchodzących w skład strategii marketingowej między poszczególnymi dziedzinami gospodarki narodowej.

Nie oznacza to jednak, że definicje postępu techniczno-organizacyjnego w sferze produkcji można bezkrytycznie przetransponować do handlu. Bowiem odrębność wytwarzanego przez handel produktu sprawia, że mamy tu do czynienia z usługami, w związku z tym większą wagę należy przywiązywać do efektów społecznych wynikających z zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Na tle przedstawionych rozważań warto wobec tego się zastanowić co należy rozumieć przez postęp techniczno-organizacyjny w handlu i gastronomii oraz jakie są jego cechy charakterystyczne i właściwości.

Sformułowanie postępu technicznego oparte zresztą na definicji K.Wandelta¹ w aplikacji do handlu ujaśuje postęp techniczny następująco: "Postępem technicznym w obrocie towarowym nazywamy opartą na rachunku ekonomicznym zmianę techniczną i technologiczną wprowadzoną do szeroko pojętych usług handlu. Zmiana ta może się wyrażać wprowadzeniem nowych lub udoskonalonych urzą-

1. K.Wandelt - op.cit.

dzeń, nowej technologii, które powodują wzrost produktywności, obniżkę kosztów jak również wykorzystanie w sposób doskonalszy istniejących zasobów"¹. Definicja ta budzi jednak pewne wątpliwości. Nie uwzględnia ona mianowicie odrębności postępu technicznego w handlu, a przede wszystkim tego, że postęp techniczny w handlu w większości przypadków stosuje się dla polepszenia efektów społecznych a nie ekonomicznych. Kładzie ona bowiem nacisk na wszelkie zmiany techniczne wprowadzane do handlu. Pray czym należy w tym miejscu zrobić zastrzeżenie, że nie każdy przypadek zmiany technicznej jest postępem. Rozwiązania techniczne bowiem muszą być nie tylko nowe w stosunku do rozwiązania, które mają zastąpić, ale również muszą być postępowe tzn. doskonalsze. Na tym tle powstaje jednak problem co stanowi kryterium decydujące o postępowości w technice, kiedy nowe rozwiązania techniczne realizują postęp techniczny. Postęp techniczny w handlu jest nierozdzielnie związany z procesem usługowym. Zatem podniesienie jakości procesu usługowego, jak również dążenie do uzyskania jak najkorzystniejszego stosunku pomiędzy nakładami i efektami, dążenie do poprawy warunków pracy, do uczynienia pracy lżejszą i wygodniejszą są nieodłącznymi celami realizowanego postępu technicznego. W takim ujęciu niezmiernie trudna jest kwantyfikacja efektów postępu technicznego, co jest warunkiem badania jego opłacalności. W związku z tym przy badaniu rodzajów postępu technicznego, szczególnie w bezpośredniej obsłudze nabywców należy zdawać sobie sprawę jaką usługę ma się na myśli. Istotną więc sprawą jest wiązanie postępu technicznego z udoskonaleniem konkretnej usługi handlowej. Naszym zdaniem wdrażania postępu techniczno-organizacyjnego nie można

1. *Ekonomika handlu* pod red. Zb. Zakrzewskiego. PWN, Warszawa 1965, s. 236.

całkowicie odrywać od rachunku efektywności. Przeprowadzenie takiego rachunku w handlu i gastronomii jest jednak bardzo trudne. Wpływa na to wiele czynników. Zależne jest to bowiem od horyzontu czasowego, w jakim ujmujemy interesujący nas problem. Przeważnie rachunek efektywności postępu techniczno-organizacyjnego przeprowadza się dla długich okresów, co wiąże się z preferowaniem spojrzenia ogólnogospodarczego. Przy zdecydowanym priorytecie okresów średnich i długich nie uwzględnia się prawie zupełnie skutków bieżących decyzji dla przyszłej pozycji przedsiębiorstwa na rynku, podczas gdy nawet z punktu widzenia mikroekonomicznego następuje niekiedy sprzeczność krótko i długo-okresowych celów przedsiębiorstwa. Powodowało to niejednokrotnie ograniczenie ekspansji niektórych usług gastronomicznych lub lansowanie tych, na które popyt był znacznie ograniczony. W gruncie rzeczy w działalności gastronomicznej *ex definitione* istnieje konieczność adaptacji w krótkich okresach. Z drugiej strony zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego związane z przyrostem kapitału może przyczynić się do ekspansji gastronomii. Badanie efektywności postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii utrudnione jest również przyjęciem różnych kryteriów oceny dla jakich go wprowadzamy. Efektywność tą można ujmować w kategoriach ekonomicznych makro i mikroekonomicznych oraz społecznych również w skali makro i mikrospołecznej. Te punkty widzenia nie zawsze są zgodne z sobą a przykłady z praktyki wskazują, że na ogół mamy do czynienia z niezgodnością tych celów. Niezgodność tych celów zależy również od założeń w jakich są one realizowane. Na przykład niektóre rozwiązania techniczne w gastronomii mogą być nieopłacalne dla przedsiębior-

stwa zwiększają jednak użyteczność konsumowania posiłków. Ta ostatnia utrudnia właśnie obiektywizację oceny postępu techniczno - organizacyjnego. Istotne znaczenie przy badaniu efektywności postępu techniczno - organizacyjnego posiadają również warunki miejsca i czasu, zwłaszcza w przypadku stosowania różnych kombinacji czynników produkcji. Wynagrodzenie czynników produkcji nie może jednak stanowić odpowiedniego miernika efektywności. Kosztom tym nie można bowiem przeciwstawić adekwatnych wielkości odniesienia ¹. Istniejące dotychczas w literaturze pojęcia postępu techniczno - organizacyjnego w handlu służą nam jako podstawa znacznie szerszych rozważań i uogólnień. Kontynuując rozważania prezentujemy jeszcze 2 definicje postępu techniczno-organizacyjnego w handlu.

L.Koźmiński proponuje następujące ujęcie postępu techniczno-organizacyjnego: "Postępem jest osiąganie zarówno większych wyników takimi samymi nakładami sił i środków, jak i wyników osiąganych niższym nakładem sił lub środków. Następuje dalej stwierdzenie, że nie należy uważać, że postęp w handlu automatycznie powoduje korzyść dla konsumentów, pracowników przedsiębiorstw handlowych, dostawców handlu i przedsiębiorstw. Dlatego też można rozróżnić postęp, który przynosi określone korzyści dla konsumentów, dla przedsiębiorstw oraz jest pożądanym z punktu widzenia gospodarki narodowej" ².

1. Problemy badania efektywności handlu zaprezentowane zostały w pracy J.Dietla: "Warunki oraz kierunki badania efektywności handlu oraz ocena jego przydatności" - masyzynopsis.
2. L.Koźmiński: Drogi postępu technicznego i organizacyjnego w handlu. Handel Wewnętrzny 1972, nr 5, s.8. Patrz także: L.Koźmiński - Postęp techniczny w handlu. Roczniki IHW 1960 nr 3/15, s.117.

Mogą istnieć sytuacje, w których postęp techniczno-organizacyjny jest korzystny dla wszystkich zainteresowanych, ale również i takie, w których poprawienie sytuacji w jednej grupie przyczyni się do pogorszenia wyników w drugiej. Istnieje wówczas problem, czy postęp techniczno - organizacyjny został w takim przypadku zrealizowany. Wymaga to jak już wcześniej podkreślono kuantyfikacji korzyści wymiernych oraz doprowadzenie do porównywalności tych, których nie jesteśmy niestety w stanie zmierzyć.

Ujęcie postępu techniczno - organizacyjnego, które naszym zdaniem najbardziej odpowiada warunkom działania handlu podaje M.Strużycki. Według autora postęp techniczny umożliwia lepsze i sprawniejsze wykonanie czynności handlowych, głównie zaś pozwala na:

- 1/ zastąpienie pracy żywej pracą uprzedmiotowioną, z reguły bardziej wydajną i tańszą;
- 2/ bardziej racjonalne wykorzystanie pracy żywej przez zmniejszenie uciążliwości pracy, zwiększenie wydajności i możliwość specjalizacji i związane z nią podniesienie kwalifikacji;
- 3/ unowocześnienie środków technicznych w celu poprawienia jakości procesu usługowego¹.

Można podkreślić, że podana definicja zaraca usługę na odrębności postępu technicznego w handlu, jego cele oraz konsekwencje. Uwzględnia punkt widzenia usługodawcy / przedsiębiorstwa/, który kieruje się przesłankami ekonomicznymi a nie poasekonomicznymi, podkreślając, że postęp techniczny związany jest istotnie z substytucją pracy żywej przez uprzedmiotowioną.

1. M.Strużycki: Postęp techniczny w handlu. PWE, Warszawa 1964, s.39-40.

Podkreślono punkt widzenia odbiorcy stwierdzając, że przez zastosowanie nowych środków technicznych następuje poprawa jakości świadczonych usług. Do problemu jakości należy podchodzić dość ostrożnie. Ocena jej zależy od kryteriów przyjmowanych do analizy. Zwrócono wreszcie uwagę na warunki pracy, a więc te elementy postępu technicznego, które są niewymierne, ale które tkwią w przedsiębiorstwie.

Poprawne zdefiniowanie istoty postępu technicznego jest bardzo trudne. Uwarunkowane jest ono przede wszystkim możliwością ujawnienia cech właściwych dla postępu technicznego i uogólnienia tej charakterystyki. Ponieważ istota postępu technicznego jest bardzo złożona istnieje przy jej definiowaniu niebezpieczeństwo jednostronnego podejścia, co nie sprzyja uzyskiwaniu poprawnych wniosków¹.

Można stwierdzić, że na pojęcie postępu technicznego w handlu rozumianego sensu largo składają się zazwyczaj następujące jego elementy: techniczny, organizacyjny, ekonomiczny i społeczny. Ograniczając się jedynie do najogólniejszej charakterystyki zacytowanych czterech elementów zjawiska postępu technicznego należy podkreślić, że z reguły rozpatruje się przede wszystkim techniczną i ekonomiczną stronę nowej techniki. Nie jest to jednak ujęcie kompleksowe, a niejednokrotnie ograniczenie się wyłącznie do techniczno-ekonomicznej oceny nowych form techniki może prowadzić do fałszywych wniosków. Zwłaszcza w handlu, gdzie wszelkie zmiany techniczne są immanentnie związane ze zmianami organizacyjnymi i vice versa lub społecznymi. Pominie

1. J. Lisikiewicz: W kwestii istoty postępu technicznego. Ekonomia 1963, nr 3, s. 659.

cie w analizie postępu technicznego tych elementów spowodowało by niesadekwatność pojęcia postępu technicznego. Jest rzeczą zrozumiałą, że u źródeł postępu technicznego *ex definitione* znajdują się przede wszystkim aspekty techniczne. Udoskonalenia i wszystkie zmiany techniki, ulepszenia i wynalazki - to podstawowa baza, z której wyrastają zjawiska doskonalenia się techniki i jej nowych form.

Każde nowe rozwiązanie techniczne musi być poddane analizie ekonomicznej, bowiem dopiero kwalifikowany pod względem ekonomicznym rozwój techniczny staje się postępow technicznym ¹.

Łączna ocena techniczno-ekonomiczna ujmująca analizę postępu technicznego w postaci szeregu wskaźników techniczno-ekonomicznych umożliwia wszechstronne ujęcie całokształtu zjawiska postępu technicznego. Zatrzymajmy się jednak bliżej nad następnym czynnikiem związanym z postępow technicznym a mianowicie czynnikiem organizacyjnym ². Czynnikiem organizacyjny uważany przez

1. K.Wandelt: *op.cit.*, s.35-39.

2. Widzimy potrzebę rozróżnienia między postępow organizacyjnym a zmianą organizacji. Wspominaliśmy, że nie każdy przypadek zmiany technicznej jest postępow technicznym. Podobnie nie każda zmiana organizacyjna stanowi postęp organizacyjny np. przekształcenie szeregu przedsiębiorstw w jedno przedsiębiorstwo wielozakładowe jest zmianą organizacyjną, nie musi ona jednak oznaczać postępu organizacyjnego. Zmianę organizacyjną można uznać za postęp organizacyjny jeśli daje określone korzyści, a zwłaszcza jeśli podnosi znacznie sprawność ogólną przedsiębiorstwa. Dodać można, że pojęcie organizacji jest różnie interpretowane. Pod pojęciem organizacji jedni rozumieją taką całość, której składniki przyczyniają się do powodzenia całości, inni ustanowienie stosunków zależności pomiędzy stanowiskami konieczne do osiągnięcia celów przedsiębiorstwa; bardziej ogólne określenie przyjmuje za organizację dobór i powiązanie sił i środków dla osiągnięcia celu. Por.: T.Kotarbiński: *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław 1958, s.75 oraz H.Koontz, C.O.Donnell: *Zasady zarządzania*. PWN, Warszawa 1969, s.79.

nas za synonim organizacji warunkuje w zasadniczy sposób ekonomiczność lub efekty ekonomiczne postępu technicznego.

Współzależność tę można by ująć w formie równania:

$$e = f / t, O_i /$$

gdzie:

e - efektywność ekonomiczna postępu technicznego

t - nowa technika

O_i - organizacja w różnych wariantach i formach / i - zmiana / $\frac{1}{i}$.

Z całą stanowczością stwierdzić więc można, że czynnik organizacyjny jest główną determinantą składającą się na istotę postępu technicznego. Przedstawiona współzależność jest uproszczona. W naszym przekonaniu efektywność postępu technicznego jest funkcją większej liczby zmiennych. W tym wypadku zwróciłbyśmy jednak uwagę na ekonomiczną stronę nowej techniki. Wcześniejшие rozważania wskazują, że jest to zaledwie jeden punkt widzenia badania efektywności postępu technicznego. Dla przykładu można podać, że wprowadzając nowe rozwiązania techniczne do gastronomii pozostawiając cenę usług na tym samym poziomie rezygnujemy z poprawy efektywności ekonomicznej na korzyść efektów społecznych.

Przy omawianiu związku postępu technicznego z postępowaniem organizacyjnym przyjmujemy pewne założenie. Jeżeli za cechy postępu technicznego uznamy zaangażowanie środków wytwórczych w postaci dodatkowego kapitału, to postęp techniczny wymaga zastosowania

nia nowego typu środków trwałych, a zatem zwiększenia relacji kapitału do obrotu. Wobec tego można by prasyć, iż za zmiany o charakterze organizacyjnym uważamy tylko takie, których wprowadzenie wiąże się z określoną zmianą techniki i środków trwałych, a więc mamy na myśli tylko zmiany organizacyjne, które są postępowaniem technicznym spowodowane jako stanowiące jeden z czynników jego istoty. Oznacza to, iż w takim przypadku nie uważalibyśmy jakichkolwiek zmian organizacyjnych jako związanych z realizacją postępu technicznego.

Jest to jednak rozumowanie zbyt uproszczone, a oparcie się tylko i wyłącznie na takim założeniu bardzo zawęża związek postępu technicznego z organizacyjnym.

Podkreślić należy, że nie każdy rodzaj postępu organizacyjnego jest związany z postępowaniem technicznym lub jest jego elementem¹. Postęp techniczny w handlu może bezpośrednio wiązać się z postępowaniem organizacyjnym lub też może mieć związek pośredni. Jeżeli postęp organizacyjny ma charakter bezkapitałowy to stwierdzić można, że nie jest on związany z postępowaniem technicznym. Istota tego typu zmian organizacyjnych polega na tym,

1. Zagadnieniem zmian organizacyjnych zajmuje się również M. Kalecki w związku z rozważaniami nad wzrostem dochodu narodowego. Zdaniem autora wyższą wydajność uzyskać można z istniejącego aparatu wytwórczego "przez ulepszenia w organizacji pracy, postępującą oszczędność w zużyciu surowców itp". Współczynnik "u" wyrażać poczyna - jak pisze M. Kalecki - jedynie efekt ulepszeń organizacyjnych i technicznych nie wymagających nakładów inwestycyjnych. M. Kalecki nie identyfikuje zmian organizacyjnych z postępowaniem technicznym, stoi on na stanowisku, że nie każda zmiana organizacyjna, nie każde ulepszenie organizacyjne jest związane z wprowadzeniem postępu technicznego. Zmiany organizacyjne nie związane z postępowaniem technicznym wywodzi się m.in. z modelu wzrostu sformułowanego przez M. Kaleckiego a oznaczone symbolem "u" jako współczynnik wzrostu dochodu narodowego odnoszą się do wszelkiego rodzaju usprawnień i prowadzą do zwiększenia efektywności istniejącego majątku produkcyjnego. Por. M. Kalecki: Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej. Warszawa 1964, s. 17-22.

że postęp organizacyjny w handlu pozwala uzyskać lepsze wyniki ekonomiczne bez dodatkowych nakładów albo przy nakładach minimalnych. Warto zastanowić się nad niektórymi rodzajami przedsięwzięć organizacyjnych, których zastosowanie przyczynia się nie tylko do poprawy zaopatrzenia rynku ale również wpływa na optymalizację wyników uspołecznionych przedsiębiorstw handlowych. Można tu wymienić te przedsięwzięcia, które bez nakładów kapitałowych przyczyniają się do wzrostu wydajności pracy, a tym samym wpływają na dynamizację sprzedaży, podniesienie poziomu obsługi nabywców. Można to uzyskać przez ulepszenia organizacyjne, które zmierzają do ograniczenia przerw w sprzedaży, elastycznego dostosowania zatrudnienia sprzedawców, do krótkookresowych zmian cyklicznych sprzedaży, wydłużenia czasu pracy sieci sklepowej itp. W istotny sposób do wzrostu rynkowego zaopatrzenia nabywców przyczynia się likwidowanie bądź ograniczenie okolicznościowych przerw w sprzedaży. Można to osiągnąć np. przez realizację dostaw towarowych z magazynów hurtowych w pojemnikach przed otwarciem sklepów¹.

Podobnie w gastronomii na uwagę zasługują te przedsięwzięcia organizacyjne, które przyczyniają się do wzrostu wydajności, polepszenia kultury obsługi, rytmiczności sprzedawanych posiłków, lepszej jakości czy też spożywania posiłków w estetycznych warunkach. Osiągnięcie tych celów można zrealizować przez lepsze przystosowanie asortymentu towarów do potrzeb, częściowe likwidowanie prac ewidencyjno-porządkowych, ograniczenie fluktuacji kadr poprzez odpowiednią politykę kadrową, elastyczność zatrudnienia.

1. L. Polanowski: Przedsięwzięcia organizacyjne w procesie optymalizacji efektów gospodarczych detalu. Handel Wewnętrzny 1971, nr 3, s.44-50.

Postęp techniczny jest niejednokrotnie inspirowany przez postęp organizacyjny ¹. W zasadzie bardzo trudno jest oddzielić oba rodzaje postępów, zwłaszcza, że w handlu może występować niejako sprzężenie zwrotne tzn. postęp techniczny może pociągać za sobą określone zmiany organizacyjne i odwrotnie ². Np. postęp w formach sprzedaży, które były konsekwencją zmian organizacyjnych pociągnął za sobą zmiany w środkach technicznych. W samoobsłudze i preselekcji zmieniły się nie tylko założenia organizacyjne procesu usługowego ale również rola techniki przedmiotowej i czynnościowej. Z kolei wprowadzenie mechanizacji w hurcie, a więc pełne zastąpienie pracy człowieka przez pracę urządzeń mechanicznych sprawia, że zmienia się organizacja pracy, a rola pracownika sprowadza się do ogólnego nadzoru nad funkcjonowaniem urządzeń mechanicznych, ich konserwacji, eksploatacji. Nieodłączność postępu technicznego i organizacyjnego jest w handlu i gastronomii ogromna. Tymczasem doświadczenie pokazuje, że bardzo często szuka się u nas poprawy efektywności funkcjonowania handlu czy gastronomii w różnych rozwiązaniach organizacyjnych abstrahując od jednoczesnego wprowadzania nowej techniki.

Formy postępu technicznego w sensie przewagi elementów organizacyjnych albo technicznych zależą od systemu zarządzania i od zdolności adaptacyjnej przedsiębiorstwa handlowego.

1. J.Trzeciecki: Zagadnienia badań, projektowania i wdrażania usprawnień organizacyjnych. Wybrane informacje tematyczne. CII HTE, Warszawa 1970, s.1.

2. Zagadnienia ekonomiki i organizacji usług - praca zbiorowa. Wyd.Przemysłu Lekkiego i Spożywczego, Warszawa 1968, s.154.

Jeżeli w przedsiębiorstwie istnieje konieczność warunków adaptacyjnych to postęp techniczny jest bardzo trudny do oddzielenia od postępu organizacyjnego. Oddzielenie takie jest możliwe jedynie przy przyjęciu małego systemu unifikowania oraz małych warunków adaptacyjnych np. można wprowadzić zmiany zarządzania bez zmian kapitałowych przynajmniej w krótkim okresie. W pracy przyjęte założenie, że pojęcia postępu technicznego i organizacyjnego traktujemy jako komplementarne.

Zmiany techniczne i organizacyjne wprowadzone do handlu łączą się z całym szeregiem przemian o charakterze społecznym - o czym już kilkakrotnie sygnalizowano. Toteż elementy społeczne postępu technicznego szczególnie w warunkach nowoczesnego handlu wymagają stale rosnącej uwagi.

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że ocena i analiza zjawisk nowej techniki musi się liczyć z koniecznością szeroko pojmowanej kompleksowości. Nie wystarczają niejednokrotnie przesłanki techniczne i organizacyjne, nie zawsze wyczerpują istotę problemu kryteria natury ekonomicznej. Takie przesłanki społeczne muszą znaleźć miejsce przy dokonywaniu wszechstronnej oceny zjawisk nowej techniki.

Powstaje więc pytanie, co stanowi o postępie techniczno-organizacyjnym w handlu, jaka jest jego istota?

Koncentrując uwagę na zagadnieniach postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii zwrócimy uwagę na okoliczności, które decydują o specyfice postępu w tej dziedzinie działalności gospodarczej. Trudności skwantyfikowania efektywności gastronomii oraz przedstawienie warunków i kierunków postępu techniczno-organizacyjnego wynikają z jej odrębności w stosunku do innych

dziedzin. Sfera działalności gastronomicznej jest zróżnicowana i odnosi się do różnych dziedzin życia gospodarczego. Jest bowiem wiadomo, że gastronomia łączy w sobie 3 rodzaje działalności:

- produkcyjną / niekiedy nawet o charakterze przemysłowym/
- obrotu towarowego / sprzedaż towarów handlowych/
- szeroki wachlarz czynności usługowych.

Możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w aspekcie poszczególnych rodzajów działalności są zróżnicowane. Nie ulega wątpliwości, że na szeroką skalę stosuje się go w przygotowaniu potraw, w znaczenie mniejszym stopniu w odniesieniu do czynności usługowych. Wynika z tego, że skala i możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego zależą od rodzaju oferowanego produktu. Ta różnorodność produktów lub też mówiąc inaczej usług gastronomicznych musi być brana pod uwagę niezależnie od spojrzenia na to zagadnienie od strony podaży a więc funkcji spełnianych przez poszczególne zakłady. Jeżeli wyodrębnimy 2 formy obsługi konsumentów: samoobsługę i obsługę kelnerską, to w pierwszym typie mamy do czynienia z przewagą czynności produkcyjnych i postęp techniczno-organizacyjny w większym stopniu niż w drugim systemie ma charakter substytucyjny w stosunku do pracy ludzkiej. W obsłudze kelnerskiej natomiast na plan pierwszy wybija się jakość świadczonych usług, w związku z tym postęp techniczno-organizacyjny powinien przyczynić się do podniesienia kultury obsługi konsumentów, a więc mieć charakter pracochłonny.

Złożoność działalności gastronomii powoduje, że postęp techniczno-organizacyjny wykazuje również wiele cech wspólnych

z produkcją przemysłową, jak również mimo działalności produkcyjnej znaczne odrębności. O ile w przemyśle produkcja charakteryzuje się masowością wytwarzania wyrobów standardowych, zwłaszcza wielkoseryjnej, to w gastronomii produkcja jest niewielka oraz zróżnicowana asortymentowo. W zakładach przemysłowych produkcja odbywa się w sposób ciągły a większość maszyn i urządzeń jest w pełni wykorzystywana. W zakładach gastronomicznych natomiast większość urządzeń wykorzystywana jest w krótkim okresie zgodnie z potrzebami cyklu produkcyjnego i zapotrzebowania na wytwarzane posiłki.

Artykuły wytwarzane przez przemysł nie trafiają do bezpośredniego odbiorcy - konsumenta tak jak ma to miejsce w przypadku produkcji gastronomicznej. Funkcja bezpośredniej obsługi konsumenta stanowi o znacznej odrębności tej dziedziny a poza tym kwalifikuje gastronomię do dziedzin usługowych. Zasadnicza różnica między przemysłem i gastronomią polega również na tym, że działalność gastronomii służy potrzebom rynku lokalnego. Trudno po tym wyobrazić sobie funkcje gastronomii oderwane od funkcji spełnianych przez inne ogniwa obrotu towarowego. Funkcja marketingowa określa specyfikę gastronomii, jako że niemożliwe jest istnienie zakładu gastronomicznego bez funkcji sprzedaży. Wprawdzie w przemyśle funkcja marketingowa nabiera coraz większego znaczenia, tym niemniej, może tam istnieć produkcja odłączona od pozostałych ogniw obrotu.

Dodać można, że utożsamienie gastronomii w Polsce z przemysłem gastronomicznym spowodowało dużą kapitałochłonność produkcji oraz przyczyniło się do obniżenia jakości świadczonych usług. Już sama nazwa przemysł gastronomiczny implikuje koncentrowanie

nie usługi na zagadnieniach technologii wytwarzania dań /technice kuchni/¹ odcinając od funkcji usługowych i handlowych gastronomii. Dotychczas nie zwracano ponadto uwagi na różne możliwości kombinacji czynników produkcji w danym miejscu i czasie. Wynikało to z ponadregionalnych rozwiązań instytucjonalnych w gastronomii oraz zbyt małej samodzielności przedsiębiorstw w zakresie możliwości dostosowania czynników produkcji do warunków miejsca i czasu. Wpłynęło to niekorzystnie na wyniki działalności przedsiębiorstw gastronomicznych jak również na poziom świadczonych usług. Dlatego konieczny jest właściwy w danych warunkach dobór struktury czynników produkcji. W zależności od ilości zaangażowanego kapitału i pracy ludzkiej zależąć będzie rodzaj stosowanego postępu technicznego.

Wychodzimy zatem z założenia, że postęp techniczno-organizacyjny należy rozpatrywać w aspekcie zmian w kombinacji czynników produkcji². W związku z tym przyjęto, że postęp techniczno-organizacyjny w handlu i gastronomii wyraża zmiany jej wyposażenia w środki trwałe i nietrwałe powodujące odmienną niż dotychczas kombinację czynników produkcji i przyczyniającą się w krótkim lub długim okresie do zwiększenia efektywności ekonomicznej i społecznej.

2. Warunki zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii.

Zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii wymaga uwzględnienia pewnych szczególnych warunków, prze-

1. Por. H. Rudecki: Próba usystematyzowania niektórych pojęć w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1974, nr 5, s. 11.

2. Przez czynniki produkcji w handlu i gastronomii rozumiany kapitał i pracę ludzką.

mawiających za lub przeciw konkretnym rozwiązaniom techniczno-organizacyjnym. Jednolite ich ujęcie napotyka na trudności ze względu na wzajemne powiązania między poszczególnymi czynnikami, a poza tym każdy z nich można rozpatrywać w określonym przekroju czasowym i przestrzennym. Pojęcie warunków zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego traktujemy niejednokrotnie zamiennie z pojęciem czynników warunkujących zastosowanie postępu wychodząc z założenia, że zawierają one tę samą treść merytoryczną. Wprawdzie konotacja tych pojęć w niektórych przypadkach i dla różnych celów może wydawać się zupełnie inna, tym niemniej z punktu widzenia naszych rozważań nie widzimy potrzeby ich rozgraniczania.

Warunki zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w handlu zależą w dużym stopniu od preferencji konsumpcyjnych ludności, jej warunków bytowych oraz od możliwości przeznaczenia odpowiedniej ilości środków na handel. Postęp techniczno-organizacyjny w handlu w większym zakresie nakierunkowany jest na poprawę jakości świadczonych usług, a nie na obniżkę kosztów jednostkowych czy zwiększenie ilości produktu, tak jak ma to miejsce w przemyśle.

Warunki postępu techniczno-organizacyjnego można badać z różnych punktów widzenia i dla różnych szczegółowych celów. Trudności ich określenia wynikają ze wspomnianej już wcześniej konieczności ujmowania postępu techniczno-organizacyjnego w różnych kategoriach: makro i mikroekonomicznych oraz w kategoriach społecznych: makro i mikros społecznych.

Rachunek mikroekonomiczny reprezentuje punkt widzenia przedsiębiorstwa. Dla przedsiębiorstwa zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego przyczynić się powinno do maksymalizacji wyników rozumianych jako maksymalizacja zysku przy danych marżach

z uwzględnieniem pewnych założeń przedsiębiorstwa, do których realizacji jest ono powołane. Punkt widzenia przedsiębiorstwa wyraża się więc przez rachunek kosztów. O kreowaniu określonego punktu gastronomii oraz możliwości zastosowanie nowych rozwiązań organizacyjno-technicznych decyduje w tym wypadku przede wszystkim ich opłacalność. Jak już wspomnieliśmy nie stanowi to jednak wystarczającego kryterium zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego zwłaszcza przy obecnych zasadach zarządzania. W gastronomii, bardziej niż w innych dziedzinach i sferach działalności handlowej należy uwzględnić efektywność społeczną działalności, a więc punkt widzenia konsumenta. Ma to bardzo istotne konsekwencje: przyjmując bowiem konieczność spełniania przez gastronomię jej różnych funkcji / odpowiadających różnym punktom widzenia / na niezmiennym lub wyższym poziomie, rozszerzenie usług gastronomicznych może nawet spowodować obniżenie efektów ekonomicznych.

Trudności racjonalizacji postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii wynikają więc w dużej mierze ze sprzeczności między tymi nie zawsze zbieżnymi punktami widzenia. Również naruszanie gastronomii zadań ogólnospołecznych sprzecznych z interesem przedsiębiorstwa prowadzi do ograniczenia jego inicjatywy i wdrożenia postępu na skutek realizacji bodźców nakazowych. W gruncie rzeczy chodzi więc o to, aby uruchomić takie bodźce i stworzyć odpowiednie warunki / przyjmując oczywiście założenie o konieczności równoczesnego usprawnienia systemu zarządzania / aby postęp techniczno-organizacyjny wyczerpany z punktu widzenia makrospołecznego i mikrospołecznego znalazł również odzwierciedlenie w opłacalności w kategoriach ekonomicznych. Istnieje trudność łącznego jednak ujmowania tych punktów widze-

nia wynikająca z konieczności łączenia określonych kryteriów społecznych i ekonomicznych. Zaspokojenie potrzeb konsumentów poprzez użyteczność oferowanych usług gastronomicznych wynika nie tylko z czynników fizycznych ale również psychologicznych. Nie można od tego abstrahować, a to z kolei utrudnia obiektywizację oceny usług świadczonych przez gastronomię.

Istotne znaczenie dla rozpatrywania warunków zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii posiada okres, dla którego warunki te określamy. Można przyjąć, że niejednokrotnie w długim okresie następuje zgodność między tymi różnymi punktami widzenia. Wielkość produkcji gastronomicznej wyrażająca się wielkością obrotu uzależniona jest od popytu. Przy niezaspokojonym popycie efekty niektórych nakładów kapitałowych ujawniają się natychmiast, inne zaś, zwłaszcza w przypadku zrównoważonego rynku dopiero w długim okresie, oczywiście uzależnione jest to od rodzaju urządzeń technicznych. Stąd też efekty uzyskane w wyniku zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego są zróżnicowane np. jedno urządzenie może dać efekty w okresie " t_0 ", drugie dopiero w " t_1 " czy " t_2 ". Wiele czynników składa się jednak na to, że określenie warunków postępu techniczno-organizacyjnego w okresie krótkim nabiera znaczenia decydującego. Zwrócić tu można uwagę na wzrost zmienności popytu konsumpcyjnego i preferencji konsumpcyjnych ludności, pogłębiającą się segmentację rynku, wzrost znaczenia i przyspieszenia postępu innowacyjnego i wiele innych. Jeżeli bada się efekty w zbyt długich przedziałach czasowych, to często wyniki oceny zostają zaniżone wskutek relatywnie malejącej z biegiem czasu efektywności danego wariantu postępu technicznego w stosunku do powstających w tym czasie nowych rozwiązań bar-

dziej dynamicznych pod względem ekonomicznym i technicznym. Również zbyt krótki przedział czasowy deformuje wyniki, gdyż nie pozwala zarejestrować efektów w tym okresie, w którym następuje intensywny rozwój i wykorzystanie techniki¹.

Klasyfikację czynników warunkujących zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii można przeprowadzić z różnych punktów widzenia i dla różnych celów w zależności od przyjętego kryterium ich różniczenia. Tak więc można wyodrębnić warunki bezpośrednie i pośrednie, zależne od przedsiębiorstwa i niezależne od niego, obiektywne i subiektywne, ekonomiczne i pozaekonomiczne itd. Wydaje się jednak, że wszystkie te czynniki dają się zamknąć w grupie podziałkowej czynników egzo- i endogenicznych.

Rozpatrując postęp techniczno-organizacyjny z punktu widzenia przedsiębiorstwa większość warunków egzogenicznych składa się na otoczenie przedsiębiorstwa. Można rozróżnić otoczenie ekonomiczne, polityczno-prawne oraz technologiczne. Otoczenie ekonomiczne przedsiębiorstwa to przede wszystkim system dystrybucji, system marż i cen, struktura rzeczowa rynku.

Otoczenie polityczno-prawne reprezentowane jest przez system zarządzania zakładami gastronomicznymi, a otoczenie technologiczne to postęp techniczno-organizacyjny z zewnątrz, inspirujący postęp w gastronomii i przyczyniający się do szybszej jego realizacji w działalności gastronomicznej.

Do roli wymienionych czynników składających się na otoczenie przedsiębiorstwa nie przywiązywano dotychczas zbyt dużej wagi.

1. W. Spruch: Badania naukowe a postęp techniczny w usługach. Studia i Materiały IPDiR, Warszawa 1967, t.7, s.10.

Przedsiębiorstwo traktowane było jako jednostka wyisolowana i niezależna od otoczenia¹. Tymczasem wymienionych czynników otoczenia nie można traktować jako daty zwłaszcza w długich szeregach czasowych. Odgrywać one muszą rolę aktywizującą. Pasywne traktowanie tych warunków doprowadza do niewłaściwej kombinacji czynników produkcji w danym miejscu i czasie a także przyczynia się do ograniczenia postępu techniczno-organizacyjnego w przedsiębiorstwie. Związki przedsiębiorstwa z otoczeniem ulegają pogłębieniu. Wynika to z przemian społeczno-gospodarczych a także zakładanej w przyszłości bardziej aktywnej działalności przedsiębiorstwa na rynku. Wiele okoliczności składających się na związki przedsiębiorstwa z otoczeniem należy do czynników pozaekonomicznych, trudnych do skwantyfikowania. Utrudnia to ich traktowanie jako ściennych egzogenicznych. Aktywna rola czynników składających się na otoczenie przedsiębiorstwa powinna być realizowana przez oddziaływanie przedsiębiorstwa. Dla przykładu można podać system informacji rynkowej, której znaczenie obecnie bardzo wzrasta. Trudno sobie wyobrazić politykę ekspansji usług gastronomicznych bez odpowiedniego zabezpieczenia systemu informacji propagującego te usługi. Ważne znaczenie należy również przypisać systemowi informacji między przedsiębiorstwami gastronomicznymi a przemysłowymi, zwłaszcza przedsiębiorstwami produkującymi urządzenia techniczne dla potrzeb gastronomii.

Jak się przekonamy w dalszych częściach pracy brak informacji stanowi często barierę zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego.

1. Por.: Z. Janowska: Wpływ kręgu zewnętrznego na prowadzenie instytucji. Zeszyty Naukowe UB, Seria III, z. 36, Łódź 1972, s. 67.

Wymienione czynniki składające się na otoczenie przedsiębiorstwa można zaliczyć do czynników zewnętrznych warunkujących zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii. Istotną wagę winno się przywiązywać do czynników endogenicznych. Mianem tym określa się warunki wewnętrzne, tkwiące niejako w przedsiębiorstwie. Nie trzeba dodawać, że stan środków materialnych i zatrudnienia oraz jego kwalifikacje odgrywają bardzo ważną rolę przy wprowadzaniu nowych rozwiązań techniczno-organizacyjnych.

Wykorzystując dotychczasowe rozważania warunki postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii ujęto w dwie zasadnicze grupy. Do grupy pierwszej zaliczono warunki egzogeniczne, na które składają się:

- ogólny postęp techniczny i technologiczny,
- zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne i segmentacja rynku związane z przemianami rozwoju społeczno-gospodarczego,
- sytuacja rynkowa,
- wynagrodzenie czynników produkcji,
- system zarządzania gastronomią.

W skład drugiej grupy określonej jako czynniki endogeniczne wchodzi:

- baza materialno-techniczna gastronomii,
- czynniki pracy ludzkiej.

Podział czy określenie tych warunków jest umowne i jak każdy podział niedoskonałe, przydatne jednak z określonego punktu widzenia. W praktyce pojawia się najczęściej jednoczesne oddziaływanie różnych czynników. Niezależnie jednak od trudności odpowiedzi, jakie czynniki wpływają w każdym konkretnym przy-

padku istnieje konieczność brania pod uwagę kompleksowej oceny przy stosowaniu postępu techniczno-organizacyjnego. Na warunki zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego patrzymy z 2 punktów widzenia. Z jednej strony przeprowadzone badania obrazują istniejące, aktualne warunki do wdrażania postępu, z drugiej zaś te okoliczności, które należy uwzględnić w przyszłości. Podana enumeracja warunków postępu techniczno-organizacyjnego zostanie rozwinięta w dalszych częściach pracy. Uzasadnia to w tym wypadku tylko ich sklasyfikowanie bez szczegółowego omówienia.

3. Założenia metodyczne pracy.

Podana w poprzednim podrozdziale klasyfikacja czynników warunkujących zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii ma bardzo istotne konsekwencje dla założeń metodycznych. Stopień uogólnienia poszczególnych warunków nie jest taki sam, a poza tym przy ich enumeracji zastosowano różne kryteria podziałowe. Wymaga to sformułowania wyraźnych założeń badań.

Konieczne jest przede wszystkim ustalenie zakresu postępu techniczno-organizacyjnego z punktu widzenia celu pracy. Zakres używanego przez nas pojęcia postępu techniczno-organizacyjnego jest znacznie szerszy i wykracza poza czyste technicystyczne pojęte zawiąski. Zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego wiąże się bowiem nie tylko ze zmianą środków trwałych i zatrudnienia ale także znajduje wyraz w zmianie wielkości zakładu, ich liczbie, w wyposażeniu technicznym, organizacji wewnętrznej zakładu, kwalifikacjach personelu.

Interesuje nas postęp techniczno-organizacyjny w zakładach gastronomicznych w różnych warunkach ich funkcjonowania. Uzasadnia to jego rozpatrywanie w zależności od segmentu obsługiwanego rynku. Wynika z tych rozważań, że konotacja używanego przez nas pojęcia postępu techniczno-organizacyjnego jest bardzo szeroka a jednocześnie bardzo szczegółowa. Obejmuje ona cały szereg zależności i wzajemnych uwarunkowań, bierze się więc pod uwagę wszystkie okoliczności składające się na istotę tego pojęcia.

W definicji postępu techniczno-organizacyjnego podkreślaliśmy kwestię długiego i krótkiego okresu. Pojęcia te mogą być różnie definiowane w zależności od celu badania ¹. Nie jest to podział sztywny.

Konsekwencje rozwiązań techniczno-organizacyjnych rozpatruje się na ogół w krótkim okresie - roku, bądź w kilku latach. Wynika to z nieznaczących kosztów stałych w handlu oraz niskiej kapitałochłonności ². Jednakże efekty określonych rozwiązań techniczno-organizacyjnych uszczelniają się niejednokrotnie w bardzo długim okresie. Dlatego też przy ocenie zastosowań postępu techniczno-organizacyjnego należy brać pod uwagę zarówno krótkie jak i długie szeregi czasowe.

Rozpatrując zagadnienie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii z punktu widzenia długości okresu można stwierdzić,

-
1. Szczegółowa klasyfikacja okresów gospodarczych została przedstawiona w pracy A. Rodolęgo "Wstęp do badań rynku". PWE, Warszawa 1961, s.176-178.
 2. Por.: J. Dietl: "Handel i rynek w rejonach uprzemysławianych". KiW, Warszawa 1970, s.23.

że w zasadzie nie można go rozpatrywać w sensie uzyskiwanych efektów w okresach infrakrótkich. Wprowadzić mogą następować niesnaczne zmiany uwidaczniające się w oferowanym produkcie, na to miejsce jednak bardzo rzadko, jako że sam proces wprowadzania nowej techniki wymaga pewnego czasu. Wobec tego, przyjmując definicję okresu infrakrótkiego / w okresie infrakrótkim zmiany podaży na rynku są następstwem nie tyle zmian produkcji, ile zmian w stanie zapasów towarowych/ można stwierdzić, że nie interesuje nas postęp techniczny w tym szeregu czasowym. Nie wolno natomiast zapominać, że zmiany popytu w okresach infrakrótkich rzutują na określone rozwiązania techniczno-organizacyjne. Okres krótki ma podstawowe znaczenie dla gastronomii. Przyjmując bowiem, że długość jego trwania wynosi 1 rok, wydaje się, że jest on dostatecznie długi dla wprowadzenia nowego produktu uzyskanego z zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. W okresie średnim następują zmiany w potencjale produkcyjnym a także w gustach i popycie konsumentów. Należy więc uwzględniać czynniki egzogeniczne, które nabierają w tym okresie szczególnego znaczenia.

I wreszcie w długim szeregu czasowym można mówić o kierunkach koncepcji rozwoju gastronomii. Okres długi pozwala na przeprowadzenie nowych inwestycji i rozszerzenie bazy produkcyjnej. W gastronomii, w okresie długim poprzez zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego można tworzyć niejako nową tradycję, nowe zwyczaje konsumpcyjne. Nie zawsze jednak jest to wskazane. Wydłużanie z kolei cyklu życia produktu w gastronomii wiąże się z kultywowaniem zwyczajów, z zmianą jakości oferowanego produktu.

Pewne wątpliwości natury metodycznej nasuwają się w związku z wykorzystaniem istniejącej statystyki z zakresu gastronomii.

Brak danych spowodował, że jako wyraz zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego przyjęliśmy wskaźniki dotyczące zaangażowanych czynników produkcji.

Ale i tu aktualna statystyka w dużym stopniu ogranicza uwzględnienie czynników produkcji w handlu według ogniw obrotu towarowego. Brak jest również informacji dotyczących majątku trwałego według jego struktury rodzajowej. Publikowane materiały statystyczne z zakresu majątku trwałego w przekroju ogniw handlu dotyczą jedynie informacji o wysokości nakładów inwestycyjnych w skali kraju. Takie ujęcie nie może stanowić podstawy wysuwania autorytatywnych wniosków, ze względu na różne funkcje spełniane przez handel w różnych regionach kraju. Trudności badania postępu techniczno-organizacyjnego za pomocą wskaźników nakładów inwestycyjnych wynikają z kilku jeszcze przyczyn.

Po pierwsze - między inwestycjami a postępem techniczno-organizacyjnym można zaobserwować pewne cechy wspólne ale również określone różnice. Inwestycje polegają na nakładach rzeczowych i można powiedzieć, że realizacja postępu techniczno-organizacyjnego ma w zasadzie podobny charakter. Sprowadza się ona bowiem do tworzenia nowych czy doskonalenia istniejących środków trwałych, a więc do nakładów o charakterze inwestycyjnym. Dlatego też ujmując zagadnienie bardzo ogólnie istotę obu omawianych kategorii sprowadzić można do wspólnego mianownika - substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną.

Po drugie - może następować ilościowy wzrost nowych maszyn i urządzeń technicznych bez podniesienia ich poziomu jakościowego co jest niezmiernie ważne przy badaniu zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Podstawową trudność sprawia tutaj

oddzielenie tych skutków, które są rezultatem inwestycji dokonywanych w handlu i gastronomii, a tych które są wynikiem lub następstwem postępu technicznego.

Analiza czynników wytwórczych zaangażowanych w obrotach towarowym ma bardzo istotne znaczenie, zwłaszcza przy badaniu wyposażenia badanego obszaru w poszczególne czynniki / czynnik ludzki i materialny/. Aktualna statystyka podaje w zasadzie tylko wystarczające informacje o liczbie uspołecznionych zakładów gastronomicznych w przekroju ogólnokrajowym i wojewódzkim. Dlatego też przy ocenie bazy materialno-technicznej zakładów gastronomicznych posłużono się wskaźnikami sieci, które pośrednio określają rozmiary majątku trwałego. Nie dają one jednak odpowiedzi, czy wyposażenie w bazę materialno-techniczną jest wystarczające, z uwagi na trudności związane z kwantyfikacją potrzeb. Duże znaczenie ma zróżnicowanie przestrzenne zapotrzebowania powodujące konieczność prowadzenia analizy na tle ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego i to przy znacznej dezagregacji przestrzennej¹. Analiza oparta na liczbie zakładów gastronomicznych pozwala na niepełną ocenę wyposażenia w bazę materialno-techniczną. Dlatego też powinna być uzupełniona charakterystyką wielkości poszczególnych elementów sieci, wraz z zatrudnieniem i majątkiem trwałym. Przydatne mogą być informacje dotyczące powierzchni, które ze względu na brak danych o środkach trwałych mogą służyć nie tylko do oceny dostępności sieci ale również rozmiaru zaangażowanych środków. Powierzchnię zakładów gastronomicznych można jedynie ująć dla roku 1967 ze Spisu Handlowego. Wydaje się jednak, że

1. J. Dietl, B. Lewy: Przydatność publikacji statystycznych GUS dla badań obrotu towarowego. Handel Wewnętrzny 1971, nr 2, s.25.

ograniczenie się tylko do jednego roku i to w stosunkowo odległym horyzoncie czasowym ma bardzo ograniczoną wartość poznawczą. Zrezygnowano więc w pracy z uwzględnienia tych wskaźników.

W analizie czynnika pracy ludzkiej wystąpiły trudności na skutek różnego ujmowania rozmiarów zatrudnienia w poszczególnych źródłach. Podawane są one bowiem według odmiennych zasad klasyfikacyjnych i metod obliczania: w przeliczeniu na pełne etaty lub też bez tego przeliczenia, zatrudnienie w osobach fizycznych, z uczniami lub bez itd. Wydaje się, że najwłaściwszym rozwiązaniem byłoby ujęcie faktycznego czasu pracy, gdyż wtedy wyeliminowałoby się różnice wynikające ze zmianowości pracy.

Brak publikowanych danych statystycznych dotyczących rozmiarów zaangażowanego majątku trwałego w gastronomii sprawił, że postanowiono - szczególnie w celu ilustracji relacji zachodzących między czynnikami wytwórczymi - oprzeć się na informacjach uzyskanych z trzech wybranych przedsiębiorstw gastronomicznych. Były to: Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Przemysłu Gastronomicznego w Katowicach, Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Przemysłu Gastronomicznego we Wrocławiu i Stołeczne Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego w Warszawie. O wyborze tych właśnie jednostek zdecydowały względy organizacyjne badań. Tylko w tych trzech przedsiębiorstwach istniały możliwości zebrania danych z zakresu majątku trwałego w ujęciu dynamicznym, ponieważ w latach ubiegłych nie podlegały one już Zjednoczeniom Przedsiębiorstw Handlowych, w których majątek trwały ujmowany był łącznie dla całego handlu. Zdajemy sobie sprawę z ograniczonej porównywalności zaprezentowanych informacji. Spowodowane są one kilkoma

przyczynami. Wyniki uzyskane na podstawie reprezentacji tych przedsiębiorstw obarczone są błędami na skutek odmiennej struktury przedsiębiorstw a także różnych warunków ich działania. Nie jest jednakże celem rozważań wykazanie odrębności regionalnych, a jedynie ilustracja analizowanego problemu.

W analizach ekonomicznych można uwzględnić wartość brutto i netto środków trwałych.

Wartość netto środków trwałych powstająca przez potrącenie amortyzacji księgowej jest faktycznie niższa od wartości brutto środków trwałych odpowiadającej ich zdolnościom wytwórczym. Czasami amortyzacja jest większa od wartości majątku trwałego, a co za tym idzie środek pracy znika z inwentarza majątku trwałego. Wartość środków trwałych została przyjęta jako wartość brutto, ponieważ takie ujęcie lepiej odzwierciedla ich zdolność usługową i wytwórczą.

W analizie uwzględniono tylko środki trwałe pomijając środki obrotowe i przedmioty nietrwałe. W związku ze zmianą klasyfikacji środków trwałych wprowadzoną z dniem 1.I.1970 r tę część środków trwałych¹, która została salicowana do przedmiotów nietrwałych, dodano do majątku trwałego w roku 1972 w celu uzyskania porównywalności danych. Wartość środków trwałych jest jednak zaniżona w stosunku do stanu rzeczywistego. Wynika to z faktu, że wiele zakładów gastronomicznych znajduje się w budynkach mieszkalnych lub też będących własnością innych przedsiębiorstw czy właścicieli prywatnych. Wartość tych budynków nie jest salic-

1. Monitor Polski nr 33 z 1970 r w sprawie zasad salicowania przedmiotów do środków trwałych. Dziennik Urzędowy Ministra Finansów nr 12 z 1970 r w sprawie przekwalifikowania niektórych środków trwałych do przedmiotów nietrwałych.

czana do środków trwałych gastronomii, lecz do tych działów gospodarki narodowej, do której zaklasyfikowane jest zasadnicze przeznaczenie budynku. Trudności związane z oszacowaniem tych środków trwałych spowodowały, że wartość środków trwałych ograniczone tylko do zakładów, które są własnością przedsiębiorstw gastronomicznych.

W odniesieniu do zatrudnienia uwzględniono pracowników ogółem.

Następnym problemem wymagającym rozstrzygnięcia było ujmowanie produkcji globalnej, czystej czy też obrotu. Za uwzględnieniem produkcji globalnej i czystej przemawia ich użyteczność przy porównywaniu czynników produkcji z innymi działami gospodarki narodowej. Produkcja czysta nie zawsze odzwierciedla faktyczny efekt pracy handlu. Jeżeli bowiem przedsiębiorstwo znajduje się w sytuacji monopolistycznej, wówczas sprzedaż towarów i usług następuje mniejszymi lub większymi nakładami czynników produkcji. Produkcja czysta usależniona jest ponadto od wysokości marż handlowych. Ich podniesienie wpływa na wzrost tego wskaźnika. Dlatego też dla oceny działalności handlu bardziej przydatne jest posługiwanie się wielkością sprzedaży¹. W pracy przyjęto więc jako efekt działalności przedsiębiorstw gastronomicznych obrót oraz marżę czystą.

Istniejące dane zarówno publikowane jak i niepublikowane nie uwzględniają zaplecza zakładów gastronomicznych, co jest niezmiernie ważne przy badaniu warunków postępu techniczno-organizacyjnego. Okoliczności te sprawiły, że istniejące wyposażenie techniczne zakładów gastronomicznych badane było za pomocą

1. W.Welfe: Statystyka handlu. P.W.G., Warszawa 1957, s.35.

ankiet przeprowadzonych w zakładach. Miały one na celu:

- oceną istniejącej bazy materialno-technicznej zakładów gastronomicznych;
- oceną systemu zaopatrzenia zakładów gastronomicznych, wskazanie na kierunki postępu techniczno-organizacyjnego w tym zakresie;
- oceną systemu zarządzania zakładami gastronomicznymi; wskazanie na przeszkody, które utrudniają zarządzanie.

Terenowe studia empiryczne skoncentrowano w dwóch miastach wojewódzkich: Łodzi i Opolu oraz w ośmiu miastach należących do tych województw. Były to w województwie łódzkim: Piotrków Trybunalski, Tomaszów Mazowiecki i Sieradz, a w województwie opolskim: Brzeg, Koźle, Nysa, Racibórz, Głubczyce.

Doboru miast dokonano w sposób celowy. Łódź oraz województwo łódzkie charakteryzują się relatywnie najniższymi wskaźnikami miejsc konsumpcyjnych przypadających na liczbę ludności / poniżej 20 miejsc konsumpcyjnych na 1000 mieszkańców/, natomiast Opole i województwo opolskie odznaczają się wskaźnikami najwyższymi / powyżej 30 miejsc konsumpcyjnych na 1000 mieszkańców/. Również liczba ludności na 1 miejsce konsumpcyjne jest w województwie łódzkim bardzo wysokie i wynosi 69, podczas gdy w opolskim 22¹.

Ankietyzacją nie objęto wszystkich zakładów gastronomicznych znajdujących się na terenie tych miast na skutek trudności organizacyjnych. Tak więc w Łodzi ankietę zrealizowano w 88 zakładach, co stanowi 53,3% wszystkich zakładów znajdujących się na

1. Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.23, s.110 i 112. Obliczenia własne.

terenie miasta, w Opolu - 95,8%, w Sieradzu - 100%, w Piotrkowie Trybunalskim - 88%, w Tomaszowie Mazowieckim - 100%, w Głubczyszach - 84,6%, w Koźlu - 92,9%, w Nysie - 65%, w Brzegu - 53,3%, w Raciborsku - 70,4%. Ogółem ankietyzację przeprowadzono w 68,7% zakładach gastronomicznych.

Uzyskano z badań 246 ankiet. Odrzucono 11, ze względu na znaczne braki formalne i merytoryczne. Do dalszego opracowania zakwalifikowano 95,0% ankiet. Uzyskanie tej liczby ankiet wydaje się reprezentacją relatywnie dużą w stosunku do całej zbiorowości. Zwrócić ponadto trzeba uwagę na fakt, że wzrost liczebności próby celowej nie musi pociągać za sobą wzrostu dokładności wyników badania.

Struktura rodzajowa ankiet przedstawia się następująco:

81 restauracji, co stanowi 34,5% ogółu zankietyzowanych lokali, 6 lokali mieszanych / restauracje + kawiarnie/ - 2,6%, ze względu jednak na ich małą reprezentację włączono lokale mieszane do restauracji wychodząc z założenia, że wyposażenie techniczne tych lokali pokrywa się z wyposażeniem restauracji.

69 kawiarnie	- 29,3%
10 barów mlecznych	- 4,2%
56 barów uniwersalnych	- 23,8%
7 barów szybkiej obsługi	- 3,0%
6 bufetów	- 2,6%

Szczegółowa ilość przeprowadzonych ankiet z uwzględnieniem rodzaju zakładu gastronomicznego, kategorii, wielkości oraz lokalizacji przedstawiona jest w załączniku 1.

Studia polegały na wywiadzie z kierownikami względnie zastępcami kierowników zakładów gastronomicznych. Wywiad uzupełniono kartą

obserwacji lokalu gastronomicznego / przeciętnie wypełniano 2 karty obserwacji jednego zakładu/.

Wywiad zawierał 40 pytań. Przeważnie były to pytania zamknięte, choć nie unikniono zadawania pytań otwartych. Pytania zamknięte wydawać się mogą z góry sugerujące odpowiedzi¹. Przeprowadzone jednak w Łodzi badania pilotażowe / z badań próbnych uzyskano 18 ankiet, co stanowi 12,4% ogółu badanych zakładów/ wykazały znaczne trudności w udzielaniu odpowiedzi, co zadecydowało o konieczności stosowania pytań zamkniętych.

Zwrócić trzeba uwagę na główne cechy badań ankietowych. Duża subiektywność odpowiedzi oraz statyczny charakter badań budzą zastrzeżenia co do wiarygodności uzyskanych danych i mogą utrudniać formułowanie prawidłowych wniosków. Zasadnicza wartość wyników badań ankietowych polega na tym, że uzyskane opinie są odzwierciedleniem również postaw kadry kierowniczej oraz rezultatem doświadczeń praktycznych². Znajomość ich - niezależnie od stopnia ich subiektywności - ma istotne znaczenie w procesie zarządzania zakładami gastronomicznymi. Wydaje się więc, że nasze rezultaty posiadają wartość poznawczą i mogą być wykorzystane w praktyce.

Wyniki badań ankietowych starano się opracować w różnych przekrojach klasyfikacyjnych. Dotyczą one jednak tylko tych kwestii, dla których stosowanie określonych przekrojów miało istotne

1. Sugestia ta może być słaba, niemniej musi być wyraźna. W pytaniach otwartych żądanie zawarte w pytaniu jest mniej sprecyzowane, tym samym nie są dokładnie określone odpowiedzi właściwe. / J.Lutyński: Analiza procesu otrzymywania informacji w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego. W: Analizy i próby technik badawczych w socjologii. Tom IV. Praca zbiorowa pod red. Z.Gostkowskiego, J.Lutyńskiego. PAN, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1972, s.44.

2. Por.K.Zajac: Zarys metod statystycznych. PWE, Warszawa 1971, s.62.

znaczenie. Układ przestrzenny badanych zjawisk a więc układ odpowiedzi w zależności od terenu przeprowadzenia ankiet jak wynika z badań nie wniośał nic nowego. Dlatego też przy ocenie bazy materialno-technicznej zastosowano podział na rodzaj zakładu, kategorię oraz wielkość mierzoną liczbą miejsc konsumpcyjnych pośrednio określającą majątek trwały. Zrezygnowano z zatrudnienia jako czynnika decydującego o wielkości zakładu¹.

Rozmiar zatrudnienia nie jest jednak adekwatnym miernikiem wielkości zakładu, zależy on bowiem od rodzaju zakładu, systemu obsługi, stopnia substytucyjności czynników produkcji itd.

Oprócz badań przeprowadzonych w Polsce zrealizowano podobne studie na Węgrzech. Celem ich było zapoznanie się z kierunkami realizowanego postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii węgierskiej. W szczególności badania dały odpowiedź na następujące pytania:

1. jakie jest wyposażenie techniczne zakładów gastronomicznych;
2. jaki jest ich system zaopatrzenia;
3. jaka jest ocena czynnika pracy w zakładach.

Studie empiryczne objęły swym zasięgiem 70 zakładów gastronomicznych znajdujących się na terenie województwa Pest i należących do Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Przemysłu Gastronomicznego "Pest". Przedsiębiorstwo to powstało w 1968 roku z połączenia 3 przedsiębiorstw. Posiada 350 różnych zakładów gastronomicznych funkcjonujących w 76 miejscowościach. Ankieta dotyczyła więc 20% lokali. Zważywszy jednak uwagę na fakt, że ankietyzacji podlega-

1. Zależność między zatrudnieniem a liczbą miejsc konsumpcyjnych zbadano przy pomocy stosunku korelacji. Okazało się, że korelacje między zatrudnieniem i liczbą miejsc konsumpcyjnych jest największa dla barów /wskaznik 0,94/, następnie dla restauracji /0,50/ i kawiarni /0,45/.

ły w większości restauracje, wskaźnik zbadanych zakładów w stosunku do całej zbiorowości restauracji wynosi 77%.

Kwestionariusz ankietowy zawierał 23 pytania oraz informacje dotyczące liczby miejsc konsumpcyjnych, liczby zatrudnionych, /przeciętnie w roku i w sezonie/, obrotów, wartości środków trwałych a także rentowności zakładu.

Badania węgierskie dostarczają cennego materiału ilustracyjnego. Istnieją trudności bezpośredniego porównania uzyskanych wyników. Można tu wskazać na następujące przyczyny:

1. inny system zarządzania gastronomią na Węgrzech w skład którego wchodzi takie elementy jak: system cen i marż, dyrektywność zarządzania, zakres samodzielności przedsiębiorstw, stopień szczegółowości planowania;
2. połączenie gastronomii z turystyką i hotelarstwem. Powoduje to znaczną łatwość w kompleksowym rozwijaniu i kierowaniu np. rejonami turystycznymi. Wymaga to podkreślenia, ponieważ w Polsce te funkcjonalnie powiązane ze sobą dziedziny są organizacyjnie rozdzielone;
3. rola gastronomii w spożyciu ludności w porównaniu z warunkami polskimi jest bardzo duża. Jej udział szacuje się na około 17%, podczas gdy w Polsce nie przekracza on 5%.

Tym niemniej wydaje się, że studia przeprowadzone na Węgrzech mogą być inspirujące w pracach prowadzonych nad usprawnieniem gastronomii w Polsce.

ROZDZIAŁ II

WARUNKI EGZOGENICZNE ZASTOSOWANIA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII.

1. Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne.

Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne oraz segmentacja rynku stanowią zewnętrzne czynniki warunkujące zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii. Można wobec tego postawić pytanie: Jakie zmiany w zapotrzebowaniu ludności mają wpływ na stymulację postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii?

Nie stawiamy sobie za cel szczegółowe określenie czynników wpływających na to zapotrzebowanie. Stanowiłoby to mogło bowiem przedmiot zupełnie odrębnych rozważań.

Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne wynikające z osiągniętego poziomu społeczno-gospodarczego jest czynnikiem w znacznej mierze determinującym stosowanie różnych form techniczno-organizacyjnych w gastronomii. Z drugiej strony gastronomia wpływać może na wzrost popytu na usługi gastronomiczne i odegrać rolę aktywizującą w pobudzaniu nowych, nieujawnionych jeszcze potrzeb konsumentów.

Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne jest zróżnicowane. Ta dyferencja^{ca} zapotrzebowania w odniesieniu do asortymentu w czasie oraz przestrzeni wynika ze stale pogłębiającej się segmentacji rynku. Istnieje zatem konieczność kreowania różnych typów zakładów, oferujących zróżnicowany asortyment usług w zależności od określonego segmentu. Stwierdzenie to implikuje konieczność dostosowania w tym wypadku różnych typów zakładów gastronomicznych

do zróżnicowanych potrzeb odbiorców. Występuje tu jednak swojego rodzaju sprzężenie zwrotne. Bowiem poprzez uruchamianie nowych zakładów różnicujemy również rynek, wyodrębniając w ten sposób jego segmenty.

Z punktu widzenia zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego segmentacja rynku i zróżnicowane zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne może mieć podwójny charakter. Z jednej strony stanowi ona może czynnik stwarzający warunki dla postępu techniczno-organizacyjnego, z drugiej zaś mogą być hamulcem jego szerokiego zastosowania. Uwzględnienie bowiem potrzeb różnych grup konsumentów wymaga znacznej indywidualizacji rozwiązań, co pociąga za sobą konieczność stosowania bardziej kapitałochłonnego typu postępu techniczno-organizacyjnego oraz uniemożliwia standaryzację zakładów.

Nimo, że zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne wzrasta, gastronomia spełnia nadal niewielką rolę w wyżywieniu ludności¹. Świadczy o tym chociażby wskaźniki wartości sprzedaży przypadające na 1 mieszkańca Polski, udział sprzedaży w zakładach gastronomicznych w ogólnym obrocie artykułami żywnościowymi a także udział obrotów zakładów gastronomicznych w spożyciu przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych / patrz tablice 1,2,3,4 /.

-
1. W Polsce wiązanie siły nabywczej przez sprzedaż w zakładach gastronomicznych jest obecnie minimalne. W Wielkiej Brytanii wydatki na posiłki spożywane poza domem stanowią 11,5% ogólnych wydatków na żywność, w Stanach Zjednoczonych osiągnęły już 25%, a w Polsce odsetek ten kształtuje się w granicach 3%.

Poza tym udział obrotów gastronomii w obrotach ogółem jest w Polsce bardzo niski i wynosi 6,6%, podczas gdy na Węgrzech 15,1%, w Czechosłowacji 14,0%, a w Rumunii 12,6%.

Por. C.B. Gibson: *Un marche reserve ou spécialiste. "Libre Service Actualites"* 1970, nr 331, ss. 20-22; *Spożycie artykułów żywnościowych 1963 - 1968 - Studia i Prace statystyczne* nr 25, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1970, a także Ch. Chadzini-kołow: *Stan i kierunki rozwoju gastronomii w Bułgarii w latach 1970-1990. Referat na konferencję: "Funkcje gastronomii, jej postęp ekonomiczny, organizacyjny oraz kierunki rozwoju.* Łódź 1972.

Tablica 1

**Procentowy udział sprzedaży w otwartych zakładach gastronomicznych
w ogólnym obrocie artykułami żywnościowymi / ceny bieżące/**

Rodzaj zakładu	Lata	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Zakłady gastronomiczne otwarte		13,5	13,6	14,1	13,9	14,2	14,3	13,9	13,7
w tym: bez alkoholu		9,5	9,2	9,5	9,6	9,9	10,1	9,9	9,8

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, GUS, Warszawa 1972, ss.86,118; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS Warszawa 1973, tabl.8, s.28; tabl.21, s.45. Obliczenia własne.

Jak wynika z tablicy 1 udział sprzedaży w otwartych zakładach gastronomicznych w ogólnym obrocie artykułami żywnościowymi jest bardzo mały. Jeśli ponadto weźmiemy pod uwagę fakt, że spożycie alkoholu jest nadal wysokie, to wskaźniki te kształtują się w granicach 10%. Nie można również pominąć, że na przestrzeni lat 1965-1971 miał miejsce wzrost cen artykułów żywnościowych, który nie omiął również gastronomii. W tej ostatniej indeksy wzrostu cen były nawet wyższe¹. Przytoczone wskaźniki nie dają pełnego obrazu roli gastronomii w zaopatrzeniu w artykuły żywnościowe, ze względu na inne zasady ustalania cen na usługi świadczone w zakładach gastronomicznych a inne na towary żywnościowe sprzedawane w handlu detalicznym.

W tablicy 2 zaprezentowano wskaźniki wartości sprzedaży uspołecznionych zakładów gastronomicznych przypadających na 1 mieszkańca w podziale na handel miejski i wiejski. W badanym przez nas szeregu czasowym obserwuje się korzystny szkolwiek niezbyt wielki wzrost obrotów zakładów gastronomicznych z 523 zł do 790 zł, czyli o 151,0%. Pozycję dominującą zajmują restauracje, dzięki jak się wydaje szerokiemu wachlarzowi oferowanych usług, zróżnicowanej strukturze asortymentowej itp. Niewątpliwie duży wpływ na kształtowanie się tych wskaźników ma sprzedaż alkoholu, na który ustalane marże są bardzo wysokie, a udział sprzedaży napojów alkoholowych w restauracjach wynosi około 30%. Drastycznie mała jest sprzedaż w jadalniach. Wynika to z tego, że wspomniany rodzaj zakładów gastronomicznych nie prowadzi sprzedaży alkoholu. Świadczy to również o małej jeszcze roli gastronomii w zakresie

1. B. Kołodziejek, Cz.Kosć: Ekonomiczno-społeczna rola gospodarstwa domowego. Materiały z I Krajowej Konferencji. Wyd. Związek we CRZZ Warszawa 1970.

Tablica 2

Wartość sprzedaży uspołecznionych zakładów gastronomicznych przypadająca na 1 mieszkańca w zł.

/Ceny z 1961 r./

Wyszczególnienie	1965			1966			1967			1968		
	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś
Ogółem	523	751	301	557	792	328	610	854	365	629	858	388
w tym:												
- Restauracje	267	348	187	285	368	204	307	381	230	314	383	243
- Jadłodajnie	11	20	2,6	11	20	2,6	13	22	3,5	13	23	3
- Bary	15	22	8,7	17	23	9,7	18	25	10,8	19	26	12
- Bufety	26	42	11	26	41	9,7	28	43	10	26	42	10
- Kawiarnie, cukier- nie, herbaciarnie	44	79	10,6	48	84	10,6	52	93	11	56	97	13

Wyszczególnienie	1969			1970			1971			1972		
	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś
Ogółem	660	894	412	663	886	418	705	927	458	790	992	511
w tym:												
- Restauracje	326	388	261	320	372	264	337	382	288	378	410	316
- Jadłodajnie	15	23	5	14	23	4	15	25	1,5	15	25	4
- Bary	20	28	11	20	27	12	22	29	13	24	29	15
- Bufety	28	44	11	28	43	11	28	43	11	29	43	12
- Kawiarnie, cukier- nie, herbaciarnie	60	103	13	62	106	13	66	112	14	75	123	16

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl.23, s.122; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1972, GUS, Warszawa 1972, tabl.27, s.80; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.21, s.44. Obliczenia własne.

Wskaźnik cen w zakładach gastronomicznych a/

1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
100,0	104,6	106,9	110,5	113,0	113,0	114,8	118,8	121,6	127,8	128,9	127,4

a/ łącznie ze stołówkami i bufetami pracowniczymi.

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.4, s.178. Obliczenia własne.

żywienia ludności a także o znacznym niedorozwoju sieci tych zakładów, o czym przekonamy się badając bazę materialno-techniczną gastronomii. Potwierdzeniem tego są również wyniki uzyskane z badań budżetów rodzinnych. Wykazały one, że wydatki gospodarstw domowych w barsach mlecznych są minimalne.

Interesujących informacji dostarcza analiza w zakresie omawianych wskaźników w handlu miejskim i wiejskim. Rola gastronomii w mieście jest bez porównania większa aniżeli na wsi. Wskaźniki sprzedaży w zakładach gastronomicznych na 1 mieszkańca wsi są bardzo niskie w stosunku do wskaźników ogólnych i żenująco niskie w relacji do wskaźników w handlu miejskim. W roku 1972 nie osiągnęły one nawet poziomu sprzedaży w mieście w roku 1966. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że dynamika wzrostu sprzedaży na 1 mieszkańca wsi na przestrzeni lat 1965-1972 jest wysoka i wynosi 169,7%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla gastronomii ogółem kształtuje się na poziomie 151%, a dla gastronomii miejskiej 132%. Bardzo symptomatyczny jest jednak wysoki wskaźnik wzrostu sprzedaży na 1 mieszkańca wsi przede wszystkim w restauracjach i barsach, znacznie mniejszy natomiast w jadłodajniach, kawiarniach, bufetach. Jest to spowodowane ciągle jeszcze wysokim spożyciem alkoholu przez ludność wiejską oraz zacofaną bazą materialno-techniczną gastronomii na wsi¹. Dotychczas usługi gastronomiczne na wsi były powszechnie standaryzowane. Nie uwzględniano różnych warunków działania zakładów gastronomicznych. Wykształcił się na ogół uniwersalny model zakładu spełniający rolę restauracji, ka-

1. A. Mikuła: Potrzeby a tempo rozwoju gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 9, s. 9; St. Ch.: Rozwój sieci i produkcji w gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 10, s. 6.

Dynamika sprzedaży uspołecznionych zakładów gastronomicznych przypadająca na 1 mieszkańca w latach

1965 = 1972 / 1965 = 100/

Wyszczególnienie	1965			1966			1967			1968		
	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś
Ogółem	100,0	100,0	100,0	106,5	105,4	108,9	116,6	113,7	121,2	120,2	114,2	128,9
Restauracje	100,0	100,0	100,0	106,7	105,7	109,0	114,9	109,4	122,9	117,6	110,0	129,9
Jadłodajnie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	118,2	110,0	134,6	118,2	115,0	115,4
Bary	100,0	100,0	100,0	113,3	104,5	111,5	120,0	113,6	122,2	126,7	118,2	137,9
Bufety	100,0	100,0	100,0	100,0	97,6	88,1	107,7	102,4	90,9	100,0	100,0	90,9
Kawiarnie	100,0	100,0	100,0	109,0	106,3	100,0	118,2	117,7	103,7	127,3	122,8	122,6

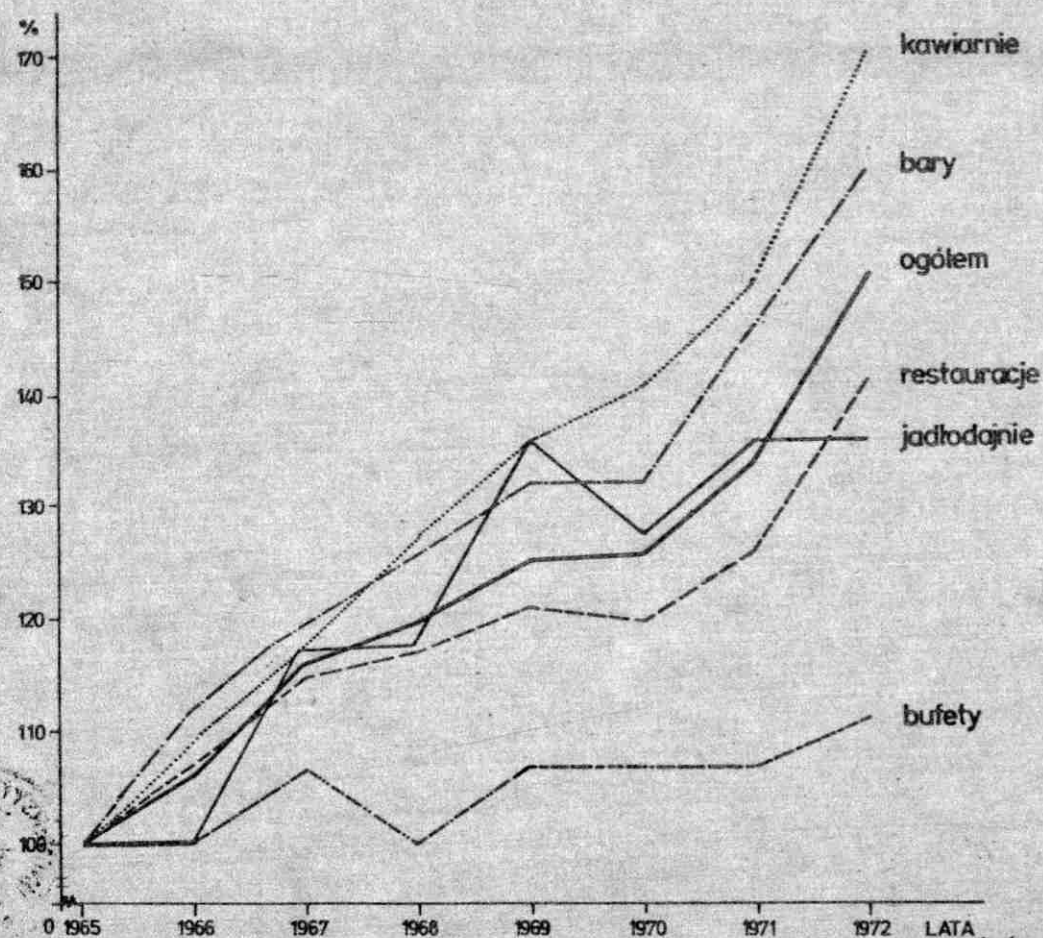
Źródło: Obliczone na podstawie tabeli 2.

Wyszczególnienie	1969			1970			1971			1972		
	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś
Ogółem	126,2	119,0	136,9	126,8	117,9	138,9	134,8	123,4	152,1	151,0	132,0	169,7
Restauracje	122,0	111,5	139,6	119,8	106,9	141,2	126,2	109,6	154,0	141,6	117,8	168,9
Jadłodajnie	136,4	115,0	166,7	127,3	115,0	133,3	136,4	125,0	57,7	136,4	125,0	153,8
Bary	133,3	127,3	122,2	133,3	122,7	133,3	146,7	131,8	144,4	160,0	131,8	172,4
Bufety	107,7	104,8	100,0	107,7	102,4	100,0	107,7	102,4	100,0	113,5	102,4	109,0
Kawiarnie	136,4	130,4	118,2	140,9	134,2	118,2	150,0	141,8	127,3	170,4	155,7	150,9

Źródło: Obliczone na podstawie tabeli 2.

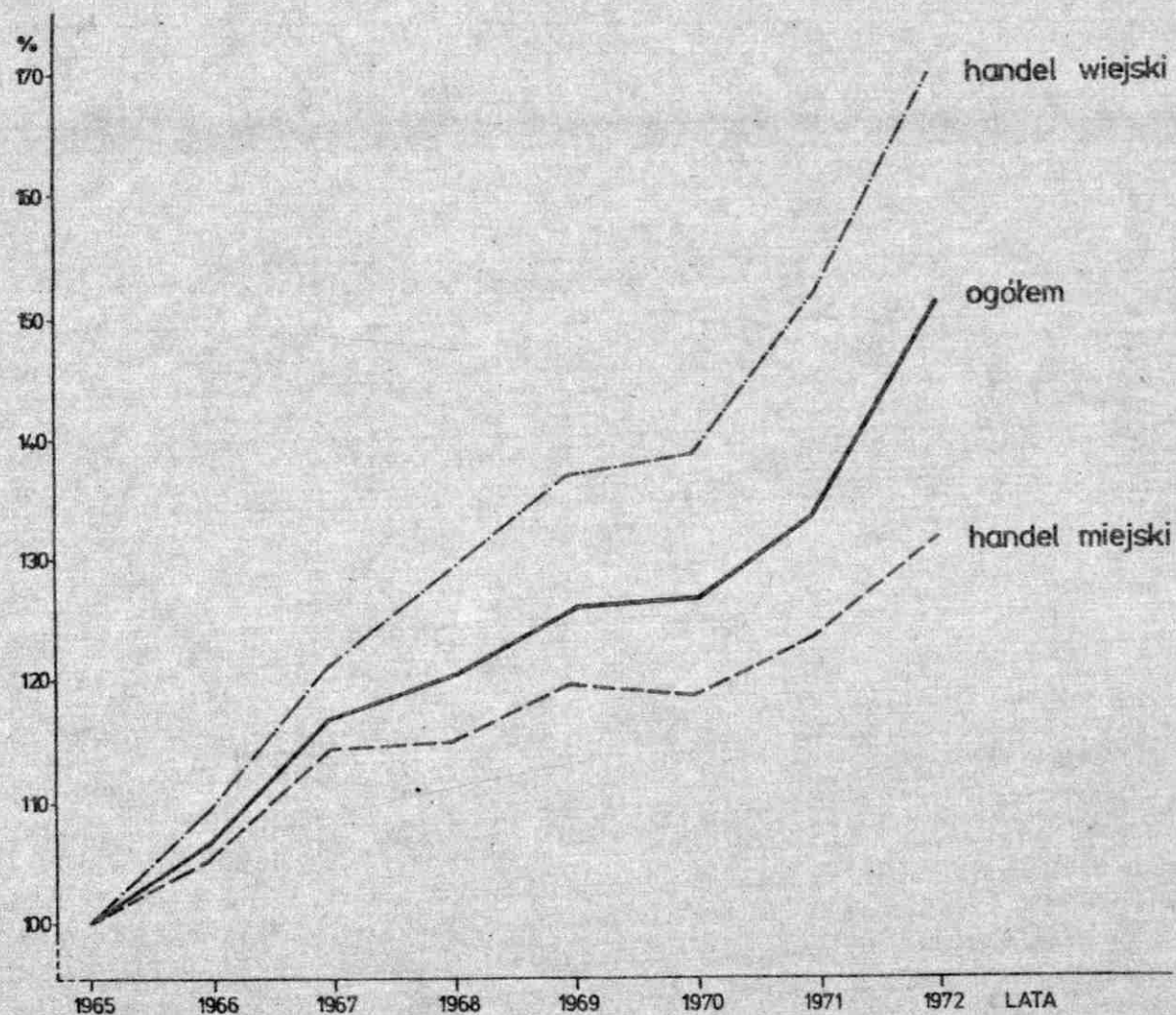


DYNAMIKA SPRZEDAŻY USPOŁECZNIONYCH ZAKŁADÓW GASTRONOMICZNYCH
PRZYPADAJĄCA NA 1-GO MIESZKAŃCA CENY Z ROKU 1961 /1965=100/



ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 2

DYNAMIKA SPRZEDAŻY W USPOŁECZNIONYCH ZAKŁADACH GASTRONOMICZNYCH
PRZYPADAJĄCA NA 1-GO MIESZKAŃCA CENY Z ROKU 1961
W HANDLU MIEJSKIM I WIEJSKIM /1965=100/



wiarni, cukierni, lokalu rozrywkowego, który jednak nie spełniał funkcji żywienia. Wiele okoliczności przemawia za znacznie większym zróżnicowaniem gastronomii wiejskiej. Wynika ono nie tylko ze specyfiki popytu ludności wiejskiej. Gastronomia wiejska przyczynić się może bowiem do pobudzania popytu, kreowania nowych potrzeb wynikających z rozwoju społecznego, ekonomicznego i kulturalnego regionu. Gastronomia na terenie wiejskim ma do spełnienia przede wszystkim 2 ważne funkcje:

- społeczne, do których należy współudział w popularyzowaniu racjonalnego żywienia na wsi, współpraca z organizacjami społecznymi i samorządem spółdzielczym;
- kulturalne w ramach których organizowane jest życie towarzyskie w zakładach, zagespodarowanie wolnego czasu młodzieży, wyrabianie gustów i nawyków, smysłu estetycznego¹.

Prowadzona analiza badania wzrostu zapotrzebowania na usługi gastronomiczne poprzez wskaźniki obrotów jest utrudniona, ponieważ nie posiadamy informacji o strukturze asortymentowej różnych rodzajów zakładów. Wskaźniki wartościowe obrotów, którymi usasadnia się zapotrzebowanie ludności na usługi gastronomiczne ujmują poza tym obroty przy niezaspokojonym efektywnym popycie; co znacznie utrudnia obiektywizację oceny.

Nimo, iż przytoczone informacje jedynie pośrednio oceniają rolę gastronomii w zaspokojeniu potrzeb ludności, to jednak dają one wyobrażenie, że jest ona nadal niewielka i daleka od projektowanej. Potwierdzeniem wysuniętych sugestii są wskaźniki w tabelicy 4.

1. Problemy funkcji gastronomii w środowisku wiejskim zostały omówione w publikacjach: S.Kita: Dwa dziesięciolecia gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1968, nr 7, s.1 a także tegoż autora: Funkcje gastronomii we współczesnym środowisku wiejskim. Referat na konferencję "Węskowe problemy ... op.cit. s.3.

Udział obrotów otwartych zakładów gastronomicznych / ceny bieżące/
w spożyciu przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych
w latach 1965 - 1972

Wyszczególnienie	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Ogółem	5,4	5,5	5,9	5,9	6,2	6,3	6,0	6,0
w tym:								
Restauracje	2,8	2,8	2,9	2,9	3,0	3,0	2,9	2,9
Kuchnie	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Bar	1,6	1,6	1,8	1,8	1,9	1,9	1,8	1,9
Kuchnie	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Kuchnie	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, GUS, Warszawa 1971, ss.118,131, oraz Rocznik Dochodu Narodowego 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl.31, s.130.

W latach 1965-1972 udział obrotów gastronomii otwartej w dochodach ludności kształtował się w granicach 5,4% - 6,0%. Restauracje wciągają nadal większą część dochodów ludności /3%/, podczas gdy pozostałe rodzaje zakładów, szczególnie zaś jadłodajnie nie partycypują nawet w 1% dochodów osobistych ludności, a poza tym ich udział jest stabilny w czasie. Można jednak postawić tezę, że w miarę wzrostu gospodarczego rola gastronomii będzie ulegała zwiększeniu¹. Składa się na to wiele czynników.

Po pierwsze - w miarę procesów uprzemysławiania kraju, urbanizacji, migracji ludności ze wsi do miast następują widoczne zmiany w strukturze społeczno-zawodowej. Związane są one przede wszystkim ze wzrostem poziomu wykształcenia i świadomości społecznej. Nie więc dziwnego, że prowadzą one do wzrostu potrzeb ludności w zakresie konsumpcji, wszelkiego rodzaju usług, w tym także usług gastronomicznych².

Po drugie - wzrost stopy życiowej społeczeństwa, zmiany w czasie wolnym od pracy, które powodują turystykę podmiejską a nawet do stref przemysłowych rzutują na korzystanie z usług zakładów ży-

1. Do dalszego rozwoju gastronomii przywiązuje się dużą uwagę również w krajach gospodarczo rozwiniętych. Między innymi w Anglii, Stanach Zjednoczonych opracowane zostały programy rozwoju gastronomii na lata 1970-1980. Za podstawę tych programów przyjęto przewidywane zmiany w strukturze wydatków społeczeństwa, w strukturze spożycia, zmiany demograficzne, rozwój turystyki. Prognozy przewidują dalszy poważny rozwój gastronomii. Zmieni się jednak jej organizacja. Duży nacisk zostanie położony na rozwój obsługi żywieniowej w miejscowościach turystycznych, wypoczynkowych, letniskowych./Perspektywy rozwoju masowego pitania. Targowia za Rubieżem. 1970, nr 9, ss. 9-18/.
2. Mimo dość znacznego rozwoju usług dla ludności w latach 1966-1970 i dalszego ich wzrostu w latach następnych występują nadal znaczne dysproporcje między popytem i podażą usług. W odczuciu społeczeństwa obecny ich stan jest niezadawalający i wzbudza wiele krytycznych uwag. Odczucie to znajduje potwierdzenie w konfrontacji danych statystycznych z zakresu usług w Polsce i w innych krajach. Z danych tych wynika, że udział zatrudnionych w tzw. sferze IV /sfera usług/ był w Polsce o wiele niższy niż w innych krajach socjalistycznych. Warto jednak o tym pamiętać, że w latach 1966-1970 globalna wartość wszystkich u

wienia zbiorowego. Dotychczas pomijano w Polsce znaczenie gastronomii w zagospodarowywaniu wolnego czasu młodzieży, stymulacji konsumpcji dóbr i usług wyższego rzędu, rozwoju turystyki i wypoczynku świątecznego, aktywizacji rejonów zacofanych gospodarczo, poprawie warunków bytowych ludności i innych. Oderwano również gastronomię od problemów sprzedaży i konsumpcji komplementarnych usług hotelarskich a także usług związanych z obsługą ruchu turystycznego.

Po trzecie - wzrost zatrudnienia kobiet nie mających czasu na przygotowanie posiłków w domu wpływa dodatnio na popyt w gastronomii. Dla przykładu można podać, że wyniki badań budżetów rodzinnych wskazują, że różnice między średnimi wydatkami na 1 osobę / rocznie/ w zależności od tego czy kobieta pracuje zawodowo czy nie, są bardzo duże. Rodziny, w których kobiety pracują zawodowo wydają znacznie więcej we wszystkich rodzajach lokali gastronomicznych. Jest to spowodowane brakiem czasu na przygotowanie posiłków w domu a także przeciętnie wyższymi dochodami tych rodzin¹.

Po czwarte - wspomniany już wzrost dochodów pieniężnych ludności, powodujący jednocześnie wzrost jej funduszu dyspozycyjnego umożli-

c.d. świadczonej ludności odpłatnie wzrasta o 59,7%, w cenach stałych o 45,8%. / J.Libhardt: Usługi w swierciodle statystyki. Życie Gospodarcze 1972, nr 26/.

1. W.Podkowa: Podstawowe czynniki kształtujące zapotrzebowanie ludności na usługi gastronomiczne. W: Funkeje gastronomii... op.cit; także Gastronomie im Handel. Selbstbedienung und Supermarket. Institut für Selbstbedienung. Januar 1973, ISB, s.28-30.

liwiający korzystanie z usług gastronomicznych ¹.

Czynnik dochodowy należy uznać jako podstawowy stymulator wzrostu zapotrzebowania na usługi gastronomiczne. Świadczy o tym fakt relatywnie wysokiej elastyczności popytu na usługi gastronomiczne względem dochodu, który kształtuje się przeciętnie w granicach 1,5 - 2,0 ². Dostrzeżenie faktu wysokiej elastyczności dochodowej popytu na usługi gastronomiczne jest bardzo ważne. Niedostateczna bowiem podaż usług powoduje niejednokrotnie niezaspokojenie efektywnego popytu na usługi co przyczynia się do obniżenia stopy życiowej i do kształtowania warunków bytowych poniżej możliwości wynikających z pieniężnych dochodów ludności ³. Znany jest także

1. Po przekroczeniu pewnej bariery dochodów następuje wyraźna zmiana w kierunkach popytu konsumpcyjnego. Ogólnie można powiedzieć, że rozszerza się zapotrzebowanie na usługi kosztem zakupu towarów. Mając zatem na uwadze tę coraz bardziej nasilającą się tendencję i jednocześnie dalszy wzrost pieniężnych dochodów ludności, należy liczyć się z koniecznością rozwoju dziedzin usługowych a gastronomii przede wszystkim. Dla przykładu można podać, że wydatki ludności na usługi gastronomiczne wzrosły w roku 1968 o 13,5% w stosunku do roku 1965. Por.: Statystyka Polski - Materiały Statystyczne. Usługi dla ludności. GUS, Warszawa 1968, tabl.1, s.4; tabl.2, s.9 oraz Cz.Niewiadzi: Sfera usług jako element wzrostu gospodarczego. W: Usługi i ich rola społeczno-ekonomiczna. PWE, Warszawa 1965, s.39.
2. J.Dietl: Warunki rozwoju i usprawnienia gastronomii. Referat na konferencję nt.: "Węzłowe problemy gastronomii w Polsce. Łódź 1970; a także W.Bazylewski; K.Ciechońska: Analiza spożycia usług w kraju w różnych środowiskach społecznych. IPDiRz. Warszawa 1967, rozdz.II, tabl.2. Z obliczeń autorów wynika, że w miarę wzrostu dochodów w gospodarstwach domowych najszybciej wzrasta popyt na usługi zaspokajające potrzeby tych gospodarstw. Miarą tego wzrostu jest obliczona elastyczność popytu na usługi wyrażająca się współczynnikiem 1,85.
3. M.Rylke: Organizacja usług w gospodarce narodowej. PWE, Warszawa 1970, s.42.

pogląd, że rozwój dziedzin usługowych jest warunkiem optymalnego rozwoju całej gospodarki¹. W zbyt powolnym wzroście gałęzi usługowych należy doszukiwać się relatywnie niskiego postępu społecznego².

Rozmiar i struktura zapotrzebowania na usługi gastronomiczne podlega regionalnemu zróżnicowaniu. Uwzględnienie tego zjawiska jest konieczne i nieoddsowne przy wprowadzaniu postępu techniczno-organizacyjnego. Wymaga to jednak przeprowadzenia stosownych sondaży i badań. Brak studiów dotyczących zapotrzebowania ludności na usługi gastronomiczne utrudnia rozpatrywanie tego problemu w szerszym ujęciu. Analiza działalności gastronomii, a więc zakładów gastronomicznych traktowanych jako jedna całość na określonym terytorium świadczy w warunkach ewidentnego niedo- rozwoju tych usług niewiele może przyczynić się do poznania zapo- trzebowania na usługi gastronomiczne. Istniejąca ponadto sprawoz- dawczość i statystyka z tego zakresu może co najwyżej dać tylko wyobrażenie o wolumenie świadczonych usług / wielkość obrotów, liczba miejsc konsumpcyjnych w zakładach gastronomicznych/, nie mówi natomiast o jakości tych usług a także stopniu zaspoko- jenia potrzeb³.

Jeżeli przyjmiemy na przykład, iż w danym miejscu chłonność rynku na usługi masowego żywienia będzie bardzo duża, to popyt będzie

1. Problemy te szczegółowo omawia Cz. Niewiadzi w pracach: "Konsum- poja usług w Polsce i perspektywy jej rozwoju. W: Kierunki usprawnień metod planowania i zarządzania gospodarką narodową. PWN, Warszawa 1968, s.307; Rozwój gospodarczy a sfera usług. Życie Gospodarcze 1963, nr 21 oraz Problemy rozwoju usług. KiW, Warszawa 1968, s.35.
2. M. Przedpełski, R. Romanow, F. Wiśniewski: Ekonomiczne problemy świadczenia usług przez spółdzielczość pracy w rejonie poznań- skim. W: Ekonomiczne zagadnienia usług i aktywizacji regionu przez spółdzielczość pracy. Roczniki Ekonomiczne tom XVI, Po- znań 1965, s.17-19.
3. T. Miller: Badania ankietowe w gastronomii. Przegląd Gastrono- miczny 1973, nr 5, s.6-7.

tu czynnikiem stwarzającym lepsze warunki dla masowej obsługi. Zupełnie inaczej będzie wyglądała sytuacja jeśli żywienie w danym rejonie ukierunkowane zostanie na system stołówkowy. Konkretnie zatem środowisko, jego zapotrzebowanie związane z różnymi segmentami rynku są wyznacznikami stosowalności różnych form postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii. Trudno bowiem mówić o rodzajach zakładów gastronomicznych, ich wielkości i lokalizacji bez uwzględnienia segmentu rynku na którym będzie on prowadził swoją działalność. Błędne jest mniemanie, że w jednym zakładzie można zaspokoić potrzeby wszystkich konsumentów¹. Stwierdzenia te implikują konieczność uwzględniania segmentacji rynku przy wprowadzaniu nowych rozwiązań techniczno-organizacyjnych. Kryteriów segmentacji jest kilka. Jako podstawowe można wymienić kryterium geograficzne, demograficzne, społeczno-zawodowe, dochodowe². Niejednokrotnie proponuje się również segmentację rynku opartą na aspektach socjologicznych, psychologicznych takich jak: postawy konsumentów, motywy ich postępowania, przyzwyczajenia³. Ma to bardzo istotne znaczenie. Ten sam konsument bowiem w zależności od sytuacji w jakiej się znajduje oczekuje różnego zestawu usług np. wypoczynek świąteczny wiąże się z usługami komplementarnymi do niego, a więc usłu-

1. Por.: R.Głowacki, J.Rutkowski: Istota i funkcje współczesnego marketingu. Handel Wewnętrzny 1968, nr 5, s.36-37; Postęp organizacyjny i techniczny w gastronomii. Gastronomia za granicą. Zeszyty Przekładów nr 4, IHW, Warszawa 1963, s.7.

2. J.Dietl: Efektywność oraz kierunki usprawnienia i rozwoju gastronomii. W: Kierunki rozwoju gastronomii. Praca zbiorowa pod red.J.Dietla, PWE, Warszawa / w druku/.
W.Lazer, R.Wyckham: Perceptual segmentation of department store markets. The Journal of Retailing 1969, 45 nr 2, s.3-14.
Frank R. Massy W, Wind J.: Market segmentation. Prentice Hall 1972.

3. H.D. Rohe: Egalisieren und differenzieren. Absatzwirtschaft 1971, nr 19, s.27-28 a także: Nowa Kriteria po segmentacji trhu. Obchod ve Svete, 1969 nr 6, s.156; R.Bartels: Marketing Theory and Metatheory. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois 1970, s.95.

gami gastronomicznymi. Odmienność zestawu oferowanych usług pociąga za sobą konieczność zróżnicowania form techniczno-organizacyjnych wyrażających się w systemie zaopatrzenia, formach obsługi, wyposażeniu technicznym, przynależności organizacyjnej zakładu.

Z punktu widzenia zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego zgodnie z przyjętą przez nas definicją postępu techniczno-organizacyjnego zakładającą optymalizację czynników produkcji w danym miejscu i czasie duże znaczenie ma kryterium geograficzne segmentacji rynku¹. Wyróżnić tu należy przede wszystkim charakter rejonu, a więc typowo rolniczy, uprzemysławiany i uprzemysłowiony, tereny turystyczne i wypoczynkowe.

Można przypuszczać, że rejon typowo rolnicze odznaczają się pewnymi nadwyżkami siły roboczej. Stąd też wskazane są tu rozwiązania techniczno-organizacyjne oszczędzające kapitał a w większym zakresie angażujące pracę ludzką.

Inaczej wygląda sytuacja w rejonach uprzemysławianych i o znacznym natężeniu ruchu turystycznego. Fakt bardzo dużego zapotrzebowania na usługi gastronomiczne w rejonach uprzemysławianych wynika z tego, że znaczny odsetek ludzi nie prowadzi własnego gospodarstwa domowego. Mimo tego nie zawsze gastronomia wypełniała tutaj swoje funkcje. Wynikało to głównie z bardzo ograniczonej bazy materialno-technicznej gastronomii, której rozwój był bardzo opóźniony w porównaniu z realizowanymi inwestycjami na danym terenie² a niezaspokojony popyt na usługi zakładów gastronomicz-

-
1. Por.: J.A.Lunn: Classifying Consumers in the 1970. W: Segmentation and Typology. Techniques and Applications to Marketing Problems. ESOMAR. Brussels, 1972, s.157.
 2. Por.: J.Dietl: Handel i rynek w rejonach uprzemysławianych. KIW Warszawa 1970, s.23-38; J.Dietl, Z.Przybyła: Usługi zakładów żywienia zbiorowego w rejonie konińskim. ZBRU, 1966, nr 17, s. 39-72. Autorzy prezentują wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w latach 1963-1967 w rejonach uprzemysławianych.

nych stawiał się hamulcem dalszego postępu na tych obszarach. W rejonach uprzemysłowianych i uprzemysłowionych występują na ogół pewne niedobory siły roboczej. Nasuwa się wobec tego konieczność stosowania bardziej kapitałochłonnego typu postępu technicznego, oszczędzającego pracę ludzką a wymagającego dość dużych nakładów inwestycyjnych. Tego typu rozwiązania wymagają obiektów o dużej powierzchni oraz znacznie lepszym wyposażeniu technicznym. Tymczasem, jak przekonany się w toku dalszych rozważań dotyczących relacji między M-Z-P, tezy nasze nie znalazły potwierdzenia. Okazało się bowiem, że w województwie katowickim, które należy do obszarów zindustrializowanych, zakłady gastronomiczne charakteryzują się relatywnie niskim technicznym uzbrojeniem pracy. Województwo to dostarcza więc smacznego przykładu nieuwzględniania w kierunkach inwestowania segmentacji rynku przyczyniając się w ten sposób do niewłaściwej alokacji czynników produkcji. Na obszarach uprzemysłowianych, o dużej aktywizacji zawodowej i ogromnych potrzebach w tym zakresie proponowane rozwiązanie mogłoby być zjawiskiem zupełnie pozytywnym, a przede wszystkim przyczynić by się do poprawy wskaźnika liczby miejsc konsumpcyjnych na 10 tys. mieszkańców, które na tych terenach odbiegają jeszcze od tak już niskiej przeciętnej krajowej.

Zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne w rejonach turystycznych dyktuje zupełnie inne formy rozwiązań organizacyjno-technicznych. Ruch turystyczny jest czynnikiem umożliwiającym wprowadzenie postępu techniczno-organizacyjnego do gastronomii.

Biorąc pod uwagę znaczny wzrost rozmiaru ruchu turystycznego¹ stwarza on przed gastronomią wielką szansę, zwłaszcza w miejscowościach o małych dotychczas tradycjach turystycznych. Kierunki postępu techniczno-organizacyjnego w rejonach turystycznych oprócz socjologicznych kryteriów segmentacji takich jak: wiek, płeć, pochodzenie, pozycja społeczna muszą również uwzględniać kryteria turystyczne a więc: rodzaj i cel podróży, okres pobytu, formy podróży, ewentualne pośrednictwo biur podróży itd.² Praktycznie określona segmentacja przydatna jest tylko wtedy, kiedy badany segment jest mierzalny, uchwytany i wystarczająco duży. Jednakże można zwrócić uwagę na pewne czynniki, które utrudniają rozwój gastronomii w rejonach turystycznych. Duża bowiem sezonowość ruchu turystycznego oraz cykliczne wahania popytu na usługi gastronomiczne wiążące się z nierównomiernością ruchu turystycznego wpływają na obniżenie rentowności zakładów. Okoliczności te powodują również niepełne wykorzystanie istniejących urządzeń technicznych w zakładzie³. W związku z tym można postulować, że w

1. Według szacunków roku 1970 w ruchu turystycznym w kraju uczestniczyło około 64 mln. osób, z tego 48,8% to turyści korzystający z wypoczynków świątecznych, niedzielnych, 36% uczestnicy ruchu wycieczkowego, a 15,2% stanowią turyści korzystający z turystyki pobytowej. Biorąc pod uwagę globalną liczbę osobodni turystycznych 64,5% ogólnej liczby reprezentujących turystykę stanowili turyści wyjeżdżający na dłuższy pobyt, 22,4% - to uczestnicy wycieczek, a 13,0% to osoby korzystające z wypoczynku po pracy. / Turystyka 1971, GUS, Warszawa 1972, tabl.1, s.6/.
2. J.Krippendorf: "Marketing im Fremdenverkehr". Verlag H.Lang Cie. A.G.Bern, Bern 1971.
3. Przeprowadzone w roku 1970 w Instytucie Obrotu Towarowego UŁ badania w 24 wiejskich rejonach turystycznych 5 województw: łódzkiego, opolskiego, olsztyńskiego, kossalińskiego i rzeszowskiego wykazały zjawisko dużej sezonowości obrotów w gastronomii. Szczególnie nasilenie wzrostu dochodów oraz obrotów występuje w 2-ach miesiącach letnich: lipcu i sierpniu. Obroty w tych miesiącach przekraczają średnią miesięczną o około 80%. Podstawowym czynnikiem wahań sezonowych jest produkcja własna. / J.Dietl, J.Owczaruk, E.Paszkowska: Raport z badań dotyczących gastronomii wiejskiej w rejonach turystycznych- maszynopis. CRS "Samopomoc Chłopska"/.

miejscowościach charakteryzujących się dużą zmiennością popytu oraz jego znacznymi wahaniami, postęp techniczno-organizacyjny wyrażający się między innymi zmianami w wyposażeniu technicznym zakładów, powinien zmierzać do instalowania w tych zakładach tanich i łatwo przewoźnych urządzeń. Zwiększy to znacznie operatywność pracy zakładu oraz umożliwi szybkie dostosowanie do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Produkcja potraw może opierać się na półsurowcach. W sytuacji takiej przy niskim technicznym uzbrojeniu pracy osiągnie się wyższą wydajność zapewniając jednocześnie bardziej efektywne wykorzystanie istniejących urządzeń¹. Wpłynie to także na polepszenie wyników działalności przedsiębiorstw gastronomicznych oraz poszczególnych zakładów, a także przyczyni się do rozszerzenia zakresu oraz wero-
stu poziomu świadczonych przez nie usług.

W miejscowościach o stałym i wysokim popycie na usługi gastronomiczne postęp techniczno-organizacyjny powinien przynosić wzrost liczby zakładów spełniających funkcje żywienia podstawowego jak i uzupełniające. W obecnej sytuacji niekorzystnie przedstawia się bowiem problem ilości zakładów gastronomicznych w porównaniu z natężeniem ruchu turystycznego. W województwach, w których to natężenie jest największe lokali gastronomicznych jest najmniej². Poza tym, tam gdzie popyt na usługi jest bardzo

1. Por. J. Sosnowski: Relacje: zatrudnienie - środki trwałe - sprzedaż oraz ich wpływ na zarządzanie gastronomią. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 7, s. 12-13.
2. Pokazuje to między innymi wskaźnik liczby miejsc konsumpcyjnych przypadających na jednego turystę, który w województwie gdańskim wynosi 2,5, krakowskim 4, szczecińskim 1,8 przy przeciętnej dla Polski 5,2. Najlepsza sytuacja na miejsce w województwie opolskim, gdzie na 1 turystę przypada 12 miejsc konsumpcyjnych.

duży należy liczyć się w celu zwiększenia przepustowości, z mechanizacją czynności związanych z przygotowaniem potraw / stanowią one bowiem często wąskie gardła procesu usługowego w gastronomii/ a zwiększoną liczbę personelu przeznaczyć do obsługi konsumentów¹. Mimo konieczności dodatkowych nakładów inwestycyjnych rozwiązanie to przyczyni się do zwiększenia wydajności pracy, a także do pełniejszego wykorzystania istniejącej bazy. Można ewentualnie zaproponować elastyczne zwiększanie zatrudnienia w okresie spiętrzenia popytu, tak jak ma to miejsce na Węgrzech. Fakt dostosowania działalności zakładów do nierównomiernego zapotrzebowania na usługi zarówno w okresach krótkich / w zależności od długości sezonu/ jak i infrakrótkich / wahania popytu w ciągu tygodnia oraz dnia/ wymagać będzie utrzymania rezerw zdolności usługowych oraz indywidualizacji warunków adaptacyjnych zakładów do danego rynku.

Omówione kryterium geograficzne segmentacji i jej wpływ na charakter rozwiązań techniczno-organizacyjnych nie mogą stanowić jedynych przesłanek lokalizacji w zastosowaniu różnych form zakładów gastronomicznych. Obok kryterium geograficznego uwzględnić należy cechy demograficzne a więc segment gospodarstw domowych, młodzieży, ludzi starszych. Segment rynku młodzieżowego jest czynnikiem potrzebodawczym szczególnie w rejonach turystycznych, uprzemysławianych, siedzibach gminnych rad narodowych. Określi on z góry jakiego typu zakłady powinny być uruchamiane / kawiarnie, lokale rozrywkowe/. Również na wsi należy uwzględniać

1. A. Mikuła: Obsługa ruchu turystycznego. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 8, s.4-5.

rynek młodzieży. Czynnikiem wyodrębnienia tego segmentu jest wzrost dochodów ludności uzyskiwanych ze źródeł pozarolniczych, rozszerzenie się kontaktów ludności wiejskiej z miastem, a także wysoka skłonność do konsumpcji ludności wiejskiej. Segment ludzi starszych wymaga również uwzględnienia, jako że dotychczas zainteresowanie tą grupą społeczeństwa było bardzo małe. Wynikało to z niskich zarobków tych ludzi. Licząc się jednak z poprawą warunków materialnych w tym samym wzrostem ich siły nabywczej lokale gastronomiczne mogą odegrać pozytywną rolę w zagospodarowaniu wolnego czasu tych ludzi. Na wsi znaczenie wyodrębnienia tego segmentu jest znacznie mniejsze.

I wreszcie segment rynku reprezentowany przez gospodarstwa domowe. Wydaje się, że z tym zagadnieniem związany jest przede wszystkim rozwój różnych form żywienia podstawowego.

Duże znaczenie posiada segmentacja rozpatrywana według cech społeczno-zawodowych ludności, a więc robotnicy, studenci, inteligencja, ludność dwuzawodowa na wsi itd.

I wreszcie ostatnim kryterium jest poziom dochodów. Zakładając znaczny wzrost realnych pieniężnych dochodów ludności a także większą aktywność zawodową czynnik ten skłania do uruchamiania zakładów masowego żywienia, a także cechujących się indywidualizacją.

Z przedstawionych rozważań wynika, że koncepcje rozwiązań techniczno-organizacyjnych w gastronomii muszą się liczyć z kompleksową oceną zjawiska segmentacji; na skutek zróżnicowanego zapotrzebowania na usługi gastronomiczne. Poznanie różnych segmentów rynku umożliwia bowiem zastosowanie właściwych form postępu techniczno-organizacyjnego.

2. Relacje: majątek trwały - zatrudnienie - sprzedaż w gastro-
nomii.

Możliwości wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego w poszczególnych działach gospodarki narodowej wyrażające się substytucją pracy żywej przez uprzedmiotowioną są zróżnicowane. Ma to wpływ na odmienne tempo przyrostu czynników produkcji co powoduje zmianę ich struktury oraz wzajemnych relacji¹. Celem podrozdziału jest próba odpowiedzi na pytanie: jakie są konsekwencje istniejących relacji między czynnikami produkcji dla zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Wprawdzie przeprowadzone pewną egzemplifikację empiryczną związków zachodzących między czynnikami produkcji dla okresu 1965-1972, to jednak traktowane są one jedynie ilustracyjnie a w dalszych rozważaniach przyjęte je jako dane. Przedmiotem zainteresowań jest również problem wynagrodzenia czynników produkcji i stwierdzenie w jakim stopniu stanowi to determinację zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego? Zagadnienie to rozpatruje się w powiązaniu z segmentacją rynku. Związki między wynagrodzeniem czynników produkcji a możliwościami zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego będą bowiem zależały od określonych warunków

-
1. Biorąc pod uwagę strukturę czynników wytwórczych w gospodarce narodowej można zauważyć, że obrót towarowy charakteryzuje się wyższym udziałem zatrudnienia aniżeli wartość środków trwałych. W roku 1970 wartość środków trwałych w obrocie towarowym wynosiła 2,8%, podczas gdy zatrudnienia 8,9%. Odpowiednie wskaźniki dla przemysłu wynosiły 32,5% i 41,4%; dla budownictwa 2,1% i 10,2%; dla rolnictwa 7,5% i 7,3%; dla leśnictwa 0,8% i 1,8%; dla transportu i łączności 13,5% i 9,5%. Obliczone wskaźniki dynamiki w latach 1960-1970 wskazują jednak na bardzo wysoki wzrost wartości środków trwałych w obrocie towarowym i wynoszący 207,3%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla zatrudnienia wynosił 124,3%. Ta tendencja była spowodowana jak się wydaje przeznaczeniem większej ilości środków na handel w celu jego unowocześnienia. /Źródło: Struktura gospodarki narodowej. GUS, Warszawa 1969, tabl.2, s.68 oraz Rocznik Statystyczny 1973, tabl.4, s.107 oraz tabl.21, s.154/.

miejsca i czasu. Kształtowanie się relacji między czynnikami produkcji w gastronomii zostaną poprzędzone ogólnymi rozważaniami dotyczącymi tego problemu. Pozwolą one na wyciągnięcie pośrednich wniosków odnośnie gastronomii, ponieważ nie dysponujemy odpowiednimi informacjami statystycznymi dla tej dziedziny działalności handlowej, o czym sygnalizowano już w założeniach metodycznych.

Biorąc pod uwagę relacje zachodzące między czynnikami produkcji można stwierdzić, że ogólnie w całym handlu obserwuje się wzrost współczynnika kapitałochłonności¹. Wynikało to z niedoinwestowania sieci handlowej w ubiegłych okresach co wymagało znacznej jej rozbudowy i modernizacji. Zwrócić jednakże trzeba uwagę, że możliwości zwiększenia kapitałochłonności w handlu i gastronomii są znacznie mniejsze aniżeli w innych dziedzinach gospodarki narodowej. Wynika to z tego, że wzrost wydajności pracy w handlu i gastronomii będącej następstwem wzrostu technicznego uzbrojenia pracy jest tu znacznie mniejszy. Wydajność pracy w handlu i gastronomii kształtuje się bowiem pod wpływem pewnych

-
1. Współczynnik kapitałochłonności określa ilość kapitału przypadającą na jednostkę produktu, w handlu obrotu. Zupełnie inną treść posiada techniczne uzbrojenie pracy, które wyraża wielkość nakładów kapitałowych przypadającą na 1 zatrudnionego. Różni autorzy przyjmowali za podstawę określenie typów postępu technicznego bądź współczynnik kapitałochłonności bądź techniczne uzbrojenie pracy. Przyjmuje się jednakże, że zmiany współczynnika kapitałochłonności stanowią kryterium rozróżnienia typów postępu nie są jednak miernikami skutków ekonomicznych. Por.: F. Domańska: Postęp techniczny a równowaga dynamiczna w modelu E.D.Domara. *Ekonomista* 1964, nr 4, s.841-842; K. Wandelt: Istota ... op.cit. s.112; B. Ojzanowski, C. Wasilewski: Postęp techniczny w przedsiębiorstwie. *Ekonomista* 1971, nr 2, s.225; Jos.G.M.Hilhorst - Monopolistic Competition, technical Progress and income distribution - Rotterdam University Press 1965, s.40. J.Tomala: Relacje kapitałowe w teorii wzrostu gospodarczego. PWN, Warszawa 1963, s.209.

czynników niezależnych od przedsiębiorstwa czy nawet pojedynczego zakładu. Zależy ona w gruncie rzeczy od zachowania się i decyzji konsumentów a więc znajduje się poza sferą przedsiębiorstwa i zakładu.

Ograniczone możliwości wzrostu wydajności pracy poprzez wprowadzanie postępu techniczno-organizacyjnego w handlu wynikają z odmiennych w stosunku do pozostałych działów gospodarki narodowej związków zachodzących między pracą żywą a uprzedmiotowioną.

W handlu w odróżnieniu od innych produkcyjnych działów gospodarki majątek trwały w stosunku do pracy ludzkiej w mniejszym zakresie ma charakter substytucyjny a w większym komplementarny¹.

Nie można tej tezy generalizować. Mogą bowiem występować sytuacje, że w handlu występują zarówno związki substytucyjne jak i komplementarne². Związki substytucyjne charakterystyczne są dla działalności masowej i seryjnej np. w hurtie, komplementarne zaś dla indywidualizowanej - handel detaliczny i gastronomia. Na wzrost współczynnika kapitałochłonności wpływa również zjawisko niezaspokojenia efektywnego popytu w danym miejscu i czasie³.

-
1. Por. J. Dietl, H. Szulce: Wyposażenie kapitałowe czynnikiem różnicującym działalności gminnych spółdzielni. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 4, s.16.
 2. W przemyśle w odróżnieniu od handlu metody, w którym zwiększeniu nakładów inwestycyjnych towarzyszy równocześnie zwiększenie zatrudnienia przy utrzymaniu rozmiarów produkcji na niezmiennym poziomie uważane są za niesprawne, nieefektywne. Również niesprawne są te metody, które wymagają zwiększonych nakładów inwestycyjnych dla wytworzenia tej samej produkcji, lecz nie przynoszą żadnych oszczędności w wymaganym zatrudnieniu.
 3. A. Olearczyk: Powierzchnia sklepowa w analizie i planowaniu sieci detalicznej. IHW, Warszawa 1964, s.187.

Tabelle 5

Wskaźniki wartości całego majątku trwałego oraz wartości maszyn i urządzeń technicznych przypadających na 1 zatrudnionego w gospodarce uspołecznionej.

Ceny bieżące.

/ Gospodarka ogółem = 100 /.

Działy gospo- darki narodowej	1962		1969		1968		1970		1972	
	Ogółem	Maszyny i urządzenia	Ogółem	Maszyny i urządzenia	Ogółem	Maszyny i urządzenia	Ogółem	Maszyny i urządzenia	Ogółem	Maszyny i urządzenia
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Przemysł	101,3	196,9	166,5	196,2	109,9	194,8	113,1	196,4	115,4	199,6
Budownictwo	22,7	45,8	25,9	48,2	29,6	51,7	31,6	50,1	31,8	47,3
Rołnictwo	136,0	57,9	124,4	57,8	122,1	59,5	101,6	49,5	102,2	47,7
Leśnictwo	55,9	5,6	53,9	7,1	52,8	9,2	55,7	10,9	63,1	11,3
Transport i łączność	239,3	60,2	220,0	58,6	208,5	57,4	207,9	58,6	199,5	56,4
Obrót towarowy	30,6	20,1	33,2	21,1	36,7	21,9	39,1	22,3	37,4	16,0

Źródło: Rocznik Inwestycji i Środków Trwałych 1968, GUS, Warszawa 1969, s.454, tabl.21. Rocznik Statystyczny Pracy 1945-1968, GUS, Warszawa 1970, s.18, tabl.4. Obliczenia własne ze J.Sosnowskim - prac doktorska. Rocznik Statystyczny 1973, s.106, tabl.2, s.159, tabl.25.

Relacje: zatrudnienie - środki trwałe - produkcja czyste według działów gospodarki narodowej w latach 1961 - 1970

Działy gospodarki	$\frac{M}{P}$			$\frac{M}{Z}$ w tys.sz.			$\frac{P}{Z}$ w tys.sz.			$\frac{M}{P}$	$\frac{M}{Z}$	$\frac{P}{Z}$
	1961	1965	1970	1961	1965	1970	1961	1965	1970	1965 - 1970		
Ogółem	2,94	2,79	2,67	152,7	167,6	181,0	52,0	60,7	67,9	2,30	295,4	128,7
Przemysł	2,24	2,10	2,08	138,8	158,4	175,0	61,9	75,5	84,3	1,85	305,7	165,3
Budownictwo	0,62	0,74	0,75	27,6	37,8	44,1	44,6	51,2	59,1	0,94	106,9	114,1
Rołnictwo ^{a/}	13,9	16,6	18,1	268,3	271,0	294,5	19,2	16,3	16,3	51,05	374,6	7,3
Leśnictwo	1,91	2,04	2,09	113,7	115,4	118,4	59,4	56,6	56,3	6,55	167,8	25,6
Transport i łączność	10,84	9,22	8,52	377,4	370,2	376,8	35,1	40,1	44,2	4,92	365,5	74,3
Obrót towarowy	1,00	1,11	1,12	49,6	59,4	68,2	49,8	53,6	60,8	1,43	186,9	130,8

Źródło: Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1968, GUS, Warszawa 1968, s.398, tabl.2; Rocznik Dochodu Narodowego 1965-1968, s.14, tabl.4; Rocznik Statystyczny Pracy 1945-1968, s.16, tabl.3; Rocznik Statystyczny 1971, s.III, tabl.5, s.126, tabl.2, s.163, tabl.23.

Kształtowanie się współczynnika kapitałochłonności zależy od zmian w technicznym uzbrojeniu pracy i wydajności pracy. Od tempa tych dwu wielkości uzależniony jest więc typ postępu technicznego¹. Tendencję wzrostu współczynnika kapitałochłonności w obrocie towarowym pośrednio ilustruje tablica 5. Z tablicy tej wynika, że w latach 1961-1970 kapitałochłonnym typem postępu technicznego charakteryzowały się takie działy gospodarki narodowej jak: przemysł, transport i łączność. Natomiast kapitałochłonny typ postępu technicznego miał miejsce w budownictwie, rolnictwie, leśnictwie oraz obrocie towarowym. Postęp techniczno-organizacyjny w zakresie wyposażenia technicznego wyraża się wzrostem nakładów kapitałowych przypadających na 1 zatrudnionego, przyczyniając się w rezultacie bądź do zwiększenia wydajności, bądź oszczędności. Tendencje kształtowania się współczynnika kapitałochłonności można również odczytać z tablicy 6. Wynika z niej, że techniczne uzbrojenie pracy w obrocie towarowym w miarę postępu technicznego wzrasta, jest ono jednakże prawie 3-krotnie niższe aniżeli w przemyśle². Odwrotną tendencję zaobserwować można w zakresie kształtowania się współczynnika kapitałochłonności. O ile w prze-

1. Ekonomia polityczna pod red. M. Pohorillego, PWE, Warszawa 1968, s.193.
2. Stan wyposażenia technicznego jednostek usługowych charakteryzuje się znacznie niższym wskaźnikiem nakładów kapitałowych na 1 zatrudnionego niż w przemyśle. Fakt ten wiąże się z szeregiem przyczyn, z których jedną z najważniejszych jest podniesiony przez prof. J. Fourastie stan względnego zacofania technicznego sektora usługowego. Zwolnione tempo postępu technicznego w zakresie wyposażenia zakładów usługowych uwarunkowane jest głównie jednostkowym charakterem wykonania usług, co odbija się na niepełnym wykorzystaniu zainwestowanego kapitału i obniża jego efektywność w porównaniu z wydajnością pracy ręcznej. J. Ozdowski: Kierunki postępu technicznego w usługach. Studia i Materiały Instytutu Przemysłu Drobego i Rzemiosła, Warszawa 1967, tom 7, ss.20-21.

myśle wykazuje on tendencję spadkową, o tyle w handlu obserwuje się jego wzrost¹.

Wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy, a więc relacji M/Z nie można jednakże absolutyzować, bowiem zawiera on niejednokrotnie całkiem różną treść ekonomiczną. Uzbrojenie techniczne pracy jest jednym z głównych, ale nie jedynym czynnikiem wzrostu wydajności pracy. Wskaźnik technicznego uzbrojenia może być także zdeformowany na skutek niejednakowego kształtowania się cen dóbr kapitałowych i konsumpcyjnych.

Zaznaczyć również należy, że wzrost wyposażenia technicznego przypadający na 1 zatrudnionego nie zawsze jest równoznaczny z postępem technicznym, gdyż ten ostatni występuje przy substytucji pracy przez kapitał tylko wtedy, gdy przy danej sumie nakładów globalnych wydajność pracy wzrasta szybciej niż zatrudnienie. Tak samo, jak może istnieć postęp techniczny bez substytucji pracy przez kapitał, tak samo może istnieć substytucja tych czynników bez postępu technicznego.

Może wreszcie występować postęp techniczny charakteryzujący się spadkiem wyposażenia na zatrudnionego / gdy spadek wyposażenia na zatrudnionego spowoduje mniej niż proporcjonalny spadek wydajności pracy/.

1. Kształtowanie się współczynnika kapitałochłonności w całej gospodarce zależy od tego jaki okres bierzemy pod uwagę. W krótkich okresach w początkowych etapach uruchamiania nowych urządzeń ma miejsce wzrost współczynnika kapitałochłonności. Wynika to z tego, że rezultaty postępu technicznego wyrażające się wzrostem wydajności pracy są niższe od wzrostu technicznego uzbrojenia pracy. W okresach długich natomiast współczynnik kapitałochłonności ma raczej tendencję nieznacznie malejącą. The Growth of Reproducible Wealth of the United States of America from 1805 to 1950; Income and Wealth of the United States, Trends and Structures, ser. II. Cambridge Mass 1952; International Association for Research in Income and Wealth, s. 297.

Wysunięte zastrzeżenia pod adresem wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy nie umniejszają naszym zdaniem jego przydatności do badania relacji między czynnikami produkcji i wyciągania na tej podstawie autorytatywnych wniosków. Wpływ postępu na techniczne uzbrojenie pracy przyjmuje się niekiedy jako granicę między postępem technicznym i organizacyjnym. Jeżeli W/Z rośnie to postęp techniczny materializuje się w postaci środków pracy, natomiast gdy techniczne uzbrojenie pracy jest niezmiennie, można powiedzieć że mamy do czynienia z postępem organizacyjnym¹. Kryterium tego nie można generalizować. Stanowi ono bowiem jedno z możliwych interpretacji wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy wskazujące na jego wagę przy badaniach relacji między czynnikami produkcji. Jest ono uproszczone i nie stanowi o założeniach pracy i jej przedmiocie.

Przechodząc do rozważań dotyczących relacji między czynnikami produkcji w gastronomii należy zaznaczyć, że wyniki traktujemy jedynie ilustracyjnie. Trzy przedsiębiorstwa na przykładzie których przeprowadziliśmy analizę, stanowią egzemplifikację naszych rozważań o czym już wspomniano. Odrębność badanych przedsiębiorstw wynika nie tylko z różnych warunków ich działania, spełnianych funkcji, struktury rodzajowej zakładów wchodzących w skład przedsiębiorstwa, ale ma również wyraz w odmiennej strukturze zaangażowanych środków trwałych / patrz dane tablicy 7/.

Największy odsetek w strukturze rodzajowej majątku trwałego zajmują w 1965 roku maszyny i urządzenia techniczne, których

1. S. Sudoł: Wpływ postępu organizacyjnego i czynnika społecznego na wzrost gospodarczy. Część III. Materiały pokonferencyjne. Łódź 1973, s. 21 i 51.

Redziejowa struktura środków trwałych w badanych przedsiębiorstwach w latach
1965 i 1972 / w %

Wysszegół- nienie	Wartość brutto środków trwałych						Wartość netto środków trwałych					
	1965			1972			1965			1972		
	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. Warsza- wa	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. War- szawa	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. War- szawa	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. War- szawa
Środki trwałe ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:												
budynki i udowlo	30,5	50,2	28,6	46,2	47,7	30,5	41,4	48,1	47,0	61,7	66,7	50,9
maszyny i urządzenia techniczne	50,5	36,1	49,4	41,5	40,0	47,7	44,0	36,6	35,1	29,5	22,4	33,9
Środki trans- portowe	4,1	2,2	1,9	0,4	2,6	1,6	2,4	1,6	1,7	0,2	2,9	0,9
Pozostałe środki	14,9	11,5	20,1	11,9	9,7	20,2	12,2	13,7	16,2	8,6	8,0	14,3

Źródło: Dane uzyskane z poszczególnych przedsiębiorstw. Obliczenia własne.

wielkość jednak na przestrzeni lat 1965-1972 się zmniejsza. W WPPG w Katowicach wartość maszyn i urządzeń technicznych wynosiła w roku 1965 - 50,5% a w roku 1972 - 41,5%. Odpowiednie wskaźniki dla WPPG Wrocław wynosiły 36,1% i 40% a dla Stołecznego Zjednoczenia Przemysłu Gastronomicznego 49,4% i 47,7%. Zupełnie inaczej kształtuje się udział budynków i budowli w wartości majątku trwałego. W przedsiębiorstwie katowickim wynosił on w roku 1965 - 30,5% a w roku 1972 - 46,2%, w przedsiębiorstwie wrocławskim 50,2% i 47,7% a warszawskim 28,6% i 30,5%. Zróżnicowania między badanymi przedsiębiorstwami wynikają jak się wydaje z różnych funkcji zakładów gastronomicznych działających na określonym terenie, zaspokajających różne potrzeby i służące określonym segmentom rynku. Odmienna struktura majątku trwałego może być spowodowana zmianami relacji między majątkiem własnym i obcym. Odwrotną tendencję zaobserwować można rozpatrując obrót towarowy w relacji do innych działów gospodarki narodowej. W strukturze rodzajowej majątku trwałego odsetek wartości budynków i budowli jest w handlu jednym z najwyższych; zmniejsza się on jednak na przestrzeni lat 1960-1970¹. Wskazuje to, że procesom mechanizacji w handlu poświęca się coraz więcej uwagi. Są one stymulowane z jednej strony coraz to lepszymi konstrukcjami urządzeń mechanizacyjnych, z drugiej rozszerzenie produkcji i sprzedaży.

1. Dla przykładu można podać, że w roku 1970 udział budynków i budowli w ogólnej wartości majątku trwałego w handlu wynosił 71,1%, podczas gdy w przemyśle 48,6%, budownictwie 52,8%, rolnictwie 69,2%, leśnictwie 78,3%; a w transporcie i łączności 53,2%. Odpowiednie wskaźniki dla maszyn i urządzeń technicznych wynosiły: w handlu 10,5%, w przemyśle 44,4%, budownictwie 41%, rolnictwie 12,6%, leśnictwie 4,4% a w transporcie i łączności 7,0%. / Rocznik Inwestycji i Środków Trwałych 1970, tabl.7, s.246/.

Prawidłowa i efektywna działalność zakładów gastronomicznych zależy nie tylko od ilości zaangażowanego majątku trwałego, ale również od jego jakości. Z tablicy 8 wynika, że zdolność wytwórcza i usługowa majątku trwałego określona przy pomocy stopnia zużycia środków trwałych jest bardzo niska. Najwyższym wskaźnikiem zużycia odznaczają się maszyny i urządzenia techniczne oraz środki transportowe, niezbędne do realizowania sprawnej produkcji gastronomicznej, najniższym zaś budynki i budowle¹. Niski stan jakościowy poszczególnych elementów majątku trwałego wymaga zwrócenia szczególnej uwagi na tę stronę zaopatrzenia zakładów w maszyny i urządzenia. Jak się przekonamy w dalszych częściach pracy wiele maszyn w zakładach gastronomicznych jest niesprawnych na co składa się wiele czynników. Wymaga to od przedsiębiorstw gastronomicznych podjęcia decyzji o wycofaniu nieefektywnego urządzenia technicznego. Takie urządzenia pogarszają bowiem efekty ekonomiczne². Przyczyniają się one również do wzrostu kosztów przedsiębiorstwa ze względu na częste remonty tych maszyn. Bywają też sytuacje, że stary środek pracy mimo, że nie jest zużyty fizycznie, staje się zużyty moralnie³. Konieczny

1. Analogiczną sytuację zaobserwować można w całym obrocie towarowym, w którym zużycie i maszyn i urządzeń w porównaniu do innych działów gospodarki narodowej jest relatywnie wysokie a zużycie budynków i budowli bardzo małe. W roku 1972 wskaźnik stopnia zużycia maszyn i urządzeń w przedsiębiorstwach uspołeczniczonych wynosił w obrocie towarowym 54,9%, a budynków i budowli 20,5%. Odpowiednie wskaźniki dla przemysłu wynosiły 49,8% i 28,9%, dla budownictwa - 45,6% i 15,2%; dla rolnictwa 36,2% i 38,7%; dla leśnictwa - 45,6% i 55,3%; dla transportu i łączności 40,0% i 12,7%. /Źródło: Rocznik Statystyczny 1973, tabl. 26, s.159. Obliczenia własne./
2. J.Czyżyński: Ekonomiczne konsekwencje zużywania i starzenia się trwałych środków produkcji jako kryterium ich odnowienia. *Folia Oeconomica Cracoviensia*. Kraków 1971, t.I, s.67.
3. F.Holeczek: Działalność inwestycyjna a "moralne zużycie". *Zeszyty Naukowe WSE w Katowicach* 1959, nr 7, s.55. W.Piotrowski: *Modernizacja środków pracy o nowe inwestycje*. PWE, Warszawa 1965, s.145.

Tabela 8

Stopień zużycia środków trwałych w badanych przedsiębiorstwach
według rodzajów środków trwałych

Wyszczególnienie	St.Zj.P.G. Warszawa		WPFG Wrocław		WPFG Katowice	
	1965	1972	1965	1972	1965	1972
Środki trwałe ogółem	51,7	46,9	56,9	42,2	40,7	45,8
w tym:						
budynki i budowle	21,6	11,3	58,7	32,3	19,5	27,7
maszyny i urządzenia techniczne	65,7	62,2	56,3	70,3	48,3	61,7
środki transportowe	56,9	69,7	67,2	43,9	65,3	40,7
pozostałe środki	61,1	62,7	48,9	58,1	51,3	60,9

Źródło: Dane z przedsiębiorstw. Obliczenia własne.

jest więc lepszy rozwój informacji w celu podejmowania trafnych decyzji inwestycyjnych.

Analizując relacje zachodzące między M-Z-P dostrzega się, że poziom tych relacji jest w badanych przedsiębiorstwach zróżnicowany, natomiast kierunki zmian wykazują tendencję podobną / tabela 9/. Biorąc pod uwagę wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy, z Katowicą można zauważyć, że jest on najniższy w województwie katowickim i wynosił w roku 1965 - 13,8 a w roku 1972 - 23,2. Odpowiednie wielkości dla województwa wrocławskiego kształtowały się na poziomie 16,2 i 30,1 a dla miasta Warszawy 14,1 i 24,5. Najwyższą dynamiką wzrostu charakteryzowało się jednak województwo wrocławskie 185,8%, dalej Warszawa - 150% i województwo katowickie - 168,1%. Wydaje się jednak, że te ogólne wskaźniki nie są dostatecznie adekwatną miarą utechniczenia zakładów gastronomicznych. Z punktu widzenia wydajności pracy bardziej właściwe będzie uwzględnienie tylko maszyn i urządzeń stanowiących techniczne uzbrojenie stanowisk pracy. Jest ono bowiem elementem stanowiącym warunki zdolności produkcyjnej i usługowej zakładów gastronomicznych. Otrzymujemy wówczas nieco inny obraz interesującego nas problemu. Rozważania dotyczące wskaźników wartości maszyn i urządzeń przypadających na 1 zatrudnionego wskazują, że w roku 1965 najwyższą wielkością odznacza się województwo katowickie i miasto Warszawa. W roku 1972 województwo katowickie spada na pozycję ostatnią. Fakt ten wydaje się być zastanawiający. Województwo katowickie należy bowiem do obszarów zurbanizowanych o silnej dominacji funkcji przemysłowych, względnie dużej aktywizacji zawodowej mieszkańców. Większość mieszkańców zawodowo czyn-

Relacje: zatrudnienie - środki trwałe brutto - obrót w przedsiębiorstwach gastronomicznych
w latach 1965 - 1972.

Rodzaje środków trwałych	Z						P						Marty					
	1965			1972			1965			1972			1965			1972		
	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.Zj. PG.War- szawa	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.ZPG War- szawa	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.ZPG War- szawa	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.ZPG War- szawa	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.ZPG War- szawa	WPPG Kato- wice	WPPG Wro- cław	St.ZPG War- szawa
Środki trwałe ogółem :	13,8	16,2	14,1	23,2	30,1	24,5	0,08	0,12	0,12	0,12	0,14	0,12	0,30	0,43	0,37	0,45	0,57	0,44
w tym:																		
budynki i bu- dowle	4,2	8,1	4,0	10,7	14,4	7,5	0,03	0,06	0,04	0,05	0,07	0,04	0,09	0,21	0,10	0,20	0,27	0,13
maszyny i urządzenia techniczne	6,9	5,8	6,9	9,6	12,0	13,0	0,04	0,04	0,06	0,05	0,05	0,06	0,15	0,15	0,18	0,18	0,23	0,21
środki transport.	0,6	0,3	0,3	0,06	0,7	0,4	0,003	0,002	0,002	0,0003	0,003	0,002	0,01	0,009	0,007	0,001	0,001	0,007
pozostałe środki	2,0	1,9	2,8	2,8	2,9	4,9	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,04	0,05	0,07	0,05	0,05	0,08

Wykazanie	Z		1972 1965
	1965	1972	
WPPG Katowice	159,5	194,4	121,8
WPPG Wrocław	134,4	217,7	161,9
St.Z.PG Warszawa	110,3	199,0	180,4

Źródło: Dane z przedsiębiorstw. Obliczenia własne.

nych /67,4%/ zatrudniona jest w przemyśle i budownictwie¹. Stanowi to niewątpliwie konkurencję do zatrudnienia w zakładach gastronomicznych. Wydaje się więc, że rozwój gastronomii powinien dokonywać się w tym rejonie w oparciu o metody kapitałochłonne oszczędzające pracę ludzką. W związku z tym zmniejszenie się wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy nie znajduje w tym wypadku teoretycznego uzasadnienia. Województwo katowickie potwierdza więc tezę, że alokacja czynników produkcji niedostosowana jest do potrzeb finalnych odbiorców. Problem ten zostanie poruszony bardziej szczegółowo przy omawianiu sytuacji na rynku pracy jako czynnika warunkującego zastosowanie postępu.

W porównaniu do technicznego uzbrojenia pracy wskaźniki wydajności / $\frac{P}{Z}$ / charakteryzują się mniejszym zróżnicowaniem, jak również niższą dynamiką wzrostu. W roku 1965 najwyższy poziom wydajności pracy osiągnięty został w województwie katowickim, a w roku 1972 w województwie wrocławskim, dalej w Warszawie a dopiero na trzecim miejscu w województwie katowickim. Dynamika natomiast najwyższa była w Warszawie, najniższa w województwie katowickim.

Wyższe tempo technicznego uzbrojenia pracy niż wydajności pracy wpłynęło na wzrost wskaźników wartości środków trwałych w relacji do sprzedaży oraz do zrealizowanej marży czystej. Wzrost ten był najwyższy w województwie katowickim i wynosił 150% zarówno w relacji do sprzedaży jak i do marży, najniższy zaś w Warszawie.

1. E.Kieźel: Gastronomia w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny i organizacyjno-techniczny. IHW, Warszawa 1973, s.201.

Selekcje: Zatrudnienie - środki trwałe - obrót w przedsiębiorstwach gastronomicznych. Dynamika wzrostu 1972/1965.

Wyszczególnienie	$\frac{M}{Z}$			$\frac{M}{P}$			$\frac{M}{\text{Przebieg}}$		
	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. War- szawa	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. Warsza- wa	WPG Kato- wice	WPG Wroc- ław	St.Zj. P.G. War- szawa
Środki trwałe ogółem	168,1	185,8	173,7	150,0	116,6	100,0	150,0	132,5	118,9
w tym:									
budynki i budowle	254,7	177,7	187,5	166,6	116,6	100,0	222,2	128,6	130,0
maszyny i urządzenia techniczne	139,1	206,9	188,4	125,0	125,0	100,0	120,0	153,3	116,6
środki transportowe	.	233,3	133,3	100,0	150,0	100,0	0,10	111,1	100,0
pozostałe środki	140,0	152,6	175,0	100,0	100,0	100,0	0,75	100,0	114,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych uzyskanych z przedsiębiorstw gastronomicznych.

Najbardziej ścisłych związków między wzrastającymi nakładami na techniczne uzbrojenie pracy a wydajnością pracy można się dopatrywać w wojewódstwie wrocławskim. Znajduje to wyraz w relatywnie wysokim wzroście zarówno technicznego uzbrojenia pracy jak i wydajności. Mimo, że we wszystkich przedsiębiorstwach obserwuje się wzrost współczynnika kapitałochłonności działalności gastronomicznej, to jednak wielkości te są zaniżone w stosunku do stanu faktycznego na skutek nieuwzględniania wartości wszystkich pomieszczeń, w których realizowana jest produkcja i usługowa działalność gastronomii. Do obniżenia współczynnika kapitałochłonności przyczyniają się również środki obrotowe, które nie są ujmowane w wartości majątku, a mają wpływ na zwiększenie sprzedaży.

Jak wynika z przeprowadzonych rozważań relacje między czynnikami wytwórczymi wskazują, że techniczne uzbrojenie pracy w gastronomii wzrasta, mimo mniejszych możliwości mechanizacji pracy oraz niejednokrotnie niższej jej opłacalności. Poziom płac w handlu oraz ceny urządzeń wyposażenia technicznego stanowią często poważne bariery wzrostu mechanizacji procesów handlowych. Zatrzymajmy się dłużej nad tym zagadnieniem. Nie trzeba podkreślać, że polityka płac stanowi podstawowe narzędzie zwiększenia wydajności pracy, przyspieszenia postępu i wzrostu gospodarczego. Stąd też prawidłowe kształtowanie poziomu zarobków realnych i uzależnienie ich od włożonego wysiłku oraz ulepszeń organizacyjnych stanowi jednocześnie stałe rozszerzenie możliwości ekonomicznych dzięki uzyskaniu coraz to wyższych efektów w zakresie wzrostu gospodarczego¹. Wiadomo powszechnie, że przeciętne płace w han-

1. K. Secomski: Elementy polityki ekonomicznej. PWE, Warszawa 1970.

du znacznie odbiegają od przeciętnej w innych gałęziach gospodarki narodowej / tablica 11/ a w gastronomii wskaźniki te są jeszcze niższe.

Z tablicy 12 wynika, że o ile w roku 1960 przeciętna płaca w gastronomii stanowiła 83,5% przeciętnej płacy miesięcznej brutto w uspołecznionych przedsiębiorstwach handlu wewnętrznego, o tyle w roku 1972 - 84,9% a więc nieznaczny wzrost ¹. Deprecjacja zawodu handlowca i gastronomika ze względu na niskie płace utrudnia pełnienie przez handel i gastronomię funkcji społecznych².

Niska płaca zwłaszcza pracowników fizycznych zatrudnionych w handlu i gastronomii a także struktura ich kwalifikacji stanowią często przeszkodę w stosowaniu postępu techniczno-organizacyjnego. Można się bowiem okazać, że przedsiębiorstwo przeprowadzając rachunek ekonomiczny dochodzi do wniosku, że drogie urządzenia mechaniczne są gorszym substytutem w stosunku do tradycyjnej siły roboczej, biorąc pod uwagę cenę siły roboczej i ceny maszyn i urządzeń. Koszty zakupu i eksploatacji zamierzonych do wprowadzenia nowych środków trwałych w stosunku do wysokości dotychczas ponoszonych kosztów z tytułu płac są znacznie większe i w związku z tym bardziej uzasadnione wydaje się być rozwiązanie polegające na pozostaniu przy dotychczasowych metodach pracy. Istnieje ścisła korelacja między ceną dóbr kapitałowych oraz ich oprocentowaniem a płacami zwłaszcza pracowników operatywnych ³. Wprowadze-

1. Dla porównania można podać, że w Czechosłowacji stosunek przeciętnej płacy w handlu i żywieniu zbiorowym do przeciętnej płacy w gospodarce narodowej wynosił w roku 1974 - 84,8%, a w stosunku do przeciętnej płacy w przemyśle - 83,5%. / J. Altkorn: Systemy wynagrodzenia w handlu czechosłowackim. Handel Wewnętrzny 1974, nr 1-2.

2. J. Dietl, H. Szulce: Perspektywy rozwoju handlu w powiecie lubińskim. ZBRU 1967, nr 24, s. 92.

3. Por. John Fayerweather: International Marketing. / New York University/. Prentice - Hall, Inc. Englewood Cliffs. New Jersey 1965.

Przeciętne płace miesięczne brutto w gospodarce uspołecznionej
/Ogółem = 100/.

Działy gospodarki	1955	1960	1965	1968	1970	1972
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Przemysł	109,4	110,1	109,0	107,0	107,5	106,3
Budownictwo	121,8	115,6	118,1	120,0	121,5	121,0
Rołnictwo	76,5	79,6	81,1	83,5	84,4	87,6
Leśnictwo	65,5	69,9	73,1	71,3	70,7	76,5
Transport	99,5	96,1	100,5	102,0	100,8	102,2
Obrot towarowy	84,1	83,9	85,8	86,7	85,1	84,2

Źródło: Rocznik Statystyczny Pracy 1945-1968. GUS, Warszawa 1970, tabl.8, s.414; Rocznik Statystyczny 1971, tabl.4, s.559; Mały Rocznik Statystyczny 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.5, s.251.

Tablica 12

Pracielne płace miesięczne brutto w uspożeczonych przedsiębiorstwach
handlu wewnętrznego / ogółem = 100/

Wyszczególnienie	1960	1965	1968	1971	1972
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Handel detaliczny	93,8	94,6	96,6	97,3	98,8
Zakłady gastronomiczne	83,5	86,8	84,8	83,3	84,9
Handel hurtowy i zbył	108,4	108,9	96,3	108,8	108,0
Działalność pomocnicza	155,6	108,9	102,1	102,9	102,5
Administracja zarządu przedsiębiorstwa		109,8	110,0	114,0	113,2

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967, GUS, Warszawa 1969, tabl.2, s.178 oraz
Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1972, GUS, Warszawa 1972, tabl.2, s.125; Rocznik
Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.1, s.148. Obliczenia własne.

nie nowego systemu finansowego z dniem 1 stycznia 1973 r. uwzględniło zasadę oprocentowania środków trwałych i włączenia ich w ciężar kosztów przedsiębiorstwa¹. Celem oprocentowania jest ułatwienie wstępnej / przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych / i wtórnej / po włączeniu środków trwałych już do eksploatacji / weryfikacji słuszności podjętych decyzji. Oprocentowanie skłania do ostrożnego inwestowania, oddziałuje na kształtowanie jak najkorzystniejszej struktury powierzonych przedsiębiorstwom środków trwałych a także zapewnia ich wykorzystanie². Zmiana ta wnosi wprawdzie niewielkie skutki finansowe wobec znacznego umorzenia eksploatowanych środków ale będzie miała istotny wpływ na decyzje o terminach wymiany środków, gdyż każda wymiana zwiększy poważnie kwotę oprocentowania liczoną już od pełnej a nie poprzedniej, symbolicznej wartości³. Brak oprocentowania środków trwałych w gastronomii i w handlu do roku 1973 przyczyniał się do niewykorzystywania wszystkich urządzeń oraz powodował dużą kapitałochłonność produkcji. Oprocentowanie środków trwałych stwarza jednak pewne niebezpieczeństwo i stać się może hamulcem wdrażania postępu techniczno-organizacyjnego. Nowy system ekonomiczno-finance-owy preferuje bowiem te przedsiębiorstwa, które w momencie jego wprowadzenia miały dobrze wyposażone zakłady. Należałoby się wobec tego zastanowić w jaki sposób wyrownić istniejące dysproporcje? Wydaje się, że pozytywną rolę mógłby tu odegrać system de-

1. M. Bogusławski: Nowy system ekonomiczno-financeowy w państwowym przemyśle gastronomicznym. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 4, s.3.
2. W. Bied, M. Nisengolc: Ewidencja środków trwałych i amortyzacji. PWE, Warszawa 1969, s.106.
3. M. Bogusławski: Kompleksowe zmiany systemu ekonomiczno-financeowego w handlu wewnętrznym. Handel Wewnętrzny 1973, nr 3, s.15.

tacyjny, który w pewnym sensie niwelowałby niekorzystne rozwiązania wynikające z niedostosowania nowego systemu do bardzo indywidualizowanych form gastronomii i segmentów rynku¹. Zwrócić trzeba ponadto uwagę, że obecny system zarządzania stwarza bodźce dla krótkich okresów, co może się przyczynić do ograniczania inwestycji przez przedsiębiorstwa. Postępowanie przedsiębiorstwa na rynku od strony wprowadzania nowej techniki uzależnione jest od sytuacji przedsiębiorstwa na rynku. Czy ma ono szansę ekspansji? Sytuacja monopolistyczna nie zmusza przedsiębiorstw do pobudzania i kreowania popytu na tym samym wprowadzania nowej techniki. Tak więc na podstawie tych rozważań widać, że funkcjonowanie nowego systemu aczkolwiek słusznego w swych zasadach hamowane jest przez szereg czynników, w związku z tym mechanizm jego działania jest ograniczony.

Niejednokrotnie w literaturze ekonomicznej można spotkać się z poglądem, że mechanizacja i automatyzacja mogą mieć miejsce tylko wtedy, gdy praca maszyn jest tańsza od pracy ręcznej, natomiast w przeciwnym wypadku tracą one sens². Nie zawsze z takim stanowiskiem można się zgodzić. Zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego przyczynia się bowiem nie tylko do poprawienia efek-

1. Na uwagę zasługuje system dotacji w gastronomii węgierskiej. Dotacje nie są przeznaczane na finansowanie zakładów nierentowych. Są one czynnikiem rozwoju gastronomii w preferowanym przez Ministerstwo kierunku. Ministerstwo ma znaczne rezerwy finansowe na rozwój turystyki zagranicznej na Węgrzech. Np. obecnie dysponuje kwotą 600 mln Ft. Mogą to być zarówno bezzwrotne dotacje, jak i forma kredytu. Ta ostatnia jest bardzo opłacalna ze względu na niższe oprocentowanie niż w banku. Warto jeszcze dodać, że wysokość oprocentowania własnych środków trwałych jest ruchoma. Tam, gdzie potrzebny jest rozwój sieci lub praca ma charakter sezonowy, Ministerstwo nie tylko zwalnia z tego oprocentowania, lecz są one w znacznym stopniu centralnie dotowane. / K.Iwińska, B.Marek, W.Starczyńska: Zasady i formy funkcjonowania gastronomii węgierskiej. Roczniki IHW, Warszawa 1974, z. 1, s.102,103.
2. J.Szczepański: Społeczne warunki i społeczne skutki postępu technicznego. Nowa Kultura 1962, nr 23.

tywności ekonomicznej ale i społecznej. W związku z tym jeśli się okaże, że nowe urządzenia techniczne zostaną zaakceptowane nie tylko przez przedsiębiorstwo ale i nabywców nie ma podstaw do wyrażania poglądu negującego celowość ich powszechnego stosowania. Mogą co prawda występować zastrzeżenia, jeśli okaże się, że zastosowanie nowego typu tych środków trwałych wymaga bardzo długiego okresu amortyzacji, podczas gdy dotychczasowe koszty robocizny są bardzo niskie. Nie oznacza to jednak, że postęp techniczno-organizacyjny na coraz szerszą skalę traci sens. Przedstawiona kalkulacja zastosowania postępu w oparciu o bazę niskich płac pracowników fizycznych zatrudnionych w handlu nie jest bynajmniej właściwa. Daje ona wypaczony obraz rzeczywistej efektywności zastosowania nowej techniki i nie na tej zasadzie powinno się odbywać wdrażanie postępu techniczno-organizacyjnego do handlu. Mówiąc o płacach jako podstawie kalkulacji przy wprowadzaniu postępu techniczno-organizacyjnego należy wspomnieć o ich zróżnicowaniu, jako że rozszeregzenie siły roboczej zgodne ze strukturą zapotrzebowania nie może się dokonywać bez świadomego różnicowania płac. O ile absolutna wysokość płac i możliwość zaspokojenia za ich pomocą potrzeb konsumpcyjnych wpływa bezpośrednio na rozmiary podaży, o tyle zróżnicowanie płac decyduje o nadaniu właściwego kierunku tej podaży. Wśród pracowników handlu często występuje nieufność w stosunku do zastosowanych nowych urządzeń. Zatem podwyższenie płac oraz właściwe ich zróżnicowanie mogłoby stanowić pewne przedsięwzięcie na tym odcinku, aczkolwiek nie można a priori stwierdzić, że przyczyniłoby się ono do zwiększenia intensywności pracy czy poprawienia jakości świadczonych usług¹.

1. Por. E. Lipiński: Teoria ekonomii i aktualne zagadnienia gospodarcze. PWE, Warszawa 1961, s.129.

Różnicowanie płac powinno być uzależnione od wkładu pracy pracowników, warunków pracy, stopnia odpowiedzialności, kwalifikacji zawodowych, sprawności i doświadczenia, efektów pracy i oszczędności na środkach trwałych oraz innych składnikach majątkowych¹. Uwzględnienie tych czynników przyczyniłoby się do efektywnego wykorzystania istniejącego majątku trwałego, pobudzało inicjatywę w zakresie stosowania postępu techniczno-organizacyjnego, kształtowało jakość siły roboczej oraz sprzyjało wzrostowi wydajności pracy. Ostatnie decyzje kierownictwa Rządu o wprowadzeniu regulacji płac w handlu wewnętrznym polepszą znacznie sytuację materialną pracowników handlu. Przyczyni się to do wzrostu poziomu usług handlowych, kultury handlu i lepszej organizacji. Wydaje się również, że poprawa poziomu płac w połączeniu z oprocentowaniem środków trwałych wpłynie na bardziej racjonalne gospodarowanie czynnikami produkcji a także usprawni organizację pracy i technikę obsługi. Znaczenie proporcji płac wiąże się z funkcjonowaniem rynku pracy². W zależności od sytuacji

1. A. Melich: Podstawy teorii płac w socjaliźmie. PWE, Warszawa 1973, s.84 oraz M. Walczak: Rola i znaczenie rachunku ekonomicznego w zakresie mechanizacji i automatyzacji prac w handlu detalicznym. Zeszyty Naukowe UŁ, s.23. Bódd 1969, s.117.
2. Niektórzy ekonomiści zaprzeczają istnienie tego rynku w gospodarce socjalistycznej. Jest zrozumiałe, że rynku pracy w gospodarce socjalistycznej nie można utożsamiać z rynkiem kapitalistycznym. Rynek przestał decydować o globalnym funduszu płac i globalnym funduszu spożycia. Fundusz płac i poziom płac nominalnych nie są w gospodarce socjalistycznej regulowane przez żywiołowe procesy rynkowe. W gospodarce socjalistycznej mamy do czynienia ze zorganizowanym rynkiem pracy. Ma on uzasadnienie, ponieważ charakteryzuje najogólniej stosunki między podażą pracy a popytem na nią. / B. Pick: Polityka zatrudnienia a płace i bodźce. PWE, Warszawa 1970, s.250; L. Sobczyk: Rynek pracy w Polsce Ludowej. PWN Warszawa 1971, s.14; M. Lisiecki: Rynek pracy Łodzi w latach 1960-1970. Zeszyty Naukowe UŁ, seria III, s.40, Bódd 1973, s.11.

na rynku pracy zależeć będzie możliwość wyboru kierunków postępu techniczno-organizacyjnego, mając na uwadze różną kombinację czynników produkcji. Sytuacja na rynku pracy może sprzyjać stosowaniu kapitałochłonnych metod pracy lub też dawać pierwszeństwo metodom pracochłonnym rozładującym nadwyżki siły roboczej i znajdującym uzasadnienie w rachunku opłacalności przedsiębiorstwa.

Jeżeli występuje nadwyżka siły roboczej, zaś środki inwestycyjne ograniczone, wówczas z dwóch możliwych wariantów należy wybrać mniej kapitałochłonne metody wytwarzania. Należy zauważyć, że nadmierne zatrudnienie obniża z kolei wydajność pracy i powoduje wzrost kosztów. Dezorganizuje ponadto pracę i hamuje postęp techniczny. W przypadku zaś ograniczonych rezerw siły roboczej i dużych możliwości inwestycyjnych konieczne staje się stosowanie wysoko zmechanizowanych metod wytwarzania charakteryzujących się dużą kapitałochłonnością.

Technika nie może być rozpatrywana jako cel sam w sobie, ale jedynie jako środek prowadzący do określonego celu¹.

Konieczne jest również zwrócenie uwagi, że zależność między postępowaniem techniczno-organizacyjnym a polityką zatrudnienia ma istotne znaczenie szczególnie w naszych warunkach. Nie można bowiem rozwijać działalności ekonomicznej abstrahując od jej skutków społecznych². Znajduje to wyraz w handlu, ze względu na duże tradycje zawodu handlowca. Nowe urządzenia techniczne wymagają dopiero powolnego wdrażania w proces usługowy.

Należy zwrócić ponadto uwagę, na jeszcze jedną bardzo ważną oko-

1. M. Naszkowski: Rola inwestycji we wzroście gospodaresym w ustroju socjalistycznym. Teoretyczne podstawy polityki inwestycyjnej. Biblioteka SIB, nr 14, ZW CRS, Warszawa 1970, s.72.

2. M. Strażycki: Technika w procesach usługowych handlu. IHW, Warszawa 1963, s.97.

liczność. Koszt nowego miejsca pracy w handlu i gastronomii oraz w innych usługach ze względu na przedstawione relacje płac wskazuje na znaczne możliwości aktywizacji gospodarczej za pośrednictwem tych dziedzin. Stąd też w zależności od warunków lokalowych a głównie rezerw kobiecej siły roboczej można oczekiwać bardziej lub mniej kapitałochłonnego kierunku rozwoju handlu i gastronomii¹. Dodać jeszcze można, że istnieją różne możliwości zastosowania stopy tego postępu. Na tym między innymi polega łatwość tworzenia nowych miejsc pracy. Można je bowiem tworzyć przy określonej technice, przy czym nie zawsze musi to znajdować natychmiastowy wyraz w końcowym produkcie.

Zależność między sytuacją w zatrudnieniu a postępem techniczno-organizacyjnym ma bardzo często charakter środowiskowy i na ogół dotyczy konkretnego regionu, który dysponuje nadwyżkami siły roboczej, lub tego gdzie jest ich brak. Patrząc więc na zagadnienie przez pryzmat sytuacji na rynku pracy wyższość nowych rozwiązań technicznych nad tradycyjnymi metodami pracy nie może być dostatecznym argumentem dla zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Nie może to być jednak barierą jego wprowadzania. Poziom płac, wysokie ceny urządzeń technicznych, istniejąca sytuacja rynkowa nie wywierają jeszcze silnego nacisku na przedsiębiorstwa w celu nakłonienia ich do wyposażenia zakładów w nowe urządzenia techniczne stwarzając tym samym lepsze warunki obsługi klientów. Poprawa sytuacji rynkowej, wzrost

1. Odsetek zatrudnionych kobiet w handlu jest bardzo duży. Feminizacja jest szczególnie silnie odczuwalna w gastronomii. W roku 1965 udział kobiet zatrudnionych w gastronomii w stosunku do ogółu zatrudnionych w handlu wewnętrznym wynosił 80,8% a w roku 1970 wzrósł do 83,4%. /Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, Warszawa 1972, GUS, tabl.12, s.224/

znaczenia gastronomii i zwiększenie jej roli w wyżywieniu ludności zmuszą przedsiębiorstwa do stosowania bardziej kapitałochłonnych rozwiązań organizacyjno-technicznych. Kapitałochłonnym typem postępu technicznego charakteryzuje się bowiem rozwój nowoczesnego handlu. W gastronomii jednak stosowanie bardziej lub mniej kapitałochłonnego typu postępu technicznego zależy przede wszystkim od rodzaju zakładu, segmentu rynku oraz oferowanego produktu.

3. System zarządzania gastronomią.

Mechanizacja i wprowadzanie postępu techniczno-organizacyjnego wymagają bardzo elastycznej polityki w tej dziedzinie. Podejmujemy wobec tego próbę rozważań na temat systemu organizacji i zarządzania zakładami gastronomicznymi. Problemy organizacji i zarządzania zarówno w skali makroekonomicznej jak i w przedsiębiorstwach należą do najbardziej skomplikowanych dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Problemy te coraz bardziej się komplikują w miarę rozwoju techniki. Technika bowiem z reguły wyprzedzała zarówno myśl organizatorską jak i koncepcje zarządzania¹.

Jeżeli powiemy, że zadaniem systemu zarządzania² jest z jednej strony ustalenie celów i na ich tle czynności gospodarczych oraz podejmowanie decyzji, z drugiej zaś kierowanie

1. Por. D.M.Gwizdani: Organizacja i zarządzanie. KiW, Warszawa 1973.

2. Pojęcie "systemu" wyraża uporządkowany układ elementów jakiejś całości. Tworzenie więc systemu struktury zarządzania łączy się z podziałem tej całości na mniejsze elementy i zapewnienie między nimi odpowiedniej więzi. A.Czerniński, J. Trzcieniecki: Elementy teorii organizacji i zarządzania. PWN, Warszawa 1973, s.67.

całością działalności za pomocą zespołu sprawnie i efektywnie działających instrumentów ekonomiczno-finansowych, to widzimy, że sfera obejmująca tę problematykę jest bardzo szeroka.

Na system zarządzania gastronomią składa się wiele elementów. Jako najważniejsze można przyjąć: system planowania, system mierników oceny przedsiębiorstwa, system marż i cen, wynagradzania pracowników, samodzielność przedsiębiorstw i poszczególnych zakładów.

Trudność zarządzania gastronomią wynika ze wspomnianej już w I rozdziale złożoności jej funkcji i różnych rodzajów działalności, a także ze względu na komplementarność usług gastronomicznych z innymi usługami / hotelarskimi, turystycznymi, komunikacyjnymi/.

Oceniając zatem system zarządzania należałoby zadać sobie pytanie: czy system ten jest elastyczny i czy sprzyja dostosowaniu gastronomii do zmieniających się i zróżnicowanych potrzeb rynku.² Nie uwzględniamy całokształtu problematyki systemu zarządzania¹. Zainteresowania skoncentrowano natomiast na tych zagadnieniach, które mają znaczenie z punktu widzenia celu pracy. System zarządzania stać się może barierą wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego. Tak więc przedmiotem rozmyślań będzie następująca skala zagadnień: system planowania, samodzielności przedsiębiorstw i zakładów, system marż i cen.

1. O systemie zarządzania traktują między innymi: J. Drozdowicz: "Organizacja i kierowanie przedsiębiorstwem spółdzielczym". Warszawa 1964; H. Koontz, C.O. Donnell "Zasady zarządzania" Warszawa 1969; J. Kwejt: "Metody i strategie zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym", Warszawa 1968; J. Frackiewicz: "Nowoczesne metody kierowania przedsiębiorstwem", PWE, Warszawa 1973; A.M. Zawislak: "Szkice o zarządzaniu", PWN, Warszawa 1973; J. Zieleniewski: "Organizacja i zarządzanie", PWN, Warszawa 1969.

Elementy te nie działają stymulująco na rynek usług gastronomicznych, a ponadto przyczyniają się do obniżenia jakości świadczonych przez gastronomię usług.

Co prawda w świetle ostatnich Decyzji i Zarządzeń Ministra Handlu Wewnętrznego i Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen sytuacja uległa zmianie, należy się jednak zastanowić w jakim sensie uzyskane opinie są aktualne dla warunków obecnych.

W rozważaniach wykorzystano bowiem badania ankietowe przeprowadzone wśród kierowników zakładów gastronomicznych. Cechą charakterystyczną udzielanych odpowiedzi była duża rozbieżność poglądów między respondentami. Fakt podzielonych zdań jest bardzo symptomatyczny. Wydaje się, że można go wytłumaczyć dwójako. Po pierwsze - zastosowana metoda badań / indywidualny wywiad / ograniczały możliwość pełnej anonimowości. Po drugie - niski poziom fachowy i intelektualny respondentów, schematyzm ich myślenia oraz subiektywizm odpowiedzi.

Działalność gastronomii ograniczana jest szczegółowymi przepisami, zakazami i nakazami, co zmniejsza jej zdolności dostosowawcze do określonych warunków.

W obecnej sytuacji cała ocena zakładu, przydzielane środki materialne, wynagrodzenie pracowników, liczba zatrudnionych uzależnione są od wielkości ujętych w planie. Opinię taką wyraziło 67% respondentów, 19,8% odpowiedziało negatywnie a 13,2% nie miało zdania na ten temat.

Poziom wykształcenia kierowników zakładów jak by się mogło wydawać nie miał wpływu na udzielone odpowiedzi.

Zależność kompleksowej oceny zakładu i innych elementów s nią związanych od wielkości ujętych w planie nie wydaje się celowa.

Przedsiębiorstwa oraz zakłady gastronomiczne w znacznie większym zakresie muszą się liczyć z działaniem czynników przypadkowych, pozagospodarczych, trudnych do kwantyfikacji i bardzo zmiennych w czasie.

W związku z tym ścisłe przestrzeganie planu stanowi hamulec dla rozwijania inicjatywy jak też uniemożliwia zdolności adaptacyjne gastronomii do potrzeb konsumentów.

Nie oznacza to jednak, że należałoby zlikwidować plan w zakładach gastronomicznych. Powinien on jednak odnosić się tylko do tych elementów, od których zależy realizacja podstawowych zadań. Z systemem planowania wiąże się problem wskaźników dyrektywnych. Ich ścisłe ustalanie stanowi również źródło niedomagań gastronomii. Jednakże większość respondentów /43,8%/ wyraża pogląd, że wyeliminowanie wskaźników dyrektywnych nie przyczyniłoby się do usprawnienia pracy w zakładzie. Fakt dużej rozbieżności poglądów między kierownikami zakładów gastronomicznych, czy też brak opinii jest jak się wydaje zdeterminowany przyzwyczajeniem respondentów do obecnie istniejących warunków. Zwrócić jednakże trzeba uwagę na wady dyrektywności planowania. Dyrektywne zarządzanie przy określonym systemie marż i cen ustala wielkość i strukturę obrotów gastronomicznych, przyczynia się do świadczenia usług na nie najlepszym poziomie a wreszcie ma wpływ na gospodarowanie czynnikami produkcji¹. Ma to bardzo istotne konsekwencje dla ich rozmieszczenia oraz wykorzystania. Brak bowiem wpływu i samodzielnności w zakresie dysponowania majątkiem trwałym i siłą roboczą powoduje ich niedostosowanie do określonych warunków. Konieczne więc wydaje się

1. M. Egemont: Zarządzanie przedsiębiorstwami gastronomicznymi. Handel Wewnętrzny 1971, nr 1, s.23.

zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych. Zniesienie wskaźników dyrektywnych i ograniczenie szczegółowości planowania stworzyłoby lepsze warunki ekonomicznego działania, zwiększyło możliwości adaptacyjne przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych i pobudzało inicjatywę, co dotyczy również kierunków inwestowania i nakładów przeznaczonych na rozwój bazy materialno-technicznej zakładów gastronomicznych. Wynika to przede wszystkim z potrzeb lokalnego charakteru rynku usług gastronomicznych, dużej wariacji popytu, co wymaga od zakładów gastronomicznych szybkiego dostosowania się do zmieniających się nawet w okresach infrakrótkich, warunków rynkowych. Daleko posunięta samodzielność zakładów gastronomicznych wymaga oparcia ich działalności na pełnym rozrachunku gospodarczym. Personel zatrudniony w zakładach można traktować jako zbiorowego agenta, z którym przedsiębiorstwo podpisywałoby umowę, określającą zakres praw i obowiązków. Ze zrealizowanego dochodu zakład część sumy odprowadzałaby w formie podatku, druga część natomiast przeznaczona byłaby na koszty związane z utrzymaniem zakładu. Zasady podziału określałby kierownik we własnym zakresie¹.

Pewne próby eksperymentalnego systemu zarządzania podjęte były w roku 1969. Cechą charakterystyczną tego systemu było ograniczenie wskaźników dyrektywnych tylko do sumy zysku i udzielenie dużej samodzielności przedsiębiorstwom. Realizacja założonego programu napotkała jednakowoż na znaczne trudności związane z odnośnie samodzielnością i podejmowania decyzji w zakresie

1. J. Sliwa: Ceny i marże w gastronomii. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny i organizacyjno-techniczny. IHW, Warszawa 1973, s. 76.

dysponowania czynnikami produkcji¹.

Samodzielność przedsiębiorstwa dotycząca ustalania wielkości i struktury zatrudnienia ograniczona była decyzjami rad narodowych czy też innych wyższych organów. W rzeczywistości więc nadal pozostawał brak podejmowania decyzji odnośnie rozmiarów zaangażowanej pracy ludzkiej.

Jeszcze w mniejszym stopniu realizowana była zasada samodzielności przedsiębiorstw w zakresie wydatkowania środków funduszu inwestycyjno-remontowego na inwestycje i kapitalne remonty.

W związku z tym znaczna część środków posiadanych przez przedsiębiorstwa była niewykorzystana. Bariery stanowiły tutaj i podobne zresztą jak w przypadku zatrudnienia, limity ustalane przez rady narodowe i jednostki nadrzędne. Dodać jednak należy, że niewykorzystanie środków na inwestycje i kapitalne remonty wynikało z samych założeń eksperymentu. Istniała bowiem sprzeczność między punktem widzenia przedsiębiorstwa, które było zainteresowane krótkim okresem a jego samodzielnością w zakresie inwestycji. Tymczasem chodzi o uruchomienie takiego mechanizmu, który niwelowałby sprzeczności oraz doprowadzał do zgodności zarówno w krótkich jak i długich okresach preferencji ogólnogospodarczych przedsiębiorstwa i konsumenta. Tak więc zasady tego systemu aczkolwiek stwarzały możliwości poprawy

1. Celem eksperymentu była zarówno poprawa działalności gospodarczej przedsiębiorstw gastronomicznych jak i obsługi konsumentów. Eksperymentem objęto 32 państwowe przedsiębiorstwa gastronomiczne. Przedsiębiorstwa prowadzone na tej zasadzie funkcjonowały w każdym mieście wydzielonym oraz w zdecydowanej większości województw z wyjątkiem województwa łódzkiego, opolskiego i warszawskiego. Wyniki badań uzyskanych na tej podstawie zaprezentowane w pracach: M. Egeyman: Funkcjonowanie eksperymentalnego systemu zarządzania w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1970, nr 7-8, ss. 10-14; M. Egeyman: Zarządzanie przedsiębiorstwem gastronomicznym, op.cit.

działalności gastronomii, to jednak nie wyczerpywały wszystkich możliwości racjonalizacji działalności przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych.

Na uwagę zasługują tutaj jednak rozwiązania węgierskie. Mogą być one inspirujące dla prac nad usprawnieniem systemu zarządzania w gastronomii polskiej z uwagi na podobne tradycje, warunki działania oraz sbliskone potrzeby.

W systemie gospodarczym na Węgrzech¹ wprowadzonym w roku 1968 znaczenie zwiększyła się samodzielność i odpowiedzialność kierowników zakładów gastronomicznych oraz przedsiębiorstw w celu zapewnienia podejmowania trafnych decyzji oraz optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów. Zakłady nie otrzymują odgórnie wytycznych planu, obowiązujących dyrektyw a planu gospodarki narodowej nie rozdziela się centralnie na przedsiębiorstwa. Kierowanie gospodarką narodową i przedsiębiorstwami odbywa się głównie przy pomocy środków pośrednich oraz własnych normatywnych wskaźników ekonomicznych. Narodowy Plan Gospodarczy określa tylko główne proporcje rozwoju gospodarki. Natomiast podejmowanie inicjatyw gospodarczych w określonych kierunkach może się odbywać w oparciu o pełną swobodę i odpowiedzialność kierownictwa. Dyrekcje przedsiębiorstw gastronomicznych podejmują decyzje odnośnie inwestycji i rozwoju, ustalania cen, kategorii zakładów, zmiany profilu działalności. Przyczynia się do elastycznego kierowania zakładami gastronomicznymi. Te ostatnie zresztą w nowym systemie posiadają rów-

1. Szerzej problemy nowego systemu gospodarczego na Węgrzech omówiono w pracach: I. Friss: "Główne cechy nowego systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową na Węgrzech". W: Reforma mechanizmu gospodarczego na Węgrzech. KiW, Warszawa 1971, s. 5 a także Z. Lewandowicz; J. Sliwa: "Reforma węgierska", Instytut Planowania s. 9, Warszawa 1968.

niez pewną samodzielność np. w zwiększaniu ilości zatrudnienia, szczególnie w okresach silnego wzrostu popytu na usługi gastronomiczne, przeprowadzania drobnych remontów i napraw.

Wyposażenie przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych w pewną swobodę tak, jak to ma miejsce na Węgrzech, odnośnie decydowania o rozmiarach zatrudnienia i nakładów kapitałowych, aktywny udział kierownictwa zakładu w ustalaniu podstawowych wskaźników płac, mogłoby usprawnić sytuację w Polsce¹. Skorzystanie z doświadczeń gastronomii węgierskiej wydaje się więc bardzo inspirujące. Mały wpływ kierowników zakładów gastronomicznych na możliwość dobierania odpowiedniej kombinacji czynników produkcji przyczynia się do ograniczenia postępu technicznego i innowacyjnego w zakładzie jak również nie znajduje odzwierciedlenia w dobrej organizacji pracy.

W świetle przeprowadzonych badań ankietowych kierownicy zakładów mają niewielki wpływ na zakup nowych urządzeń technicznych dla potrzeb gastronomii. Bariery tego typu przyczyniają się do obniżenia poziomu świadczonych usług oraz uniemożliwiają ekspansję gastronomii w zakresie pobudzania i zaspakajania popytu. Również dysponowanie czynnikiem pracy ludzkiej, ewentualne zwiększanie lub zmniejszanie zatrudnienia nie leży w kompetencji kierownika zakładu. W obecnej sytuacji swoboda kierowników w doborze zatrudnionego personelu jest również ograniczona. Posiadają oni jedynie prawo wnioskowania i opiniowania. Dlatego też pozytywnie należy ocenić projekt Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług, który między innymi dotyczy spraw zatrudnienia w zakładzie. W świetle tego projektu kierownik zakładu

1. Por. także M. Świtalaki: Usprawnienia procesu inwestycyjnego w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 2, ss.15-17.

gastronomicznego uprawniony jest do ustalania organizacji wewnętrznej zakładu, wielkości i struktury zatrudnienia, doboru podległego personelu oraz doraźnego zatrudnienia osób na podstawie umowy-zlecenia. Zwiększy to elastyczność pracy zakładu, poprawi jakość świadczonych usług i przyczyni się do efektywniejszego wykorzystania majątku trwałego. Ma to szczególne znaczenie przy obecnych zmianach organizacyjnych, a mianowicie w zintegrowanych przedsiębiorstwach. Większa samodzielność przedsięwzięcia jest tutaj konieczna. Wynika to z lokalnego charakteru rynku usług gastronomicznych, zmienności popytu, zróżnicowanego regionalnie poziomu gastronomii.

Wspomnieliśmy już, że czynniki produkcji muszą zawsze występować w określonej kombinacji. Brak dostosowania między kapitałem i pracą ludzką powoduje niewykorzystanie jednego bądź drugiego czynnika ¹.

Zwiększenie zatrudnienia przy ograniczonych możliwościach produkcyjno-usługowych majątku trwałego prowadzić może do obniżenia wydajności pracy w zakładach gastronomicznych. Lepsze więc wyposażenie zakładów gastronomicznych w bazę materialno-techniczną stworze korzystniejsze warunki jeśli chodzi o zatrudnienie. Kolejnym elementem wchodzącym w skład systemu zarządzania, a mającym wpływ na zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego są ceny i marże. Z dniem 1 lutego 1974 r

1. Por. K. Secomski: Ze studiów nad problematyką postępu technicznego. Zeszyty Naukowe SGPiS, z. 42. Warszawa 1962, s. 9; K. Secomski: Elementy polityki ekonomicznej. PWE, Warszawa 1970, s. 178; B. Minc: Czyste nadwyżke, postęp techniczny i zasoby trwałe. Ekonomista 1966, nr 3, s. 11; W. Lisowski: Zastosowanie relacji: majątek - praca - produkcja w programowaniu rozwoju przemysłu. PWE, Warszawa 1962.

marże w gastronomii uległy zmianie. Zastanówmy się jednak jakie konsekwencje dla polityki rozmieszczenia czynników produkcji miał dotychczasowy system cen i marż, aby później ocenić nowy system.

Istniejący do 1 stycznia 1974 r system cen i marż unifikował działalność gastronomiczną pomijając całkowicie jej dostosowanie do zmiennej sytuacji rynkowej oraz obsługiwanego segmentu rynku. Wprowadzenie nowego systemu ekonomiczno-financeowego nie rozwiązało niestety tego problemu. Wprost przeciwnie, pozostawienie cen i marż na tym samym poziomie było przeszkodą w podniesieniu na wyższy poziom jakości świadczonych usług, a także przyczyniało się do ograniczenia wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego. Wynikało to z tego, że zwiększenie na przykład ilości maszyn i urządzeń w zakładzie a więc przyrost majątku trwałego przyczyniający się do poprawy usług nie miał odzwierciedlenia w finalnej cenie produktów. Powstawała wobec tego sytuacja że wzrost nakładów inwestycyjnych zmniejszał dochód czysty, którego wielkość stanowi źródło bodźców w przedsiębiorstwie oraz wielkość zatrudnienia. System ten nie przyczyniał się do zapewnienia opłacalności zakładów gastronomicznych w zależności od ich efektywności indywidualnej oraz społeczno-ekonomicznej. Stanowił on przeszkodę w rozwijaniu zakresu i poziomu usług gastronomicznych jak również uniemożliwiał pełne wykorzystanie istniejących miejsc konsumpcyjnych w zakładach, zwłaszcza wyższych kategorii. Ceny w tych zakładach nie były cenami równowagi. Ogólny ich poziom był za wysoki w stosunku do dochodów. Za niepełne wykorzystanie miejsc personel nie czuł się w pełni odpowiedzialny, na poziom i relacje cen nie miał on bowiem większego wpływu ¹.

1. Pär. J. Śliwa: Ceny i marże w gastronomii. W: Funkcje gastronomii, op.cit., s.11.

System ten stwarzał ponadto warunki do znacznych nadużyć w gastronomii, głównie przez wprowadzenie do sprzedaży własnego alkoholu. Nie więc dziwnego, że wypowiedzi respondentów w przeprowadzonych badaniach ankietowych potwierdziły istniejący stan. 61,5% kierowników zakładów gastronomicznych było zdania, że wyeliminowanie z planu obrotu sprzedaży alkoholu nie byłoby społecznie uzasadnione; nie wpłynęłoby na zmniejszenie jego spożycia. Odpowiedzi takie zdeterminowane były przez system marż i cen sprzyjający łatwym zarobkom. Również większość udzielających odpowiedzi respondentów /40,3%/ stwierdziła, że istniejące zasady wynagradzania pracowników są wystarczające dla ich zainteresowania sprzedażą produkcji własnej kosztem alkoholu. Odpowiedzi kierowników zakładów są potwierdzeniem wysuniętych wcześniej hipotez.

Konieczne więc było poddanie rewizji istniejącego systemu marż i cen.

Pierwszym etapem zmian było wprowadzenie dopłat do marż gastronomicznych¹. Dzięki tym decyzjom nastąpiło zwiększenie opłacalności produkcji własnej zakładów gastronomicznych, które charakteryzuje się dużą przecechłonością. Dodatki te zróżnicowano w zależności od rodzaju zakładu i jego kategorii. Były one wyższe w zakładach spełniających funkcje typowo żywieniowe, a więc w barach mlecznych, barach szybkiej obsługi i jadalniach /wynosiły one około 10%/, a także w zakładach kategorii III oraz II / 11% / niż w kategorii I /8% / oraz "S" /6%/. Przyczyniło się to do podniesienia rentowności tych zakładów, w których dotyczyła produk-

1. Zarządzenie nr 3 Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 10.I.1973 r w sprawie dodatków do marż handlowych niektórych artykułów żywnościowych i nieżywnościowych oraz Decyzja nr 1/ Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 10.I.1973 r w sprawie dodatków do marż gastronomicznych.

Ocena systemu zarządzania w zakładach gastronomicznych

Wykazególnienie	Czy wyeliminowanie wskaźników dyrektywnych usprawniłoby pracę w zakładzie							Czy cała ocena zakładu, przydzielane środki, wynagrodzenie pracowników uzależnione są od planu.						
	liczba odpow.	tak		nie		brak opinii		liczba odpow.	tak		nie		brak opinii	
		l.b.	%	l.b.	%	l.b.	%		l.b.	%	l.b.	%	l.b.	%
Ogółem	235	102	43,4	103	43,8	30	12,8	227	152	67,0	45	19,8	30	13,2
wykazanie:														
wyższe	10	5	50,0	5	50,0	-	-	10	6	60,0	4	40,0	-	-
średnie	139	61	43,9	62	44,6	16	11,5	132	96	72,7	21	15,9	15	11,4
podstawowe	51	23	45,1	22	43,1	6	11,8	50	28	56,0	16	32,0	6	12,0
zas. zawod.	35	13	37,1	14	40,0	8	22,9	35	22	62,9	4	11,4	9	25,7

Wykazególnienie	Czy zasady różnicowania wynagrodzenia dla pracowników są wystarcz. dla sat. prac. sprzedają. produkcji własnej kosztom alkoholu							Czy wyeliminowanie z planu obrotu sprzedaży alkoholu byłoby społecznie uzasadnione						
	liczba odpow.	tak		nie		brak opinii		liczba odpow.	tak		nie		brak opinii	
		l.b.	%	l.b.	%	l.b.	%		l.b.	%	l.b.	%	l.b.	%
Ogółem	196	79	40,3	77	39,3	40	20,4	220	75	34,1	120	54,5	25	11,4
wykazanie:														
wyższe	8	1	12,5	6	75,0	1	12,5	11	5	45,4	3	27,3	3	27,3
średnie	112	52	46,4	44	39,3	16	14,3	125	48	38,4	67	53,6	10	8,0
podstawowe	45	14	31,1	18	40,0	13	28,9	47	10	21,3	31	65,9	6	12,8
zas. zawod.	31	12	38,7	9	29,0	10	32,3	37	12	32,4	19	51,3	6	16,3

Źródło: Obliczone na podstawie badań ankietowych.



cja gastronomiczna była nieopłacalna. Wymienione dodatki do marż są finansowane z narzutów na sprzedaż alkoholu. Zmniejszyło to opłacalność sprzedaży alkoholu a jednocześnie pobudziło zainteresowanie rozwijaniem usług typowo żywieniowych.

Z dniem 1 lutego 1974 r zostały podwyższone marże gastronomiczne¹. W świetle tych zmian kierownik zakładu gastronomicznego może ustalać stawki marż nie przekraczając jednakże poziomu marży maksymalnej. Operatywność pracy zakładu mogłaby być znacznie większa gdyby jednocześnie wprowadzono zasadę własnych przepisów kulinarnych. Jak wynika z badań / tabela 14/ obecnie istniejące receptury są obowiązujące. Jednakże większość kierowników zakładów gastronomicznych wyraziła pogląd, że zniesienie obowiązku stosowania receptur nie byłoby celowe. Jak się wydaje wynika to z faktu, iż wszelkie zmiany wymagają od kierownictwa zakładu wielu prac biurowych związanych z przygotowaniem receptur. Dlatego też procedura ich zatwierdzenia i związane z tym czynności manipulacyjne z góry przekreślają wszelką inicjatywę. Kierownicy zakładów unikają również innowacji głównie na skutek nadmiernego obciążenia pracami administracyjno-biurowymi oraz licznymi kontrolami. Utrzymanie centralnie opracowanych receptur nie wydaje się celowe. Utrudniają one urozmaicenie potraw, specjalizację zakładów oraz przyczyniają się do unifikacji oferowanych potraw. Ograniczenie powszechności stosowania receptur przyczyni się do różnicowania gastronomii drogą małoeksploatacyjną, co ma przede wszystkim znaczenie z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Pozytywne efekty tych rozwiązań odczuje również konsument.

1. Zarządzenie nr 5/74 Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen z dnia 1.I.1974 r w sprawie zasad ustalenia cen w zakładach i punktach gastronomicznych sieci otwartej oraz w zakładach scentralizowanej produkcji kulinarnej.

Wysszczególnienie		Czy receptury są obowiązujące					Czy korzystniejsza by była swoboda w stosowaniu receptur				
		tak		nie		Liczba odpowiedzi	tak		nie		Liczba odpowiedzi
		liczba bezwz.	%	liczba bezwz.	%		liczba bezwz.	%	liczba bezwz.	%	
Ogółem		227		10		227					227
Restauracje		87				87	61	25,4	166	74,6	87
	kat.I	16	100,0			16	27	31,0	60	69,0	16
	kat.II	52	100,0			52	8	50,0	8	50,0	52
	kat.III	19	100,0			19	12	23,1	40	76,9	19
Kawiarnie		66		5		66	7	36,8	12	63,2	66
	kat.I	19	92,4	5	7,6	19	14	21,2	52	78,8	19
	kat.II	42	89,5	2	10,5	42	4	21,0	15	79,1	42
	kat.III	5	92,9	3	7,1	5	9	20,9	34	75,0	5
			100,0				1	25,0	3	75,0	
Bar		70		4		70					70
	kat.II	17	94,3	4	5,7	17	20	28,6	50	71,4	17
	kat.III	53	100,0			53	8	47,1	9	52,9	53
Bufety		4		4		4	12	22,6	41	77,4	4
	kat.II		75,0	1	25,0				4	100,0	
	kat.III	4	75,0	1	25,0	4			4	100,0	4

Źródło: Badanie ankietowe.

Zróżnicowanie cen prowadzi do wytworzenia sytuacji konkurencyjnej między zakładami gastronomicznymi. W ubieganiu się o konsumentów zakłady powinny konkurować między sobą poprzez oferowanie wyższego standardu usług. Przyczyni się to jednocześnie do lepszego wykorzystania majątku trwałego będącego w posiadaniu zakładów.

Zmiana cen i cen podyktowane były również zrównoważeniem sytuacji rynkowej na rynku usług gastronomicznych. W praktyce bowiem osiąga się często równowagę rynkową poprzez między innymi zmianę cen. Jedną z podstawowych zasad polityki cen jest chęć pobudzenia albo też odwrotnie - ograniczenia spożycia danego dobra lub usług¹. Sytuacja rynkowa ma istotny wpływ na możliwości zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego. Przez sytuację rynkową rozumiany całokształt problemów wchodzących w zakres równowagi rynkowej i to nie tyle globalnej², ile cząstkowej. Do oceny sytuacji rynkowej jako czynnika determinującego wprowadzanie postępu techniczno-organizacyjnego podchodzimy z pewną rezerwą. Masuje się tu wiele problemów natury metodycznej. Praktycznie określenie dokładnej sytuacji rynkowej jest bardzo trudne. Zwłaszcza w gastronomii, gdzie korzystanie z jej usług ma charakter incydentalny a nie powszechny. Jednocześnie w zakładach, zwłaszcza wyższych kategorii stopień wykorzystania miejsc konsumpcyjnych jest bardzo mały. Mamy więc do

1. Z. Zakrzewski: *Ekonomika handlu wewnętrznego*. PWE, Warszawa 1972, s. 130-132.

2. J. Klys, R. Kruczkowski, T. Pełaszewska-Reindl: *Metody i technika badań rynku w handlu hurtowym*. Roczniki IHW, Warszawa 1967, s. 1, ss. 43 i 46.

czynienia ze swoistą sytuacją wyrażającą się w równoczesnym występowaniu dwóch przeciwstawnych zjawisk: nieaspokojony popyt na usługi gastronomiczne i niski stopień wykorzystania wolnych miejsc konsumpcyjnych w określonej kategorii zakładów. Nieaspokojenie efektywnego popytu sprawia, że rozbudowa bazy materialno-technicznej a nawet wzrost zatrudnionych nie wiążą się prawie nigdy z poprawą jakości świadczonych usług. Brak dostatecznie rozwiniętej sieci zakładów gastronomicznych przyczynia się do tego, że między zakładami nie występuje zjawisko konkurencji, nie zabiegają one o konsumenta. Rynek sprzedawcy stawia konsumenta w sytuacji niejako przymusowej. Jeśli konsument rezygnuje z usług jednego zakładu, to jednocześnie może się on spodziewać takiego samego stanu w innym lokalu. Sytuacja rynku sprzedawcy jest szkodliwa z punktu widzenia konsumenta. Sprzyja ona bowiem minimalizacji świadczonych usług, co wyraża się przede wszystkim w powolnej obsłudze, złej jakości podawanych potraw, oszukiwaniu na rachunku. Pora tym stan ten umożliwia pracownikom zakładów gastronomicznych korzystanie z nielegalnych źródeł dochodów, o czym już wcześniej sygnalizowano. Problem ten ma istotne znaczenie dla polityki płac¹. Rynek sprzedawcy per saldo hamuje więc proces wzrostu². Badania rynku w tych warunkach są ograniczone. Tym niemniej można je podejmować i badać jakościową stronę popytu, aby przy ograniczonej ilości środków wytwórczych oferować to co najlepiej zaspakajaloby potrzeby konsumentów³. Pociąga to ważne konsekwencje.

-
1. R. Głowacki: Płace w zakładach gastronomicznych. Roczniki IHW, Warszawa 1962, nr 1, s. 49.
 2. E. Wiśniewski: Handel uspokojony w warunkach szybkiego wzrostu gospodarki narodowej. PWE, Warszawa 1962, s. 119.
 3. A. Wiśniewski: Badania rynku metodą testu koniunktury. Roczniki IHW, Warszawa 1968, z. 1, s. 62.

W warunkach, gdy nie gastronomia zabiega o konsumenta lecz konsument walczy o miejsce przy stoliku nawarstwiają się ujemne zjawiska. Wyniki kontroli PIR, którą objęto 689 zakładów gastronomicznych wykazały, że w ponad 60% zakładach występują uchybienia sprzeczne z interesami konsumentów jak pobieranie wyższych cen, używanie do produkcji przeterminowanych konserw, soków itd. Z 23 tys. kontroli przeprowadzonych przez kontrolerów społecznych w zakładach gastronomicznych 6,5% zakończyło się wnioskami dyscyplinarnymi¹.

Problem braku stabilizacji rynkowej posiada jeszcze jeden aspekt z punktu widzenia konsumenta. Brak dostatecznego zaopatrzenia rynkowego zarówno w zakresie artykułów spożywczych jak i gospodarstwa domowego i spowodowane tym trudności w przygotowaniu posiłków stwarzają popyt na usługi gastronomiczne. Szczególnie ma to miejsce w nowopowstających ośrodkach przemysłowych. Niedorozwój bazy materialno-technicznej hamuje więc ekspansję usług gastronomicznych. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku istnienia stabilizacji rynkowej. Znajduje to również odzwierciedlenie w większych możliwościach zastosowania postępu techniczno - organizacyjnego. W sytuacji względnej stabilizacji życia gospodarczego oraz znacznej aktywizacji zawodowej w rodzinie następuje przesuwanie się popytu na artykuły konsumowane w zakładach gastronomicznych. Rosną wymagania klientów w stosunku do jakości i asortymentu potraw oraz do warunków i poziomu usług w zakładach. Stopień nasycenia poszczególnych potrzeb jest więc momentem, który wpływa na poziom operatywności ga-

1. M. Sikora: Czekając na cud w gastronomii. Życie Gospodarcze nr 42, s.11.

stronomii. W miarę nasycenia popytu warsta potrzeba wnikliwego reagowania na sytuację rynkową¹. Stąd też wymagania społeczne i gospodarcze są tutaj czynnikami decydującymi o potrzebie nowych form techniczno-organizacyjnych w gastronomii, o ich indywidualizacji bądź standaryzacji w zależności od konkretnych warunków i określonej sytuacji rynkowej. Stan zrównoważonego rynku stwarza również przesłanki dla powiększenia siły konkurencyjnej przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych². Powstaje wobec tego pytanie? Czy postęp techniczno-organizacyjny w warunkach braku stabilizacji rynkowej należy uznać za niecelowy. Trzeba zwrócić uwagę, że zależność między sytuacją rynkową a tempem wdrażania postępu techniczno-organizacyjnego ma charakter długookresowy, a ich efekty ujawniają się dopiero po pewnym czasie. Stąd też w momencie podejmowania decyzji inwestycyjnych istnieje niejako "przerost" w stosunku do aktu-

-
1. H.U.Bender: Marketingschiene zwischen Industrie und Handel. Absatzwirtschaft 1970, nr 10, s.17-18; J.Niklewicz: Wpływ handlu na przemysł. Handel Wewnętrzny 1960, nr 6, s.12; Z.Havel: Stosunki handlu z przemysłem w gospodarce socjalistycznej. Handel Wewnętrzny 1961, nr 6, s.51.
 2. Trudno mówić o konkurencji w gospodarce socjalistycznej, przynajmniej o takich jej formach w jakich występuje w kapitalizmie. Planowy charakter naszej gospodarki sprawia, że nadrzędna rola planu jest podstawowym warunkiem zapewnienia wszechstronności i prawidłowości wzrostu gospodarczego. Tym niemniej w miarę wzrostu gospodarczego i nasyceania potrzeb konsumpcyjnych przedsiębiorstwo dąga do uzyskania korzystnych rynków zbytu poprzez wzrost i jakość asortymentu stwarzając sytuację konkurencyjną. Będzie to zmuszało przedsiębiorstwa do stosowania ulepszeń organizacyjno-technicznych. W gospodarce kapitalistycznej natomiast konkurencja wewnątrz gałęzi rodzi tendencję do stosowania postępu technicznego. Przedsiębiorstwa zaoferowane bowiem zmuszone są do naśladowania rozwiązań organizacyjno-technicznych przedsiębiorstw prowadzących. / Por. Mała Encyklopedia Ekonomiczna, PWE, Warszawa 1962, s.302/.

alnej sytuacji rynkowej. Przyjmuje się jednak, że ustawiczny rozwój rynku wyrówna te dysproporcje. Tym między innymi należy tłumaczyć dążenie handlu do poprawy poziomu technicznego i organizacyjnego¹. W przypadku gastronomii chodzi również o pobudzanie popytu oraz o jego kształtowanie.

x
x x

Warunki egogeniczne przyjęte przez nas jako niezależne od przedsiębiorstwa czy pojedynczego zakładu stanowią bardzo istotne determinanty zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Do tej pory nie przywiązywano wagi do ich znaczenia. Nieuwzględnianie segmentacji rynku spowodowało, że gastronomia w Polsce została zunifikowana. Nie dostrzegano faktu różnych możliwości kombinacji czynników produkcji w określonych warunkach miejsca i czasu. W rezultacie występowała niejednokrotnie sytuacja, że postęp techniczno-organizacyjny miał charakter kapitałoszczędny tam, gdzie występowały niedobory siły roboczej. Potwierdzają to przeprowadzone badania. Brak konkurencji między zakładami gastronomicznymi obniżał jakość świadczonych usług, co spowodowane było również istniejącą sytuacją rynkową sprzyjającą ich minimalizacji. Wydaje się więc, że podjęte w ostatnim czasie pozytywne decyzje i przedsięwzięcia w kierunku usprawnienia systemu zarządzania powinny przyczynić się do zmiany tej sytuacji. Elementem najbardziej aktywizującym kształtowanie

1. M. Strużycki: Ekonomiczne podstawy kierowania postępem technicznym w handlu. Roczniki IHW, Warszawa 1965, z.2, s.78.

kalności gastronomicznej jest system marż i cen. Przeprowadzona reforma marż i cen uelastyczniająca niewątpliwie działalność zakładów gastronomicznych nie koresponduje jednak z innymi elementami wchodzącymi w skład systemu zarządzania. Należałoby się wobec tego zastanowić: czy to zróżnicowanie i powiększenie marż ma pozytywny lub negatywny wpływ na stymulację kierunków postępu techniczno-organizacyjnego odpowiadającym segmentom rynku². Jednoznaczna odpowiedź i ocena jest w tej chwili bardzo trudna. Zbyt krótki okres nowy system funkcjonuje. Niezależnie jednak od pierwszych doświadczeń wydaje się, że obecny system marż i cen, nowy system ekonomiczno-finansowy uwzględniający oprocentowanie środków trwałych i skłaniający do oszczędnego inwestowania oraz reforma płac w kierunku ich podwyższenia przyczynią się zarówno do bardziej racjonalnego wykorzystania majątku trwałego a także wpłyną na właściwy w danych warunkach dobór kapitału i pracy ludzkiej.

ROZDZIAŁ III

WARUNKI ENDOGENICZNE ZASTOSOWANIA POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII.

W poprzednim rozdziale reprezentowaliśmy czynniki egzogeniczne warunkujące zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego. Traktowaliśmy je jako zespół danych z zewnątrz spora przedsiębiorstwa, czy pojedynczego zakładu. Natomiast podstawowe warunki endogeniczne, które przyjąłoby to: baza materialno-techniczna i kadrowa przedsiębiorstwa. Podkreślić jeszcze raz należy umowność naszej klasyfikacji. Podział ten jest względny i może zmieniać się w zależności od warunków miejsca i czasu a także systemu zarządzania.

1. Baza materialno-techniczna gastronomii.

Baza materialno-techniczna zarówno całego handlu jak i gastronomii oraz jej wykorzystanie decyduje o rozmiarach i jakości świadczonych usług. Znajduje to szczególnie wyraz przy wprowadzeniu nowych rozwiązań organizacyjno-technicznych, w których główny akcent kładzie się między innymi na wyposażenie techniczne. Poziom wyposażenie w kapitał a przede wszystkim jego wykorzystanie wpływa na wyniki działalności handlowej i gastronomicznej.

Celem podrödziału jest charakterystyka bazy materialno-technicznej gastronomii jako czynnika warunkującego zastosowanie postępu techniczno-organizacyjnego. Zadanie to sprowadzamy do analizy sieci zakładów gastronomicznych, ich wielkości, struktury

tury rodzajowej z punktu widzenia możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego, a także do oceny wyposażenia gastronomii w urządzenia techniczne. Rozważania przeprowadzone w oparciu o dostępne dane ze statystyki masowej jak i terenowe studia empiryczne. Analiza była jednak znacznie utrudniona ze względu na brak odpowiednich danych statystycznych. Dostępne dane statystyczne nie pozwalają bowiem na dokładne przedstawienie interesującego nas problemu. Wartość środków trwałych zaangażowanych w gastronomii wyrażona była przez wskaźniki miejsc konsumpcyjnych. Są one podstawowym elementem charakteryzującym bazę materialno-techniczną gastronomii. W związku z tym można traktować ten miernik jako ogólną, w miarę dokładną i przejrzystą ocenę majątku trwałego w gastronomii. Miejsca konsumpcyjne określają potencjalną zdolność sieci do realizowania obrotów oraz świadczenia określonej ilości usług handlowych. Zaletą tego miernika jest również jego jednorodność, stabilność i możliwości sumowania. Miernik ten stosujemy w naszej analizie zdając sobie jednak sprawę z poważnych uproszczeń. Polegają one na tym, że omawiany miernik odzwierciedla stan sieci i wartość pomieszczeń nie określając jej stanu technicznego. Wyposażenie techniczne zakładów gastronomicznych zbadano więc przy pomocy badań ankietowych, mając na uwadze nieco ograniczone możliwości wysuwania autorytatywnych wniosków spowodowanych subiektywizmem ocen respondentów.

Baza materialno-techniczna gastronomii w Polsce jest niewystarczająca zarówno w świetle istniejących potrzeb jak i w stosunku do stanu w innych krajach socjalistycznych. Świadczy o tym

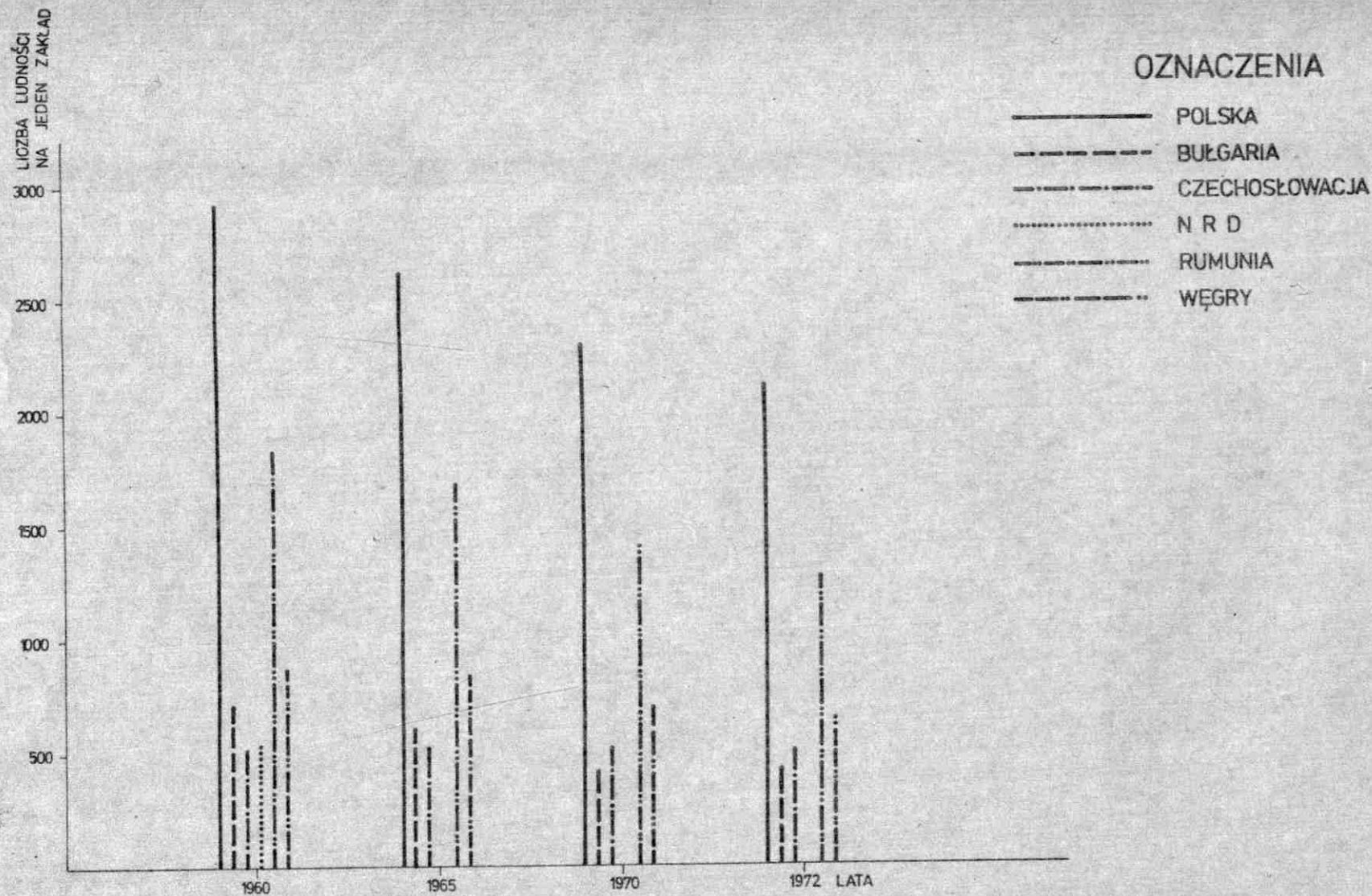
wskaźnik liczby ludności przypadającej na 1 zakład gastronomicznej otwartej, który jest w Polsce bardzo wysoki i wynosił w roku 1972 2.184 osoby podczas gdy w Bułgarii 490 osób, w Czechosłowacji 526, w Rumunii 1.283, na Węgrzech 666, w Związku Radzieckim 3.348. Wysoka wartość wskaźnika w ZSRR spowodowana jest wręcz olbrzymim udziałem gastronomii zamkniętej w ramach świadczeń socjalnych. Potwierdza to ogólny wskaźnik liczby ludności / razem z gastronomią zamkniętą/ przypadającej na 1 zakład / tablica 15/ i wykres 4 / a także wskaźnik liczby zakładów gastronomicznych na 10 tys. mieszkańców. Niewątpliwie korzystnym zjawiskiem jest jednak zmniejszenie się liczby mieszkańców przypadających na 1 zakład gastronomiczny oraz na 1 miejsce konsumpcyjne we wszystkich rodzajach zakładów, z wyjątkiem jadłodajni / tablica 16 i wykres 5/. W roku 1960 wskaźnik liczby ludności przypadającej na 1 miejsce konsumpcyjne w jadłodajniach był o 89,2% wyższy od przeciętnej na 1 miejsce konsumpcyjne we wszystkich rodzajach zakładów, a w roku 1972 dysproporcje te uległy bardzo znacznemu powiększeniu, ponieważ różnica ta wynosiła 224,2%. Podobną sytuację można zaobserwować porównując omawiane wskaźniki ogółem ze wskaźnikami dla barów mlecznych. Analogiczne wielkości odbiegały o 191% od średniej w roku 1960, a w roku 1972 o 312%. Jednocześnie omawiane rodzaje zakładów, przede wszystkim zaś bary dysponują relatywnie małą liczbą miejsc konsumpcyjnych przypadających średnio na 1 zakład. Liczba miejsc konsumpcyjnych na 1 zakład była w barach mlecznych o 26% niższa od średniej w roku 1960, a w roku 1972 o 29%. W barach pozostałych wskaźnik ten był w roku 1960 o 33% mniejszy od średniej. W roku 1972 sytuacja uległa poprawie a omawiana wielkość kształtowała się na poziomie 24%.

Sieć zakładów gastronomicznych w Polsce i w innych krajach socjalistycznych w latach 1960-1972.

Wyszczególnienie	Liczba ludności na 1 zakład								Zakłady gastronomiczne na 10 tys. mieszkańców							
	1960		1965		1970		1972		1960		1965		1970		1972	
	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta	ogółem	gastro- nomia otwarta
Polska	2.075	2.902	2.048	2.696	1.725	2.280	1.581	2.184	4,8	3,4	4,8	3,7	5,7	4,3	6,3	4,5
Bulgaria	542	742	471	626	391	485	390	490	18,4	13,4	21,2	15,9	25,5	20,6	25,6	20,4
Czechosłowacja	406	513	420	553	414	545	401	526	24,6	19,4	23,8	18,0	24,1	18,3	24,9	18,9
NRD	501	554	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rumunia	-	1.840	1.252	1.684	1.112	1.436	1.022	1.285	-	5,4	7,9	5,9	8,9	6,9	9,7	7,8
Węgry	688	860	658	825	583	702	556	666	14,5	11,6	15,1	12,1	17,1	14,2	17,9	15,0
ZSRR	1.455	-	1.198	-	1.023	3.385	983	3.348	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.8, s.219.

LICZBA LUDNOŚCI NA JEDEN ZAKŁAD GASTRONOMIA OTWARTA



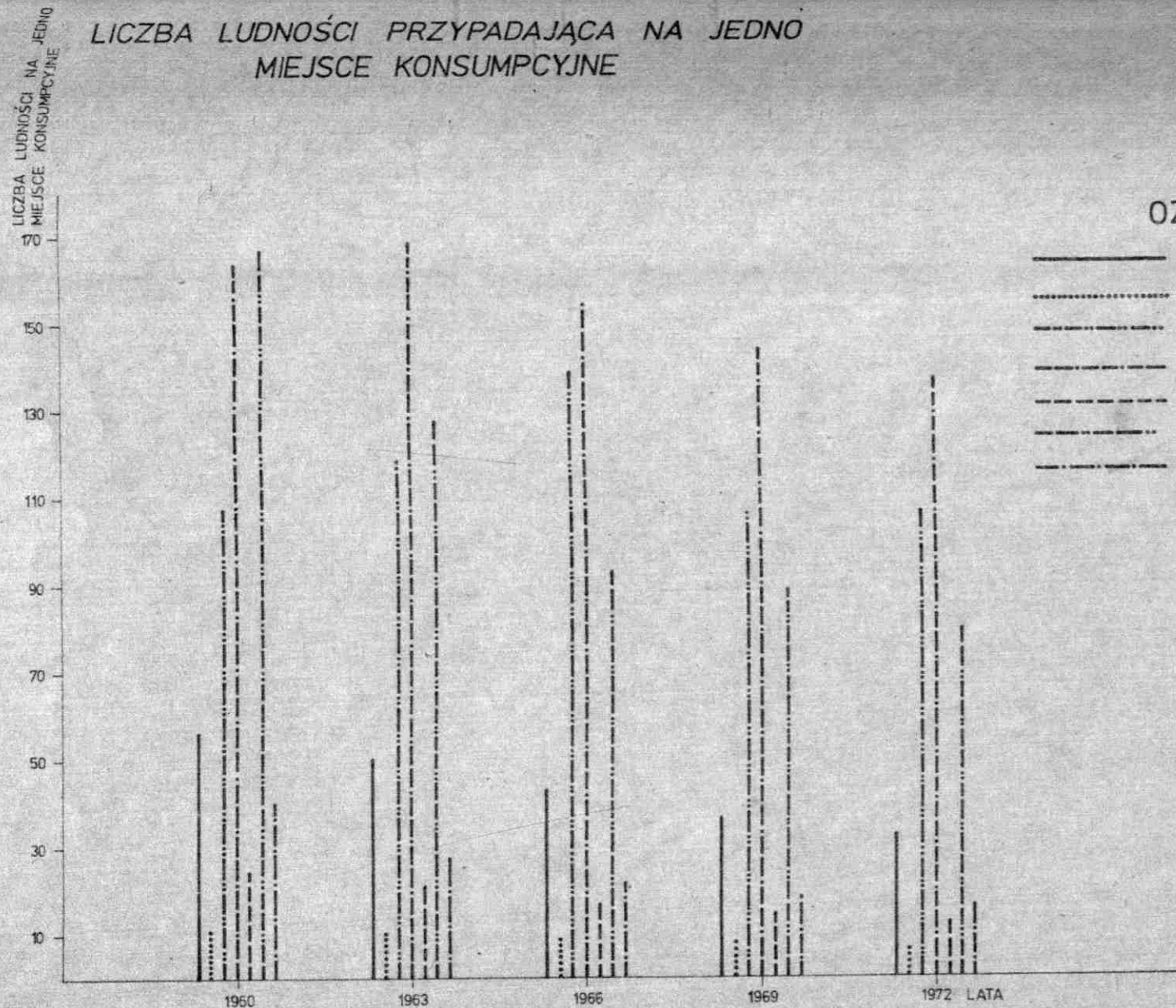
ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 15

Charakterystyka sieci zakładów gastronomicznych w Polsce według ich struktury rodzajowej w latach 1960-1972

Rodzaje zakładów	Liczba ludności przypadającej na 1 zakład					Liczba ludności przypadającej na 1 miejsce konsumpcyjne					Liczba miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1 zakład				
	1960	1963	1966	1969	1972	1960	1963	1966	1969	1972	1960	1963	1966	1969	1972
Razem	3.278	3.078	2.824	2.609	2.469	56	50	43	37	33	58	61	65	69	73
w tym:															
Restauracje	9.438	9.473	8.973	8.349	8.039	11	10	9	8	7	84	88	91	99	105
Jadłodajnie	72.031	86.910	102.281	83.132	89.735	106	119	134	106	107	67	72	76	78	83
Barry mleczne	71.858	74.375	71.646	69.809	69.752	163	165	155	141	136	43	45	46	49	52
Barry pozostałe	9.544	9.484	8.679	8.086	7.611	24	21	17	15	13	39	44	48	53	56
Bufety	28.121	23.618	22.657	23.403	22.945	167	128	93	88	80	16	18	24	26	28
Kawiarnie	33.587	23 965	18.946	16.998	15.237	40	28	21	19	17	81	83	86	88	89

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967. GUS, Warszawa 1969, tabl.20, s.58; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl.26, s.68; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.21, s.104. Obliczenia własne.

LICZBA LUDNOŚCI PRZYPADAJĄCA NA JEDNO MIEJSCE KONSUMPCYJNE



ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 16

Ma to określone konsekwencje dla zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Takie zakłady jak bary mleczne i pozostałe rodzaje barów, jadłodajnie predystynowane są do spełniania funkcji żywienia. Możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego są w tych zakładach największe. Tymczasem z rozważań wynika znaczny niedostatek sieci. Niedorozwój tych zakładów jest przyczyną niskiej oceny efektywności gastronomii przez ludność a także zdecydowanie negatywnie świadczą o wypełnieniu przez gastronomię jej podstawowych funkcji w zakresie żywienia. Również mimo poprawy w ilościowym stanie sieci wyrażającej się między innymi wzrostem liczby miejsc konsumpcyjnych na 1 zakład oraz na 1 zatrudnionego, w rzeczywistości poprawa ta jest niewielka biorąc pod uwagę takie okoliczności jak wzrost dochodów pieniężnych ludności, rozwój ruchu turystycznego itp. Dodać jeszcze należy, że w świetle dalszego przewidywanego wzrostu popytu na usługi gastronomiczne i większego różnicowania potrzeb ograniczenie rozwoju bazy materialno-technicznej oraz niedostateczne zróżnicowanie usług gastronomicznych może spowodować olbrzymie straty społeczno-gospodarcze. Wynikają one będą nie tylko z niezaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych ale także niewykorzystania możliwości ekspansji bardzo opłacalnych usług gastronomicznych. Zasołanie gastronomii hamować może rozwój innych usług a także ograniczyć poprawę warunków bytowych ludności¹.

1. J. Dietl: Propozycje poprawy funkcjonowania oraz rozwoju gastronomii - ekspertyza wykonana na zlecenie MRWiU - maszynopis.

Ciekawych informacji dostarcza również analiza dostosowania liczby miejsc konsumpcyjnych do ludności¹. Wyliczone wskaźniki pozwalają na sformułowanie wniosku, że rozmieszczenie liczby miejsc konsumpcyjnych nie jest skorelowane z zapotrzebowaniem ludności na usługi gastronomiczne. Mówiąc o zapotrzebowaniu upraszczamy schemat rozumowania. Nie jesteśmy jednak w stanie określić go w sposób wymierny². Wskaźnik ludności można jednak uznać jako czynnik dość dokładnie określający potrzebę ludności w zakresie usług handlowych³.

W latach 1960-1972 zaobserwować można zmniejszenie się terytorialnej niezgodności liczby miejsc konsumpcyjnych w stosunku do liczby ludności. Wskaźnik Florence'a dla zakładów ogółem wynosił w roku 1960 0,17 a w roku 1972 - 0,15. Dla poszczególnych rodzajów zakładów wyliczone wskaźniki wynoszą odpowiednio:

1. W badaniach przestrzennych często bywa stosowany współczynnik lokalizacji Florence'a. Pozwala on na ocenę stopnia terytorialnej zgodności i dostosowania dwóch badanych w wzajemnie porównywalnych zjawisk, z których jedno ma charakter pierwotny / w naszym przypadku ludność/, a drugie wtórny / liczba miejsc konsumpcyjnych/. Wyraża się on wzorem:

$$F = \frac{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |L_i - S_i|}{100}$$

F - współczynnik lokalizacji Florence'a,

L_i - struktura procentowa ludności według województw

S_i - struktura procentowa liczby miejsc konsumpcyjnych według województw.

Wartości jakie może przybierać ten współczynnik wahają się od 0 do 1. Im wartość ta jest bliższa 0, tym istnieje większa zgodność pomiędzy wzajemnym przestrzennym rozmieszczeniem 2 zjawisk. W. Kamiński: "Problemy przestrzenne rynku rolnego i gospodarki żywnościowej". PWE, Warszawa 1969; A. Kępiński: "Założenia metodyczne i wyniki badań nad zróżnicowaniem przestrzennym handlu w województwie łódzkim. Zeszyty Naukowe UL, seria III, z. 31, Łódź 1970, s. 60.

2. Z. Zakrzewski: w pracy - Obrót towarowy w ujęciu przestrzennym. Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 1962, zajmuje się między innymi czynnikami wyznaczającymi zapotrzebowanie regionu na sieć handlową.
3. Zaletami przemawiającymi za stosowaniem wskaźnika ludności są: stałość zaludnienia w krótkich okresach oraz względna łatwość jego metodologicznego określenia /Z. Witkowski: Z problematyki lokalizacji punktów sieci detalicznej. Handel Wewnętrzny 1959, nr 5, s. 35/.

restauracje 0,16 i 0,12; bary mleczne 0,29 i 0,26; jadłodajnie 0,23 i 0,22; bary uniwersalne 0,23 i 0,20; bufety 0,27 i 0,22; kawiarnie 0,28 i 0,22. Z przytoczonych liczb wynika, że najgorzej dostosowane do ludności są bary mleczne, jadłodajnie i kawiarnie. Relatywnie wysokie wskaźniki Florence'a wynikają ze specyfiki sieci gastronomicznej, która jako stały element przestrzeni trudniej daje się dostosować do określonych warunków miejsca i czasu. Poza tym z usług gastronomicznych korzysta określona grupa konsumentów, która nie zawsze w jednakowym stopniu jest rozmieszczona w ogólnej strukturze ludności w poszczególnych województwach, rejonach czy miastach.

Przedstawiając wyniki badań nad zróżnicowaniem poszczególnych rodzajów zakładów w stosunku do ogólnej sieci¹ sformułować można następujące wnioski:

- zróżnicowanie wskaźników jest najmniejsze dla restauracji oraz dla barów z wyłączeniem barów mlecznych. Świadczy to o relatywnie równomiernym rozmieszczeniu sieci tych zakładów w stosunku do ogółu zakładów,
- pozostałe rodzaje zakładów charakteryzują się dużym zróżnicowaniem.

Niepokojący jest przy tym fakt, że dla barów mlecznych szczególnie, dysproporcje te na przestrzeni lat 1960-1972 się pogłębiają. Również obliczone współczynniki zmienności² liczby miejsc konsumpcyjnych na 1000 mieszkańców we wszystkich rodzajach

1. W tym przypadku badając stopień terytorialnej zgodności 2 zjawisk jako zjawisko pierwotne przyjmujemy liczbę miejsc konsumpcyjnych ogółem, a jako zjawisko wtórne - liczbę miejsc konsumpcyjnych w poszczególnych rodzajach zakładów.

2. Współczynniki zmienności obliczono jako iloraz odchylenia standardowego przez średnią arytmetyczną.

zakładów wykazały bardzo znaczne zróżnicowanie, które jednak na przestrzeni lat 1960-1972 uległo zmniejszeniu. W restauracjach współczynnik ten wynosił w roku 1960 - 35,5% a w roku 1972 - 29,5%. Analogiczne wskaźniki dla pozostałych rodzajów zakładów kształtowały się następująco: jadłodajnie 60,0% i 54,4%; bary mleczne 48,3% i 41,4%; bary pozostałe 69,7% i 48,6%; kawiarnie 43,0% i 39,1%. Wydaje się jednak, że w przypadku zakładów gastronomicznych interpretacja współczynników zmienności musi być bardzo ostrożna. Z jednej strony zmniejszanie się dysproporcji między poszczególnymi województwami¹ odnotować można jako zjawisko korzystne. Z drugiej zaś biorąc pod uwagę fakt, że gastronomię charakteryzować muszą znaczne zdolności dostosowawcze do określonych warunków miejsca i czasu równomierne rozmieszczenie się tak jak ma to miejsce w przypadku handlu detalicznego nie musi oznaczać lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów. Zależy to oczywiście od rodzajów zakładów gastronomicznych.

Analiza dotycząca wyposażenia w bazę materialno-techniczną w przekroju miasto-wieś jest poważnie utrudniona. W dostępnej statystyce dokonuje się umownie podziału uspołeczniionych zakładów gastronomicznych na handel miejski i wiejski, zaliczając do handlu

1. Wyposażenie w bazę materialno-techniczną gastronomii jest przestrzennie zróżnicowane. Najniższe wskaźniki liczby miejsc konsumpcyjnych przypadającej na 1000 mieszkańców posiadają województwa: białostockie, warszawskie-łódzkie, lubelskie, rzeszowskie, kieleckie / poniżej 20 miejsc konsumpcyjnych na 1000 mieszkańców/, najwyższe zaś województwa: katowickie, krakowskie, opolskie, szczecińskie, wrocławskie/ powyżej 30 miejsc konsumpcyjnych na 1000 mieszkańców/. Zauważyć przy tym można ścieżność między wyposażeniem terenu w sieć gastronomiczną a jego charakterem społeczno-gospodarczym. Obszary o wysokim stopniu uprzemysłowienia a także rejony turystyczno-wypoczynkowe charakteryzują się lepszym wyposażeniem w miejsca konsumpcyjne. Wynika to z faktu, że rozwój handlu na danym obszarze uzależniony jest od poziomu społeczno-gospodarczego. / Patrz załącznik 2/.

wiejskiego sieć Centrali Rolniczej Spółdzielni "Samopomoc Chłopska", do handlu miejskiego pozostała sieć handlową. Tymczasem pion CRS-u prowadzi również swoją działalność w miastach. Brak jest również informacji dotyczących przestrzennego rozkładu badanego zjawiska.

Ograniczmy się wobec tego do zaprezentowania tylko zasadniczych tendencji w bazie materialno-technicznej w handlu miejskim i wiejskim. Analizując wskaźniki liczby miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1000 mieszkańców w handlu miejskim i wiejskim na przestrzeni lat 1960-1972 zauważyć można systematyczny ich wzrost. Mimo tego, występują olbrzymie różnice / biorąc pod uwagę wszystkie rodzaje zakładów/ między miastem a wsią na niekorzyść tej ostatniej - tablica 17. O ile w roku 1960 liczba miejsc konsumpcyjnych na wsi była o 41% niższa od analogicznego wskaźnika dla Polski, o tyle w roku 1972 różnica zmalała do 22%. Dla poszczególnych rodzajów zakładów omawiane relacje przedstawiają się następująco: restauracje w roku 1960 - 36%, w roku 1972 - 0%; jadłodajnie 78% i 56%; bary 3% i 11%; bary mleczne 97% i 92%; bufety 50% i 34%; kawiarnie 88% i 66%. Bardzo wysokie wskaźniki dynamiki w gastronomii wiejskiej świadczą jedynie o jej zenużeniu niskim poziomie wyjściowym. Fakt niedorozwoju gastronomii na wsi może budzić poważne obawy. Na wsi obserwuje się bowiem zjawisko upodabniania potrzeb konsumpcyjnych ludności wiejskiej do potrzeb ludności miejskiej na skutek procesów industrializacji, wzrostu liczby ludności dwuzawodowej, podniesienia się dochodów ludności wiejskiej, powstawania wielu zawodów nierolniczych na wsi, rozwoju turystyki i większej ruchliwości przestrzennej mieszkańców wsi¹. Proces różnicowania rynku jako konsekwencja postępu społecz-

1. J. Dietl: Marketing i możliwości jego wprowadzenia w handlu wiejskim. Trybuna Spółdzielcza 1973 nr 6, s.14.

Tablica 17

Liczebność miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1000 mieszkańców w handlu miejskim i wiejskim w latach 1960 - 1972

Rodzaje zakładów	1960			1963			1966			1969			1972			Dynamika 1960-100		
	ogółem	handel miejski	handel wiejski	ogółem	handel miejski	handel wiejski	ogółem	handel miejski	handel wiejski	ogółem	handel miejski	handel wiejski	ogółem	handel miejski	handel wiejski	ogółem	handel miejski	handel wiejski
Razem	17,7	25,5	10,6	19,8	27,1	12,7	23,0	30,5	15,6	26,8	33,5	19,7	29,7	35,4	23,2	167,8	139,8	218,9
w tym																		
Restauracje	8,9	12,5	5,7	9,3	11,9	6,7	10,2	12,2	8,2	11,9	12,6	11,0	13,0	13,0	13,1	146,0	104,0	229,8
Żelaznice	0,93	1,7	0,2	0,8	1,3	0,3	0,7	1,2	0,3	0,9	1,4	0,4	0,9	1,4	0,4	100,0	82,3	200,0
Bar	4,0	4,3	3,9	4,6	5,4	3,9	5,6	6,4	4,8	6,6	7,5	5,5	7,3	8,0	6,5	182,5	186,0	166,6
w tym mleczne	0,6	1,2	0,02	0,6	1,2	0,03	0,6	1,2	0,05	0,7	1,3	0,05	0,7	1,3	0,06	116,6	108,3	300,0
Bufety	0,6	0,8	0,3	0,7	0,9	0,6	1,0	1,4	0,7	1,1	1,5	0,7	1,2	1,6	0,8	200,0	200,0	266,6
Kawiarnie, bufiarnie, Her- baciarnie	2,4	4,7	0,3	3,4	6,0	0,9	4,6	7,7	1,4	5,1	8,5	1,6	5,8	9,2	2,0	241,6	195,7	666,7

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1971, GUS, Warszawa 1971, tabl. 26, s.69; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967, GUS, Warszawa 1969, tabl.20, s.59; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.21, s.104; Rocznik Statystyczny 1964, GUS, Warszawa 1964, tabl.1, s.13; Rocznik Statystyczny 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.2, s.66.

no-gospodarczego oraz wzrostu funduszu swobodnej decyzji jest większy w stosunku do ludności wiejskiej aniżeli zamieszkałej w miastach. Stąd też dostosowanie gastronomii wiejskiej do potrzeb ludności a także rozwój bazy materialno-technicznej wymaga uwzględnienia segmentacji rynku.

Z rozważań można wyciągnąć wniosek o wyjątkowo trudnej sytuacji gastronomii w Polsce. Sytuację tę charakteryzuje również wskaźnik liczby miejsc konsumpcyjnych przypadającą na 1 mld podzielonego dochodu narodowego w cenach z 1961 r. W latach 1960-1970 uległa ona obniżeniu z 1393 do 1365. Tak więc biorąc pod uwagę siłę nabywczą ludności baza materialno-techniczna gastronomii ulega pogorszeniu a nie poprawie. Do tego można dodać, że nastąpił szybszy przyrost zapotrzebowania niż przyrost dochodów, a także wzrost popytu na usługi gastronomiczne z tytułu krajowego i zagranicznego ruchu turystycznego¹.

Olbrzymie zaległości w zakresie bazy materialno-technicznej starano się częściowo nadrobić dużym wysiłkiem inwestycyjnym. Jak wynika z tablicy 18 nakłady inwestycyjne w gastronomii wzrosły w latach 1957-1970 o 197,3%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla całego obrotu towarowego wynosi 172,9%. Mimo to, nakłady te są w przeliczeniu na 1 mieszkańca bardzo małe. W roku 1970 wynosiły one w gastronomii 15,4 zł, a w handlu 164 zł.

-
1. W ubiegłej pięcioletce obrót w zakładach gastronomicznych wzrósł o 48%, a sieć o 29,8% - a więc tempo wzrostu obrotów było szybsze 1,6 raza. Tymczasem plan gospodarczy na lata 1971-1975 zakłada wzrost obrotów gastronomicznych o 42% w porównaniu z 1970 r. / tj. średnio rocznie o 7,3% / przy wzroście liczby miejsc konsumpcyjnych o 16,2%. Tempo wzrostu obrotów będzie więc niemal 2,6 razy szybsze niż tempo wzrostu bazy materialno-technicznej. / Ocena stanu i kierunki rozwojowe gastronomii otwartej w Polsce wraz z wnioskami. MHWIU Warszawa 1973/. Wynika z tego, że niedorozwój bazy materialno-technicznej stanie się barierą aktywizacji usług gastronomicznych oraz nadal będzie miało miejsce niezaspokojenie potrzeb konsumentów.

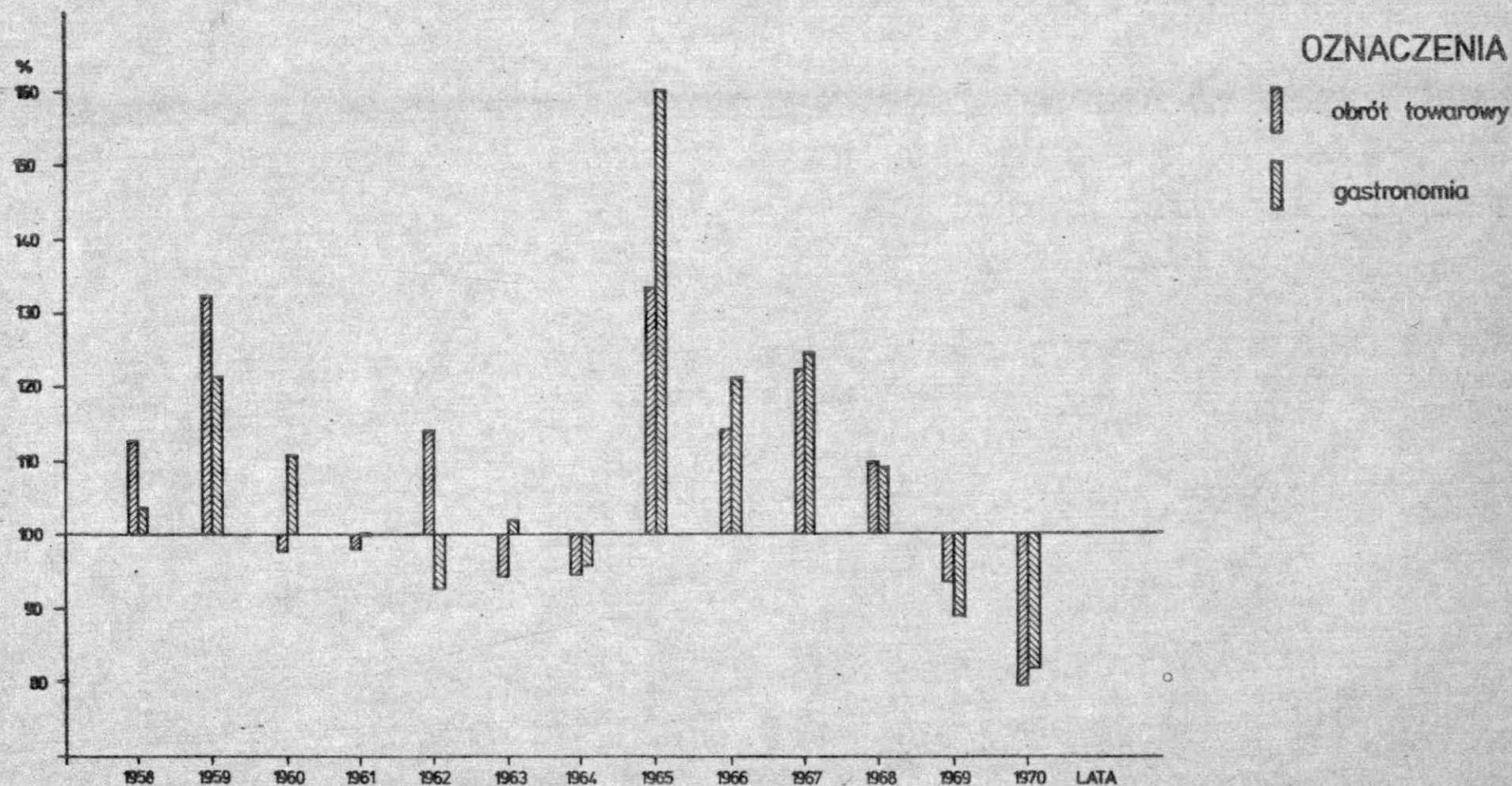
Tablica 18

Nakłady inwestycyjne w gastronomii / ceny 1961 r/
na tle handlu wewnętrznego w latach 1957 - 1970

Rok	Handel				Gastronomia			
	w mln. zł.	1957= 100	na 1 miesz- kańca w zł.	rok poprze- dni= 100	w mln. zł.	1957= 100	na 1 miesz- kańca w zł.	rok po- przed- ni= 100
1957	1976,9	100,0	70	100,0	170,0	100,0	5,9	100,0
1958	2312,3	116,9	80	114,3	179,4	105,5	6,2	105,1
1959	3116,6	157,6	107	133,7	229,3	134,8	7,7	124,2
1960	3076,7	155,6	104	97,2	254,3	149,6	8,5	110,4
1961	3033,4	153,4	101	97,1	255,1	150,0	8,5	100,0
1962	3587,0	181,4	118	116,8	241,1	141,8	7,9	92,9
1963	3448,9	174,5	112	94,9	252,5	148,5	8,1	102,5
1964	3308,4	167,3	106	94,6	244,5	143,8	7,8	96,3
1965	4494,7	227,4	143	134,9	394,8	232,2	12,5	160,2
1966	5244,4	266,5	165	115,4	488,3	287,2	15,3	122,4
1967	6490,3	324,2	203	123,0	623,3	366,6	19,4	126,8
1968	7163,1	362,3	222	109,3	685,6	403,3	21,1	108,8
1969	6690,6	338,4	206	92,8	618,8	364,0	18,9	89,6
1970	5394,5	272,9	164	79,6	505,4	297,3	15,4	81,5

Źródło: Rocznik Statystyczny 1973. GUS, Warszawa, 1973, tabl.2, s.66. Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1972. GUS, Warszawa 1972, tabl.1, s.46; tabl.25, s.93.

**DYNAMIKA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH W GASTRONOMII, ORAZ
W OBROcie TOWAROWYM W PRZELICZENIU NA 1-GO MIESZKAŃCA
W LATACH 1957-1970, ROK POPRZEDNI = 100 CENY Z 1961 ROKU**



ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 18

Z danych tablicy 18 oraz wykresu 5 wynika, że zarówno nakłady inwestycyjne w handlu jak i w gastronomii wykazują znaczną amplitudę wahań. Linie obrazujące wzrost nakładów mają w pewnych latach absolutny regres. Wahania indeksów wskazują na wyraźną akcyjność polityki inwestycyjnej w handlu i gastronomii. Akcyjność ta jest dostrzegana szczególnie na początkach lub końcach 5-latek. Wspomniana akcyjność nakładów inwestycyjnych powoduje negatywne skutki zarówno w rozwoju bazy materialnej gastronomii, ogranicza zastosowanie nowych rozwiązań technicznych a wreszcie wpływa na niepełne wyposażenie zakładów utrudniając kompleksową mechanizację. Można przypuszczać, że wadą systemu inwestycyjnego jest nie tylko akcyjność polityki inwestycyjnej ale brak koncepcji rozwoju gastronomii. Nakłady są niejednokrotnie bardzo duże w stosunku do uzyskiwanych efektów, w związku z tym ich efektywność z punktu widzenia mikroekonomicznego spada. Bardzo często wprowadza się też drogie urządzenia techniczne tam, gdzie nie są one wykorzystywane. Właściwej ich alokacji nie sprzyja bowiem istniejący system dystrybucji maszyn i urządzeń.

Rozpatrując strukturę nakładów inwestycyjnych według rodzajów nakładów w przekroju szczebli obrotu towarowego można zauważyć wzrost odsetka nakładów na roboty budowlano-montażowe a spadek na urządzenia techniczne / tablica 19/. Wyjątek stanowi jedynie handel zagraniczny oraz obsługa handlu.

Malejąca tendencja nakładów inwestycyjnych na urządzenia techniczne może wynikać z kilku przyczyn. Po pierwsze - można tu wymienić pewne nasycenie zakładów w niezbędne urządzenia techniczne, lub po drugie - brak zainteresowania i ograniczoność funduszy na wyposażenie zakładów.

431

Wyszczególnienie		O g ó ł e m		Nakłady na :		Inne nakłady inwestycyjne
		w mln. zł	w odsetkach	roboty budowl.-mont.	maszyny i urządzenia	
gółem	1961-1965	19 359,1	100,0	56,4	39,6	4,0
	1966-1970	32 129,1	100,0	64,5	31,2	4,3
	1966	5 693,0	100,0	63,9	31,5	4,6
	1967	6 742,3	100,0	66,2	29,4	4,4
	1968	7 309,2	100,0	67,4	28,1	4,5
	1969	6 799,1	100,0	64,8	30,8	4,4
	1970	5 585,5	100,0	59,0	37,6	34,4
	1971	5 521,7	100,0	64,4	30,9	4,7
	w tym: 1972	7 645,4	100,0	65,2	29,4	5,4

handel w det.	1961 - 1965	9 019,6	46,6	58,7	37,6	3,7
	1966- 1970	14 020,3	43,6	68,6	27,6	3,8
	1966	2 514,6	44,2	69,9	26,7	3,8
	1967	2 991,5	44,4	72,0	24,5	3,5
	1968	2 964,8	40,6	73,6	22,7	3,7
	1969	3 165,8	46,6	66,1	28,4	5,5
	1970	2 383,6	42,7	59,7	37,4	2,9
	1971	2 020,1	36,6	72,9	21,6	5,5
	w tym: 1972	3 289,0	43,0	78,4	15,2	6,4

hurt	1961 - 1965	8 221,2	42,5	56,3	39,4	4,3
	1966 - 1970	13 864,1	43,2	61,9	33,2	4,9
1	1966	2 402,0	42,2	58,2	35,6	6,2
	1967	2 929,1	43,4	60,6	33,9	5,5
	1968	3 460,3	47,3	62,4	32,3	5,3
	1969	2 819,7	41,5	64,3	32,8	3,5
	1970	2 253,0	40,3	63,8	31,8	4,4
	1971	2 659,4	48,2	63,3	32,2	4,5
	w tym: 1972	3 156,6	41,3	60,0	34,7	5,3

restauracja	1961 - 1965	1 427,5	7,4	44,9	51,2	3,9
	1966 - 1970	3 146,4	9,8	64,7	31,6	3,7
	1966	524,8	9,2	64,7	31,7	3,6
	1967	674,2	10,0	66,6	29,6	3,8
	1968	745,6	10,2	68,2	27,9	3,9
	1969	662,2	9,7	61,7	34,5	3,8
	1970	539,6	9,7	60,9	35,4	3,7
	1971	328,0	5,9	69,2	26,6	4,2
	w tym: 1972	498,7	6,5	67,0	27,4	5,6

H. zagran.	1961 - 1965	390,6	2,0	56,6	37,7	5,7
	1966 - 1970	554,7	1,7	57,8	37,8	4,4
	1966	139,9	2,5	61,6	33,0	5,4
	1967	90,3	1,3	54,4	38,3	7,3
	1968	103,7	1,4	57,0	39,3	3,7
	1969	120,2	1,8	63,5	32,4	4,1
	1970	100,6	1,8	49,7	49,0	1,3
	1971	129,2	2,3	55,7	42,4	2,9
	w tym: 1972	106,2	1,4	32,3	66,7	1,0

obsługa handl.	1961-1965	147,9	0,8	58,8	35,9	5,3
	1966- 1970	427,7	1,3	32,3	66,3	1,5
	1966	52,5	0,9	64,9	32,8	2,3
	1967	37,2	0,6	76,6	19,9	3,5
	1968	28,9	0,4	55,4	42,9	1,7
	1969	21,3	0,3	58,4	32,9	8,4
	1970	287,8	5,1	16,3	83,2	0,5
	1971	368,9	6,7	26,6	70,8	2,6
	w tym: 1972	580,4	7,6	23,5	74,6	1,9

Źródło: Rocznik Statystyczny inwestycji i środków trwałych GUS Warszawa 1972, tabl. 24 s.92.
- " - " - " - " - 1973, tabl. 24 s.69.

Obliczenia własne.

Odwrotną sytuację zaobserwować można w przemyśle, w którym udział nakładów na maszyny i urządzenia rośnie. Odbija się to również na odmiennej tendencji kształtowania się współczynnika kapitałochłonności. Malejący udział nakładów inwestycyjnych na maszyny i urządzenia w handlu i gastronomii wynika też, z odmienności tego działu gospodarki narodowej, w którym możliwości substitucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną są bardzo ograniczone.

Szczególą analizę wyposażenia gastronomii w maszyny i urządzenia a także ocenę bazy materialno-technicznej zakładów gastronomicznych przeprowadzono w oparciu o badania ankietowe. Ocena ta w świetle przeprowadzonych studiów dotyczyła głównie: usytuowania zakładów gastronomicznych, oceny ich zaplecza, liczby posiadanych maszyn i urządzeń oraz ich charakterystyki. Wyposażenie gastronomii w maszyny i urządzenia można badać z trzech punktów widzenia:

- a/ można badać wyposażenie z punktu widzenia stopnia smechanizowania produkcji oraz wykorzystania maszyn;
- b/ można badać i obliczać jakie oszczędności pracy ludzkiej daje ta lub inna maszyna, albo cały ich zespół w zakładzie, np. zestawienie dwóch efektów otrzymanych w różnych warunkach może wykazać oszczędności czasu pracy i surowca;
- c/ można wreszcie porównywać wyposażenie z ustalonym wsorcem /normatywem/ i badać odchylenia od niego.

Wydaje się, że ta ostatnia metoda jest najbardziej przydatna, a jednocześnie najmniej pracochłonna, co zwiększa szansę realnej oceny. Porównanie istniejącego stanu z normatywem pozwala na ustalenie odchyleń w danym typie i wielkości zakładu. Odchylenia

te mogą być dodatnie, co oznacza pewną nadwyżkę posiadanych maszyn i urządzeń technicznych, czyli rezerwy oraz ujemne, z czego wynika niedobór wyposażenia kapitałowego. Porównanie takie można przeprowadzić na podstawie wskaźników normatywnych ze wskaźnikiem ujemnym w badanych zakładach. Metoda ta mogłaby być w pełni stosowana, gdyby były opracowane wszystkie normatywy ustalające prawidłowe wyposażenie zakładów, ich powierzchni, zatrudnienia itp¹.

Dotychczas istniejące normatywy techniczne projektowania poszczególnych rodzajów, typów i kategorii zakładów ustalają na ogół tylko normy powierzchniowe dla poszczególnych pomieszczeń handlowych i produkcyjnych / łącznie z magazynami / w odniesieniu do 1 miejsca na sali dla konsumentów². Natomiast brak jest jeszcze opracowanych zestawów maszyn i urządzeń dla zakładów w ich poszczególnych rodzajach i wielkościach.

Wspomniane okoliczności powodują, że ocena istniejącego wyposażenia gastronomii w maszyny i urządzenia napotyka na trudności. Brak jest bowiem punktów odniesienia. Otrzymane wyniki należy więc interpretować z dużą ostrożnością.

Badania wykazały, że większość zakładów gastronomicznych to lokale mieszczące się w starych budynkach. Odsetek ten kształtuje się dla badanych zakładów w granicach 65,1%, podczas gdy dla zakładów nowych 34,9%. Stare budynki w poważnym stopniu ograniczają stosowanie nowoczesnych maszyn i urządzeń. Tylko 40,8% respon-

1. I. Olesieńska: Rezerwy produkcyjne w gastronomii / metoda i analiza na przykładzie wybranej kategorii zakładów/. IHW, Opracowania i Materiały, Warszawa 1971, nr 74, ss. 20-23.

2. Por.: Dziennik Budownictwa, Dziennik Urzędowy, Warszawa 11.XI. 1965, nr 13.

Usytuowanie zakładów gastronomicznych oraz ocena ich zaplecza

Kategorie i kategorie oraz podkategorie gastr.	Liczba zakł.	Zakłady znajdujące się w bud.				Odp. twierdzące, że pow. zaplecza jest wystarcz. do stosowania nowych urządz.		odpowiedzi negatywne :															
		starych		nowych				ogółem		w tym zbyt mała powierzchn.		niep.wypo-sażenie w instalacje		wadliwe rozmieszczenia pomieszczeń		zbyt mała pow. i niepraw.wyp.		mała pow. i wadliwe rozmieszczenia		niep.wyp. i wadl. rozmieszczenia		mała pow. pomieszczeń i instalacje	
		l.b.	%	l.b.	%																		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
ogółem :	235	153	65,1	82	34,9	96	40,8	139	59,2	75	54,0	4	2,9	10	7,2	12	8,6	31	22,3	2	1,4	5	3,6
Restauracje	87	67	77,0	20	23,0	35	40,2	52	59,8	27	51,9	2	3,8	2	3,8	5	9,7	13	25,1	1	1,9	2	3,8
I	16	13	81,3	3	18,7	6	37,5	10	62,5	5	50,0	1	10,0	-	-	3	30,0	-	-	-	-	-	
II	52	38	73,1	14	26,9	25	48,1	27	51,9	12	44,4	-	-	2	7,4	2	7,4	9	33,3	1	3,7	1	3,7
III	19	16	84,2	3	15,8	4	21,0	15	79,0	10	66,7	1	6,6	-	-	-	-	4	26,7	-	-	-	-
20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
21-50	12	11	91,7	1	8,3	2	16,7	10	83,3	8	80,0	1	10,0	-	-	-	-	1	10,0	-	-	-	-
51-100	42	32	76,2	10	23,8	16	38,1	26	61,9	12	46,2	-	-	1	3,8	2	7,8	9	34,6	1	3,8	1	3,8
101-150	17	12	70,6	5	29,4	7	41,2	10	58,8	5	50,0	-	-	1	10,0	-	-	3	30,0	-	-	-	-
151-200	10	6	60,0	4	40,0	8	80,0	2	20,0	1	50,0	-	-	-	-	1	50,0	-	-	-	-	-	-
201 i więcej	6	6	100,0	-	-	2	33,3	4	66,7	1	25,0	1	25,0	-	-	2	50,0	-	-	-	-	-	-
Pracownie	69	36	52,2	33	47,8	34	49,3	35	50,7	18	51,4	2	5,6	3	8,6	1	2,9	10	28,6	1	2,9	-	-
I	19	10	52,6	9	47,4	10	52,6	9	47,4	4	44,4	-	-	1	11,2	-	-	4	44,4	-	-	-	-
II	44	23	52,3	21	47,7	21	47,7	23	52,3	12	52,2	2	-	2	8,7	1	4,4	5	21,7	1	-	-	-
III	6	3	50,0	3	50,0	3	50,0	3	50,0	2	66,7	-	-	-	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-
21-50	16	9	56,2	7	43,8	5	31,2	11	68,8	5	45,4	2	18,2	1	9,1	-	-	2	18,2	1	9,1	-	-
51-100	40	21	52,5	19	47,5	22	55,0	18	45,0	10	55,5	-	-	1	5,6	1	5,6	6	33,3	-	-	-	-
101-150	9	3	33,3	6	66,7	5	55,7	4	44,3	2	50,0	-	-	1	25,0	-	-	1	25,0	-	-	-	-
151-200	4	3	75,0	1	25,0	2	50,0	2	50,0	1	50,0	-	-	-	-	-	-	1	50,0	-	-	-	-
Pracownie mleczne	10	8	80,0	2	20,0	2	20,0	8	80,0	1	12,5	-	-	-	-	2	25,0	3	37,5	-	-	2	25,0
I	1	1	100,0	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
II	9	7	77,8	2	22,2	1	11,1	8	88,9	1	12,5	-	-	-	-	2	25,0	3	37,5	-	-	2	25,0
III	4	4	100,0	-	-	-	-	4	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25,0	-	-	1	25,0
21-50	6	4	66,7	2	33,3	2	33,3	4	66,7	1	25,0	-	-	-	-	-	-	2	50,0	-	-	1	25,0
Pracownie uniwersalne	56	37	66,1	19	33,9	20	35,7	36	64,3	26	72,2	-	-	3	8,3	4	11,1	2	5,6	1	2,8	-	-
I	13	7	53,8	6	46,2	2	15,4	11	84,6	8	72,7	-	-	1	9,1	1	9,1	1	9,1	-	-	-	-
II	43	30	69,8	13	30,2	18	41,9	25	58,1	18	72,0	-	-	2	8,0	3	12,0	1	4,0	1	4,0	-	-
III	2	1	50,0	1	50,0	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
20	22	14	63,6	8	36,4	6	27,3	16	72,7	12	75,0	-	-	3	18,8	1	6,2	-	-	-	-	-	-
21-50	27	20	74,1	7	25,9	9	33,3	18	66,7	12	66,6	-	-	-	-	3	16,7	2	11,1	1	5,5	-	-
51-100	5	2	40,0	3	60,0	3	60,0	2	40,0	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
szybkiej	7	1	14,3	6	85,7	2	28,6	5	71,4	2	40,0	-		1	20,0	-		2	40,0		-		
nt. II	4	-		4	100,0	2	50,0	2	50,0	1	50,0	-		-		-		1	50,0		-		
nt. III	3	1	33,3	2	66,7	-		3	100,0	1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		
21-50	3	1	33,3	2	66,7	-		3	100,0	1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		
51-100	2	-		2	100,0	1	50,0	1	50,0	1	50,0	-		-		-		-			-		
101 i więcej	2	-		2	100,0	1	50,0	1	50,0	-		-		-		-		-			-		
nt. III	6	4	66,7	2	33,3	3	50,0	3	50,0	1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		
do 20	6	4	66,7	2	33,3	3	50,0	3	50,0	1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		
21-50	1	-		1	100,0	1	100,0	-		1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		
51-100	4	4	100,0	-		1	100,0	3	33,3	-		-		-		-		-			-		
	1	-		1	100,0	1	100,0	-		1	33,3	-		1	33,3	-		1	33,4		-		

Wszystkie obliczone na podstawie badań ankietowych.

dentów stwierdziło, że ich zakłady posiadają wystarczającą powierzchnię do zastosowania nowoczesnych rozwiązań technicznych, natomiast 59,2% było zdania, że zaplecze jest zbyt małe. Charakterystyczne jest jednak, że odpowiedzi negatywne dotyczące zaplecza zakładów odnosiły się zarówno do lokali nowych jak i starych / tablice 20/. Przyczyny tych pozornie trudnych do wytłumaczenia negatywnych opinii o zapleczu produkcyjnym nowych zakładów - jak się wydaje - mogą być dwójakiego rodzaju. Po pierwsze - błędne założenia projektowe nowych zakładów w sensie niedostosowania ich do dostępnych i stosowanych w kraju urządzeń stanowiących wyposażenie techniczne zakładów oraz po drugie - niedostosowanie nowych maszyn do potrzeb zakładów¹. Hipotezy te potwierdzają przede wszystkim wyniki uzyskane w badaniach szybkiej obsługi, które w 85,7% są zakładami nowymi, a mimo to nie odpowiadają wymaganiom technologicznym i technicznym z uwagi na małą powierzchnię zaplecza. Bardzo często zwracano uwagę, że wyposażenie techniczne tych zakładów w chwili obecnej jest gorsze niżeli w momencie ich otwarcia. Kierownik zakładu nie może bowiem uzupełnić wyposażenia, ponieważ nie dysponuje dodatkową wolną powierzchnią. Wśród przyczyn ograniczających możliwości zastosowania nowych maszyn i urządzeń na pierwszym miejscu respondenci wymieniali zbyt małą powierzchnię zaplecza /91,4%/, dalej wadliwe rozmieszczenie pomieszczeń produkcyjnych /29,5%/, następnie zaś niepełne wyposażenie zakładów w instalacje /15,1%/². To ostatnie dotyczyło przede wszystkim

1. Na uwagę zasługują tutaj rozwiązania węgierskie. Z rozmów przeprowadzonych w Wyższej Szkole Handlu i Gastronomii w Budapeszcie wynika, że wyposażenie prawie każdego nowego zakładu gastronomicznego zostaje opracowane przez specjalistów z tego zakresu. Mają oni za zadanie, rozplanowując zaplecze lokalu zapewnić jak najlepszą funkcjonalność zakładu biorąc pod uwagę czynności produkcyjne oraz sprawną obsługę konsumentów.
2. Patrz: Załącznik 3.

częstego braku pary technologicznej, gazu, instalacji wodno-kanalizacyjnej, instalacji siły itp¹. Udzielone przez respondentów odpowiedzi są jednoznaczne biorąc pod uwagę rodzaj zakładu, kategorię i jego wielkość. Nie zauważa się też przestrzennych różnic między badanymi miastami. Podobne wyniki uzyskano z badań przeprowadzonych na Węgrzech. Respondenci węgierscy, aczkolwiek ostrożniejsi w krytyce, stwierdzili w większości, że ich zaplecze tylko częściowo spełnia wszelkie niezbędne wymagania do zastosowania nowych urządzeń². Do kwestii wielkości zaplecza zakładów gastronomicznych nie można podchodzić beskrytycznie. Należy ono bowiem od asortymentu potraw a więc od funkcji spełnianych przez poszczególne zakłady. Jednoznaczne określenie wielkości zaplecza jest więc niemożliwe. Należy dostrzec tu przede wszystkim rodzaj zakładu i funkcje przez niego spełniane, zwrócić uwagę na rolę masowości usług w zapotrzebowaniu, sposób zaopatrzenia, system obsługi. Te czynniki określają bowiem możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego od strony projektowania zapleczy produkcyjnych.

Lokale gastronomiczne umieszczane początkowo w parterach budynków mieszkalnych. Doświadczenie wykazało jednak, że korzystniej jest lokalizować zakłady w pawilonach wolnostojących, gdyż takie rozwiązanie daje możliwość zapewnienia odpowiedniej powierzchni zarówno zaplecza jak i sali konsumpcyjnej oraz zwiększa funkcjonalność zakładu. Nie oznacza to jednak, że tym samym

1. Por. J. Romanowski: Efektywność modernizacji zakładów. Przegląd Gastronomiczny 1968, nr 1, s.1.

2. Patrz załącznik 4.

należy przekreślić celowość modernizacji starych zakładów¹. Niejednokrotnie właśnie stare zakłady posiadają liczące się bardzo w gastronomii duże tradycje i ich kultywowanie powinno zmierzać jednocześnie do unowocześnienia lokalu². Zwrócić należy uwagę, że zakłady gastronomiczne zaadaptowane w starych budynkach uniemożliwiają standaryzację, która stać się może w Polsce jednym z kierunków realizowanego postępu techniczno-organizacyjnego. Zakłady nowe natomiast umieszczone w wolnostojących pawilonach poprzez ich typizację architektoniczną /szeroko wystroju sali konsumpcyjnej, ale przede wszystkim zaplecza/ przyczynić się mogą do szerszego i pełniejszego wykorzystania postępu techniczno-organizacyjnego. Oczywiście wspomniany już rodzaj oferowanego produktu stanowić powinien punkt wyjścia wszelkich przedsięwzięć.

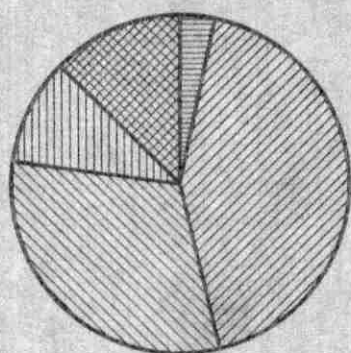
Wyposażenie techniczne zakładów przeważnie jest niewystarczające / tablica 21/. Mimo, że ogólnie kierownicy zakładów gastronomicznych ocenili posiadane przez siebie wyposażenie jako dobre /43,7% respondentów/ i dostateczne /30,6%/, to jednak wystąpiło znaczne zróżnicowanie odpowiedzi biorąc pod uwagę strukturę rodzajową zakładów gastronomicznych / por.wykres 6/.

1. Prawidłowa i intensywna realizacja postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii jest podstawowym choć nie jedynym warunkiem modernizacji tej dziedziny działalności gastronomiczno-usługowej. Z drugiej jednak strony modernizacja gastronomii stanowi tylko po części rezultat realizacji owego postępu, jak i obejmuje swoim zasięgiem inne zjawiska i podmioty ekonomiczne w dziedzinie usług gastronomicznych. Szerzej są poza tym jej podłoża i uwarunkowania społeczno-gospodarcze.
2. Przez "modernizację" zgodnie z praktyką inwestycyjno-remontową w gastronomii - rozumiane są zasadnicze zmiany wszystkich bądź większości istotnych elementów lokalu i jego wyposażenie zmierzające do unowocześnienia zakładu gastronomicznego. /B. Zajac: Warunki modernizacji zakładów gastronomicznych, W: Funkcje gastronomii, op.cit.s.188./.

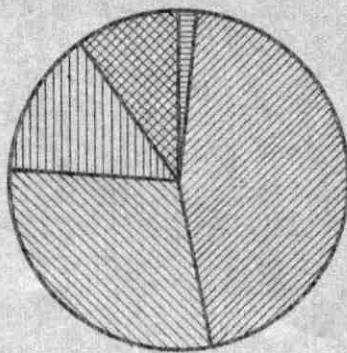
ogromogólnienie	liczba odpow.	bardzo dobra		dobra		dostateczna		sadowalajaca		zła	
		1.	%	1.	%	1.	%	1.	%	1.	%
G ó r e n t :	222	7	3,2	97	43,7	68	30,6	28	12,6	22	9,9
stauracje:	82	1	1,2	38	46,3	24	29,3	11	13,4	8	9,8
kat. I	13	-	-	8	61,5	3	23,1	2	15,4	-	-
kat. II	51	1	1,9	21	41,2	16	31,4	6	11,8	7	13,7
kat. III	18	-	-	9	50,0	5	27,8	3	16,7	1	5,5
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21-50	11	-	-	4	36,2	3	27,3	2	18,2	2	18,2
51-100	40	-	-	19	47,5	12	30,0	5	12,5	4	10,0
101-150	16	-	-	6	37,5	6	37,5	2	12,5	2	12,5
151-200	9	-	-	5	55,6	3	33,3	1	11,1	-	-
201 i więcej	5	-	-	4	80,0	-	-	1	20,0	-	-
śródmieście	53	1	1,9	25	47,2	16	30,2	6	11,3	5	9,4
osiedle	13	-	-	5	38,5	3	23,1	3	23,1	2	15,3
mielnica	3	-	-	3	100,0	-	-	-	-	-	-
peryferie	13	-	-	5	38,5	5	38,5	2	15,3	1	7,7
Cawiarne	67	4	5,8	35	52,1	15	22,3	6	8,8	7	10,9
kat. S	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
kat. I	18	-	-	9	50,0	4	22,2	3	16,7	2	11,1
kat. II	43	2	4,6	24	55,8	11	25,6	3	7,0	3	7,0
kat. III	6	2	33,3	2	33,3	-	-	-	-	2	33,4
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21- 50	15	-	-	8	53,3	4	26,7	1	6,7	2	13,3
51-100	39	3	7,7	19	48,7	8	20,5	5	12,8	4	10,3
101-150	9	1	11,1	5	55,6	3	33,3	-	-	-	-
151-200	4	-	-	3	75,0	-	-	-	-	1	25,0
201 i więcej	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
śródmieście	37	1	2,7	19	51,4	10	27,0	3	8,1	4	10,8
osiedle	13	2	15,4	4	30,8	4	30,8	1	7,6	2	15,4
mielnica	13	-	-	9	69,3	1	7,6	2	15,5	1	7,6
peryferie	3	-	-	3	100,0	-	-	-	-	-	-
Barry mleczne	9	-	-	2	22,2	5	55,6	-	-	2	22,2
kat. II	1	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-
kat. III	6	-	-	2	25,0	4	50,0	-	-	2	25,0
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21- 50	4	-	-	-	-	2	50,0	-	-	2	50,0
51-100	5	-	-	2	40,0	3	60,0	-	-	-	-
101-150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
151-200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
201 i więcej	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
śródmieście	8	-	-	1	12,5	5	62,5	-	-	2	25,0
mielnica	1	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-
osiedle	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
zakładnik peryferie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Barry samoobsługowe	57	1	1,7	20	35,1	22	38,6	10	17,5	4	7,1
kat. II	14	-	-	4	28,6	7	50,0	1	7,1	2	14,3
kat. III	43	1	2,3	16	37,3	15	34,8	9	20,9	2	4,7
do 20	2	-	-	2	100,0	-	-	-	-	-	-
21- 50	23	-	-	10	43,5	8	34,8	3	13,0	2	8,7
51-100	27	1	3,8	7	25,9	13	48,1	4	14,8	2	7,4
101-150	1	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-
151-200	3	-	-	1	33,3	-	-	2	66,7	-	-
201 i więcej	1	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-
śródmieście	26	-	-	8	-	11	-	5	-	2	-
osiedle	10	-	-	4	-	3	-	2	-	1	-
mielnica	4	-	-	1	-	3	-	-	-	-	-
peryferie	17	1	-	7	-	5	-	3	-	1	-
Kaw. szybkiej											
obsługa	7	1	14,3	2	28,6	2	28,5	1	14,3	1	14,3
kat. II	4	1	25,0	1	25,0	1	25,0	-	-	1	25,0
kat. III	3	-	-	1	33,3	1	33,3	1	33,4	-	-
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21- 50	3	1	33,3	1	33,3	-	-	1	33,4	-	-
51-100	2	-	-	1	50,0	1	50,0	-	-	-	-
101-150	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	100,0
151-200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
201 i więcej	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
śródmieście	5	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0
mielnice	2	-	-	1	50,0	1	50,0	-	-	-	-
osiedle	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
peryferie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Obliczone na podstawie badań ankietowych.

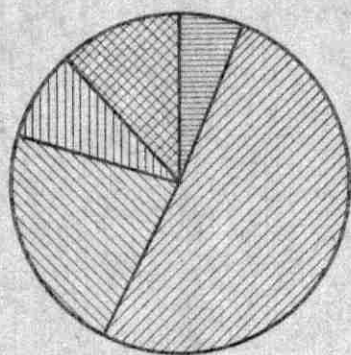
OCENA WYPOSAŻENIA ZAKŁADÓW GASTRONOMICZNYCH W MASZYNY I URZĄDZENIA W OPINII RESPONDENTÓW



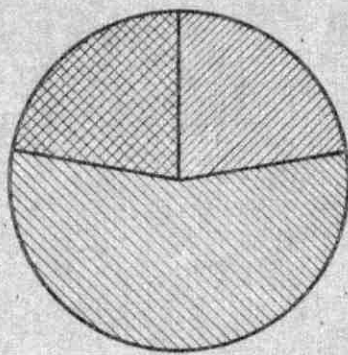
OGÓŁEM



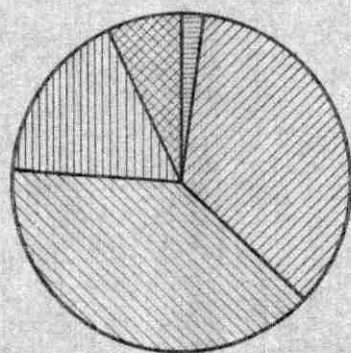
RESTAURACJE



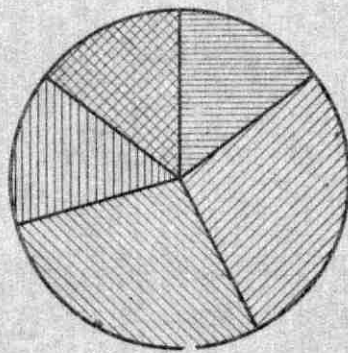
KAWIARNIE



BARY MLECZNE



BARY SAMOOBŚLUGOWE



BARY SZYBKIEJ OBSŁUGI

OZNACZENIA



BARDZO DOBRA



DOBRA



DOSTATECZNA



ZADAWAJĄCA



ZŁA

ŹRÓDŁO: BADANIA ANKIETOWE

Najlepsze wyposażenie / ocenione jako dobre/ posiadają kawiarnie, dalej restauracje, a dopiero potem bary. Nie jest to jak się wydaje sytuacja zadowalająca. Te ostatnie bowiem predystynowane są do spełniania funkcji masowego żywienia, stąd też zapotrzebowanie na urządzenia techniczne jest ze strony tych zakładów potencjalnie największe. W kawiarniach, na skutek wypełniania przez nie funkcji związanych przede wszystkim z rozrywką i wypoczynkiem zapotrzebowanie na urządzenia techniczne jest relatywnie małe.

Generalnie ujmując lepsze wyposażenie posiadają zakłady duże, mieszczące się w przedziale 151-200 miejsc konsumpcyjnych oraz 201 i więcej. Jest to zupełnie zrozumiałe, jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że zakłady te dysponują na ogół dużo większą powierzchnią zaplecza aniżeli lokale małe. Podobna sytuacja występuje w zakładach gastronomicznych na Węgrzech. Należy jednak zaznaczyć, że zapotrzebowanie na urządzenia techniczne nie może być w pełni zobjektywizowane. Nie trzeba dodawać, że system zarządzania, organizacji pracy, kwalifikacje pracowników powinny decydować o zakresie i formach mechanizacji. Z badań wynika bowiem, że właśnie często niedostateczne zatrudnienie a przede wszystkim kwalifikacje zatrudnionego personelu, są często przeszkodą usprawnienia pracy w zakładzie / załącznik 5/. Świadczy to o tym, że liczba operatywnych pracowników przy ich obecnych kwalifikacjach oraz wyposażeniu technicznym zakładów, nie tylko nie zabezpiecza sprawnej obsługi konsumentów, ale również nie pozwala na pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnej znacznej części zakładów. Pozytywnie należy ocenić wzrost liczby maszyn i urządzeń przypa-

Tabela 22

Liczba maszyn i urządzeń przypadających średnio na 1 zakład według rodzajów urządzeń oraz ich charakterystyka.

Wyszczególnienie	Ogółem	Urządzenia przestarzałe										Urządzenia nowoczesne									
		ogółem		pełnosprawne		małosprawne		niesprawne		kwalifikujące się do likwidacji		ogółem		pełnosprawne		małosprawne		niesprawne		kwalifikujące się do likwidacji	
		liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Ogółem	1.966	883	44,9	519	58,8	281	31,8	46	5,2	37	4,2	1083	55,1	943	87,1	96	8,9	37	3,4	7	0,6
na 1 zakład	8,4	3,7										4,6									
urządzenia podgrzewowe	653	279	42,7	168	60,2	75	126,9	17	6,1	19	6,8	374	57,3	313	83,7	43	11,5	16	4,3	2	0,5
na 1 zakład	2,8	1,2										1,6									
urządzenia mechaniczne	433	174	40,2	122	70,1	33	118,9	11	6,3	8	4,6	259	59,8	233	89,9	16	6,2	8	3,1	2	0,8
na 1 zakład	1,8	0,7										1,1									
urządzenia chłodnicze	726	332	45,7	180	54,2	135	40,7	11	3,3	6	1,8	394	54,3	351	89,0	31	7,9	10	2,5	2	0,5
na 1 zakład	3,1	1,4										1,6									
inne maszyny i urządzenia	154	98	63,6	49	50,0	38	38,8	7	17,1	4	14,0	56	36,4	46	82,1	6	10,7	3	5,3	1	1,8
na 1 zakład	0,6	0,4										0,2									

Źródło: Badania ankietowe.

- maszyny niesprawne tj. maszyny bardzo często psujące się i ulegające awariom.

Wszystkie maszyny i urządzenia rozpatrywano w 4 głównych grupach: urządzenia podgrzewcze, mechaniczne, chłodnicze oraz tzw. inne maszyny i urządzenia, uwzględniając oczywiście w każdej grupie maszyny typowe.

Z badań wynika, że średnio na 1 zakład przypadało 8,4 maszyn i urządzeń, z tego przestarzałych 3,7 a nowoczesnych 4,6 / tablica 22/. Biorąc pod uwagę założenia Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług w zakresie wyposażenia zakładów gastronomicznych na lata 1971-1975 średni wskaźnik wyposażenia powinien wynosić 8,4 maszyn i urządzeń przypadających na 1 zakład gastronomiczny¹. Wydaje się, że do założeń Ministerstwa należy ustosunkować się krytycznie. Ustalenie ogólnego wskaźnika niezależnie od rodzaju zakładu i funkcji przez niego spełnianych nie ma uzasadnienia. Wiadomo powszechnie, że wyposażenie techniczne gastronomii jest niewystarczające a wzrost dostaw maszyn i urządzeń nie pokrywa zapotrzebowania.

Pozytywną cechą wyposażenia zakładów gastronomicznych jest jednak przewaga maszyn nowoczesnych². Stanowiły one 55,1% ogółu maszyn i urządzeń. Maszyny nowoczesne charakteryzowały się przy tym znacznie większą sprawnością. 87,1% urządzeń było pełnosprawnych, podczas gdy maszyny przestarzałe znacznie częściej ulegały awariom, na co można zwrócić uwagę biorąc wskaźnik zdolności użytkowej. Tylko 58,8% maszyn przestarzałych odznaczało się pełną

1. Informacja o działalności i kierunkach rozwoju przemysłu gastronomicznego. Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, Warszawa marzec 1970, s.20.

2. Ocena nowoczesności wyposażenia technicznego może być zawyżona. Była ona dokonana przez kierownika zakładu, który nie zawsze miał dobrą orientację o nowych maszynach i urządzeniach.

sprawnością, resztę stanowiły urządzenia mało - lub niesprawne.

Badając stan ilościowy istniejącego wyposażenia według rodzaju posiadanych urządzeń, zakłady gastronomiczne dysponują największą ilością maszyn i urządzeń chłodniczych. Średnio na 1 zakład przypadało 3,1 tych maszyn, wśród których najbardziej typowe to szafy chłodnicze, lody chłodnicze, komory chłodnicze, zamrażarki. Jednocześnie badania wykazały, że urządzenia chłodnicze są często uciążliwe dla otoczenia. Wyraża się to przede wszystkim w zbyt głośnej pracy tych maszyn.

Maszyny i urządzenia podgrzewowe planują się na 2 miejscu pod względem stanu ich posiadania. Średni wskaźnik na 1 zakład wynosi 2,8, a dla urządzeń mechanicznych 1,8. Wskaźniki te nie odbiegają zasadniczo od wielkości docelowych przewidywanych Instrukcją Ministerstwa. Zdecydowanie natomiast niekorzystnie wygląda sytuacja w zakresie takich urządzeń jak saturatory bufetowe, kasy kelnerskie, kasy rejestracyjne sklasyfikowane do grupy tzw. innych maszyn i urządzeń. Średnio na 1 zakład przypadało tylko 0,7 tych maszyn. Większość to urządzenia przestarzałe /63,6%/, w połowie niesprawne, niesprawne lub kwalifikujące się do likwidacji.

Poza tym wskaźnik ten kształtuje się na dużo niższym poziomie od przewidywanego w planie. Nie więc dziwnego, że wyposażenie zakładów gastronomicznych w ten sprzęt wydaje się być sprawą pierwszoplanową. Maszyny te mają bowiem wpływ na organizację pracy w zakładzie. Rozpatrując wyposażenie zakładów gastronomicznych w zależności od rodzaju lokalu stwierdzić można, że najlepszymi wskaźnikami w tym zakresie odznaczają się restauracje. Średnio na 1 zakład przypadało 10,7 wszystkich urządzeń, podczas gdy w barach wskaźnik ten wynosił 8,3 a w kawiarniach 6,2.

Biorąc pod uwagę rodzaje urządzeń również restauracje charakteryzują się relatywnie wysokimi wskaźnikami.

Porównywanie stanu wyposażenia zakładów gastronomicznych w maszyny i urządzenia jest dość utrudnione, ze względu na odmienne funkcje spełniane przez poszczególne rodzaje zakładów oraz zróżnicowane zapotrzebowanie na urządzenia techniczne. Faktu występowania stosunkowo niewielkiej liczby urządzeń w kawiarniach nie można bowiem ocenić negatywnie. Lokale te spełniają bowiem funkcje uzupełniające w stosunku do zakładów żywienia podstawowego, stąd też potrzeby tych zakładów w zakresie wyposażenia są najniższe. Dlatego też znacznie więcej informacji o stanie posiadania maszyn i urządzeń może dostarczyć analiza w ramach poszczególnych zakładów, biorąc pod uwagę ich wielkość, miarową liczbą miejsc konsumpcyjnych oraz kategorię / tablica 23/.

Restauracje charakteryzują się przewagą maszyn i urządzeń nowoczesnych i to bez względu na wielkość zakładu, kategorię oraz rodzaj urządzeń. Wyjątek stanowią jedynie maszyny zaliczone do tzw. grupy innych maszyn i urządzeń, które w większości są urządzeniami starymi i nieosprawnymi.

Średnio na 1 zakład przypadało 10,6 wszystkich urządzeń, z tego na urządzenia podgrzewcze 3,2; mechaniczne 2,2; chłodnicze 4,2 a na inne maszyny i urządzenia 1,0.

W zakresie tych wskaźników wystąpiły pewne różnice między porównywanymi zakładami w Polsce i na Węgrzech / tablica 23/. Zakłady gastronomiczne na Węgrzech dysponowały większą liczbą maszyn i urządzeń przypadających na 1 zakład. Odpowiedni wskaźnik wynosił 15,6. O ile jednak w Polsce wyposażenie lokali w maszyny i urządzenia takie jak kasy kelnerskie, rejestracyjne jest minimalne, o tyle na Węgrzech stan posiadania tych urządzeń jest o 50% większy aniżeli maszyn mechanicznych.

Liczba maszyn i urządzeń przypadająca na 1 zakład według rodzaju zakładu, kategorii i wielkości.

Wysszczególnienie	Restauracje					Kawiarnie				Bary		
	ogółem		kat. II	kat. III	kat. XII	ogółem	kat. I	kat. II	kat. III	ogółem	kat. II	kat. I
	Polska	Węgry										
ogółem	10,7	15,2	17,1	10,3	6,5	6,2	7,0	6,0	5,3	8,3	14,1	6,3
do 20	-	-	-	-	-	1,0	-	1,0	-	4,0	-	4,0
21-50	5,6	14,8	-	6,5	5,4	5,7	5,0	6,4	4,3	6,2	11,3	4,9
51-100	9,0	12,1	11,0	9,4	6,7	6,0	6,2	5,9	6,5	8,3	11,5	7,2
101-150	11,6	16,0	15,0	10,4	11,0	7,3	7,3	7,3	-	22,5	22,5	-
151-200	16,9	21,0	20,7	14,3	-	9,0	12,0	6,0	6,0	10,3	-	10,3
201 i więcej	19,3	23,8	21,7	14,5	-	-	-	-	-	25,5	25,5	-
urządzenia ogrzewcze	3,2	6,3	5,5	2,9	1,8	2,0	2,1	2,0	1,6	3,2	5,4	2,5
do 20	-	-	-	-	-	1,0	-	1,0	-	1,0	-	1,0
21-50	1,6	6,1	-	2,5	1,4	1,8	1,0	2,2	1,3	2,5	4,8	1,9
51-100	2,6	5,1	3,5	2,7	1,6	1,9	1,9	7,4	2,0	3,2	3,9	3,0
101-150	3,6	6,8	5,5	2,7	5,0	2,5	2,5	1,3	-	7,5	7,5	-
151-200	5,5	6,0	6,7	4,7	-	2,7	3,5	2,0	2,0	4,7	-	4,7
201 i więcej	5,6	9,7	6,2	4,5	-	-	-	-	-	9,0	9,0	-
urządzenia mechaniczne	2,2	1,5	2,7	2,5	1,3	1,9	2,0	1,8	1,8	1,4	3,4	0,9
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	-	1,0
21-50	0,9	1,0	-	1,0	0,9	1,7	1,3	2,0	1,3	0,8	2,3	0,4
51-100	2,0	0,9	4,5	2,1	1,5	1,9	2,0	1,9	2,5	1,5	2,8	1,0
101-150	2,5	1,7	6,0	2,8	2,0	1,7	1,8	1,3	-	4,0	4,6	-
151-200	3,5	4,0	9,0	3,3	-	2,7	4,0	1,0	2,0	2,3	-	2,3
201 i więcej	3,3	3,0	9,7	4,0	-	-	-	-	-	7,0	7,0	-
urządzenia elektryczne	4,2	4,4	7,3	3,8	2,8	2,3	2,8	2,0	1,8	2,8	4,6	2,1
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,5	-	1,5
21-50	2,5	4,4	-	2,5	2,5	2,1	2,6	2,1	1,6	2,3	3,3	2,0
51-100	3,5	3,7	4,5	3,5	3,0	2,0	2,4	2,0	2,0	2,7	4,0	2,3
101-150	4,3	4,5	6,0	3,8	3,5	3,1	3,0	3,3	-	7,0	7,0	-
151-200	6,7	6,0	9,0	5,1	-	3,2	4,0	3,0	2,0	3,3	-	3,3
201 i więcej	8,1	6,6	9,7	5,0	-	-	-	-	-	6,5	6,5	-
Inne maszyny i urządzenia	1,0	3,0	1,6	1,0	0,5	0,33	0,05	0,02	-	0,9	1,5	0,6
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	-	0,5
21-50	0,6	3,3	-	0,5	0,6	-	-	-	-	0,6	0,8	0,6
51-100	0,8	2,4	0,5	1,0	0,6	0,02	-	0,02	-	0,9	0,9	0,9
101-150	1,1	3,0	1,7	1,1	0,5	-	-	-	-	4,0	4,0	-
151-200	1,2	5,0	1,2	1,1	-	0,2	0,5	-	-	-	-	-
201 i więcej	2,1	4,5	2,7	1,0	-	-	-	-	-	3,0	3,0	-

Źródło: Wyniki badań ankietowych.

Dla pełniejszego zobrazowania sytuacji dodamy, że urządzenia mechaniczne stanowiły na Węgrzech 9,9% ogółu posiadanego wyposażenia, podczas gdy w Polsce 21%, a maszyny tzw. inne - na Węgrzech 19,6%, w Polsce 9,6%.

Tak ukształtowana struktura wyposażenia technicznego ma bardzo istotne znaczenie. Maszyny mechaniczne bowiem są często niewykorzystywane, psują się, przyczyniając się tym samym do wzrostu kosztów z tytułu posiadanego majątku. Na Węgrzech zwraca się natomiast szczególną uwagę do urządzeń podgrzewczych i chłodniczych. One w zasadzie decydują o sprawnej produkcji potraw i ich jakości. W dużych urządzeniach chłodniczych gromadzi się też jarzyny i frytki co ma podstawowe znaczenie zwłaszcza w zakładach sfinalizowanych na terenach rekreacyjnych. Chodzi bowiem o koncentrację sprzedaży w czasie weekendu.

Struktura maszyn i urządzeń na Węgrzech ma wpływ na kształtowanie się współczynnika kapitałochłonności. Na Węgrzech ma bowiem miejsce spadek tego współczynnika, a więc szybszy wzrost obrotu niż kapitału. Wynika to również z większej samodzielności zakładów, co pozwala dostosować ich działalność do miejscowych warunków¹. Można przypuszczać, że jest to także rezultatem trafnych decyzji inwestycyjnych oraz dużej specjalizacji zakładów, co w konsekwencji stwarza możliwości ograniczenia liczby maszyn i urządzeń. Wydaje się, że w Polsce po wprowadzeniu nowego systemu ekonomiczno-finansowego zmieni się również skłonność do inwestowania na korzyść zapewnienia niezbędnej efektywności nakładów inwestycyjnych.

1. Reorganizacji sieci oraz prawidłowemu jej wyposażeniu poświęca się na Węgrzech dużo uwagi. Znajduje to wyraz w opracowaniu: Wytoczne dla działalności gastronomii w r.1973. Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, Budapeszt 1973. / A vendéglátás 1973 értékmérője/. Dotacje Ministerstwa na rozwój bazy materialno-technicznej są bardzo duże. W roku 1973 wydatkowane na nie 70 mln Ft, a w roku 1974 przewiduje się sumę 100 mln Ft.

Ogólną tendencję jaką można zaobserwować w badanych zakładach w Polsce jest uzależnienie ich wyposażenia technicznego w zależności od kategorii zakładu. Wraz ze zmniejszaniem się kategorii następuje spadek ilości posiadanych maszyn i urządzeń. Wydaje się więc, że doposażenie zakładów najniższych kategorii ma podwójny aspekt: potanieńnię produkcji oraz zwiększenie rentowności zakładu.

Poza tym w koncepcji lokali standardowych restauracje II i III kategorii są predystynowane właśnie do spełnienia funkcji w zakresie żywienia podstawowego¹.

Z badań wynika, że lokale kategorii najniższych dysponują relatywnie małą liczbą maszyn i urządzeń. Warto wobec tego zastanowić się, czy istniejąca sytuacja jest korzystna. Wraz ze wzrostem kategorii zakładu ma bowiem miejsce spadek wydajności pracy². Restauracje wyższych kategorii odznaczają się niższą wydajnością, na co wpływa niewątpliwie stosunkowo wysoki poziom usług świadczonych przez te zakłady. Większość z tych lokali oferuje dania a la carte przyrządzane na specjalne życzenia klientów, co przyczynia się niejednokrotnie do niewykorzystania wszystkich

-
1. W związku z decyzją nr 1/PG Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 1 lutego 1974 roku w sprawie wprowadzenia zmian zaszeregowania zakładów i punktów gastronomicznych sieci otwartej do rodzajów i kategorii handlowych, restauracje zaliczone zostały do grupy zakładów typu żywieniowego i mogą mieć tylko kategorię Lux, I i II; jadłodajnie kat. II, bary kat. III i IV.
 2. Potwierdzają to wyniki spisu handlowego. Por. Spis Handlowy 1967 część B, Zakłady Gastronomiczne, Warszawa 1969, GUS, s. 147, tabl. 20. Natomiast S. Stala w pracy: "Analiza działalności gospodarczej żywienia zbiorowego". Warszawa 1954, PwG, s. 148-154 przedstawił czynniki wpływające na wydajność pracy w zakładach gastronomicznych.

zainstalowanych tam maszyn i urządzeń technicznych¹.

Podobne tendencje występują również w kawiarniach. Zakłady niższych kategorii posiadają relatywnie najmniej urządzeń. Tak więc zakłady wyższych kategorii charakteryzują się wyższym technicznym uzbrojeniem pracy. Wynika to zapewne z faktu, że wyposażenie jest jednym z czynników od którego uzależnione jest szeregowanie danego zakładu do odpowiedniej kategorii². W kawiarniach podobnie jak w restauracjach zakłady wyższych kategorii odznaczają się niższą wydajnością pracy. Świadczy to o tym, że przy usługach gastronomicznych charakteryzujących się wyższym poziomem oferowanych usług i większą indywidualizacją zrealizowania jednostki obrotu wymaga relatywnie większego zatrudnienia.

Te same spostrzeżenia można poczynić w stosunku do barów. Liczba maszyn i urządzeń liczona na 1 zakład jest w zakładach kategorii II o 100% większa niżeli w kategorii III. Sytuacja taka wydaje się zrozumiała jeśli weźmie się pod uwagę poziom rentowności poszczególnych zakładów tego typu. Bary kategorii III są bardziej rentowne niżeli lokale kategorii I i II. Wynika to z faktu, że zakłady kategorii III posiadają najniższy udział produkcji kuchennej i jeden z najwyższych wskaźników udziału napojów alkoholowych w strukturze obrotów³. tłumaczy to jak się wydaje znacznie mniejsze potrzeby odnośnie wyposażenia technicznego w barach najniższych

1. Por. także: Z. Mężyński: Próby mierzenia wydajności pracy w zakładach gastronomicznych. Referat na konferencję "Węzłowe problemy gastronomii w Polsce". Bódm 1970.

2. C. Bitter: Ustalenie potrzeb ludności na usługi gastronomiczne. Przegląd Gastronomiczny 1964, nr 10, s.1.

3. H. Jachna: Rachunek ekonomiczny w gastronomii a proporcja miejsc noclegowych do konsumenckich w zakładach noclegowo-żywniowych. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 3, s.11.

kategorii¹. Dodać można, że tak ukształtowana rentowność wynikała z istniejącego poziomu struktury marż i cen w gastronomii nie sprzyjającej rozszerzeniu udziału produkcji kuchennej w obrotach gastronomicznych. Obecnie wprowadzenie dodatków do marż gastronomicznych w produkcji kuchennej stwarza pewne warunki dla rozszerzenia funkcji gastronomii. Dużą rolę odgrywa także segment rynku obsługiwany przez określony rodzaj zakładu a także oferowany produkt. O ile jednak restauracje i kawiarnie posiadały najwięcej urządzeń chłodniczych, o tyle w barach wskaźnik kształtuje się na korzyść urządzeń podgrzewczych. Wynika to zapewne z profilu produkcji w barach, gdzie oferuje się posiłki zaspokajające potrzeby żywieniowe. Wskaźnik urządzeń podgrzewczych jest wysoki również na skutek posiadania przez bary szybkiej obsługi tzw. ciągów podgrzewczych.

W tablicy 23 scharakteryzowano również wyposażenie techniczne zakładów gastronomicznych różnego typu w zależności od ich wielkości. Wielkość zakładów określono liczbą miejsc konsumpcyjnych pośrednio określającą majątek trwały. Z przedstawionych danych wynika, że wraz ze wzrostem ilości miejsc konsumpcyjnych zakłady wszystkich typów charakteryzują się wzrostem liczby maszyn i urządzeń przypadających na 1 zakład. Podobne wyniki uzyskano również ze studiów przeprowadzonych na Węgrzech². Zjawisko proporcjonalnego wzrostu wyposażenia technicznego zakładu wraz ze wzrostem jego wielkości wydaje się oczywiste. Istnieją jednak obawy z tym zwią-

1. M. Egeman: Rentowność gastronomii w rejonach turystycznych. IHW Warszawa 1969.

2. Patrz załącznik. 6

zane. Otóż jak wynika z badań prowadzonych przez J. Sosnowskiego¹, wraz ze wzrostem ilości miejsc konsumpcyjnych zakłady wszystkich typów charakteryzują się spadkiem sprzedaży przypadającej na 1 miejsce konsumpcyjne oraz na 1 zatrudnionego. Może więc zaistnieć sytuacja, że wiele maszyn znajdujących się w zakładach dużych jest niewykorzystanych. W małych lokalach wykorzystanie środków kapitałowych jest natomiast znacznie większe.

Poprawa wyników ekonomicznych działalności zakładów wymaga zmiany istniejącego systemu dystrybucji maszyn i urządzeń. Należy uznać, że obecne terminy realizacji zamówień na nowe urządzenia techniczne są zbyt długie². Niejednokrotnie przyczynia się to do ograniczenia lub wstrzymania produkcji niektórych asortymentów lub też wręcz utrudnia możliwości adaptacyjne zakładów do sytuacji rynkowej.

Zaopatrzenie w maszyny i urządzenia winno posiadać - ze względu na specyfikę produkcji gastronomicznej - charakter kompleksowy. W łańcuchu produkcji gastronomicznej brak jakiegokolwiek ogniw powoduje natychmiast niewykorzystanie niektórych zainstalowanych urządzeń mechanicznych. Poza tym zróżnicowanie lokali utrudnia zastosowanie zunifikowanych form postępu techniczno-organizacyjnego. Maszyny i urządzenia bardzo często niedostosowane są do wielkości zakładów gastronomicznych. W związku z tym nieprzystosowanie maszyn do potrzeb zakładu powoduje ich niewykorzystanie przy ogól-

1. J. Sosnowski: Relacje: zatrudnienie - środki trwałe - obrót w handlu. Łódź 1972, praca doktorska, maszynopis.

2. T. Solecki: Warunki rozwoju sieci zakładów gastronomicznych. Handel Wewnętrzny 1962, nr 4, s. 48.

nym niedostatku. Przyczynia się to również do wzrostu kosztów i obniżenia rentowności zakładu¹.

Blatego też nie zawsze duże nakłady inwestycyjne na wprowadzanie nowej techniki do gastronomii dają spodziewane efekty. Nic więc dziwnego, że problem właściwej alokacji nowych urządzeń technicznych, dostosowanie ich do potrzeb zakładu, pełna komplementarność stosowanego sprzętu nabiera w tym kontekście szczególnego znaczenia.

Ponadto - jak wskazywali respondenci jedną z barier ograniczających wprowadzenie postępu techniczno-organizacyjnego jest również brak informacji o nowych maszynach i urządzeniach.

2. Czynniki pracy ludzkiej jako warunek zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii.

Gospodarowanie czynnikiem ludzkim jest jednym z najważniejszych problemów intensywnego gospodarowania opierającego się głównie na racjonalnym wykorzystaniu poszczególnych czynników produkcji oraz sprawnej organizacji pracy. Efektywność gospodarowania siłą roboczą wpływa na realizację nie tylko ilościowych za-

-
1. Między innymi przeprowadzone w ZSRR badania nad wykorzystaniem maszyn i urządzeń w zakładach gastronomicznych wykazały, że współczynnik obciążenia mechanicznych urządzeń gastronomicznych jest bardzo niski, średnio wynosi on 0,18-0,20 dziennie. Lepiej natomiast wykorzystywane są maszyny z indywidualnym i uniwersalnym napędem w dużych restauracjach, barach samoobsługowych i stołówkach / współczynnik 0,25-0,30 lub dla niektórych maszyn 0,40-0,45/. Podstawową przyczyną tak słabego wykorzystania maszyn jest nieprawidłowe ich rozmieszczenie w zakładach gastronomicznych pod względem doboru ich mocy produkcyjnej do wielkości i rodzaju przerabianej masy surowcowej oraz brak należytej konserwacji maszyn i urządzeń. /"Obščestvennoje Pitanie, 1968, nr 6, s.15/ Badania przeprowadzone w Polsce przy pomocy migawkowej wykazały, że najlepiej wykorzystywane są urządzenia chłodnicze w 100% i beczery - 97,5%. Cz.Kowalczyk, R.Wojtal: Zastosowanie metody migawkowej do pomiaru wykorzystania czasu pracy w zakładach gastronomicznych. Przegląd Gastronomiczny 1971, nr 1, s.9.

dań handlu i gastronomii, ale decyduje również o jakości świadczonych usług. Odpowiednie kształtowanie zatrudnienia przyczynia się do lepszego wykorzystania bazy materialno-technicznej, usprawnienia obsługi konsumentów, intensyfikacji sprzedaży¹. Analiza czynnika pracy ludzkiej w niniejszym podrozdziale będzie miała na celu wykazanie jego wpływu na możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii. Stanowić ona także będzie niejako uzupełnienie rozważań dotyczących bazy materialno-technicznej. Polska w porównaniu do innych krajów socjalistycznych charakteryzuje się stosunkowo niskim zatrudnieniem w gastronomii oraz małą dynamiką przyrostu zatrudnienia w odniesieniu do liczby mieszkańców / tablica 24/. Dysproporcja między Polską a Czechosłowacją jest 3-krotna, między Polską a NRD i Węgrami przeszło 2-krotna. Podobnie liczba ludności przypadająca na 1 zatrudnionego jest w Polsce najwyższa spośród krajów socjalistycznych i wynosi 222 osoby, podczas gdy w Czechosłowacji 70, Bułgarii 91, NRD 62, Rumunii 170, na Węgrzech 104 i w ZSRR 118. Istniejące różnice trudno wytłumaczyć różnicami w dochodzie narodowym. Wydaje się, że czynnikami determinującymi są tutaj: odmienna sytuacja na rynku pracy, zapotrzebowanie na siłę roboczą w innych działach gospodarki narodowej, charakter realizowanego postępu techniczno-organizacyjnego oraz wiele okoliczności związanych z polityką handlową danego państwa. Zastanawiający jest jednak fakt, że w NRD na przykład odczuwa się brak rąk do pracy. Mimo tego, zatrudnienie w gastronomii jest

1. B. Pokorska: Wybrane problemy gospodarowania kadrą w handlu. Roczniki IHW, zeszyt 1/61/, Warszawa 1972, s. 13; Z. Bogusławska: Elastyczność zatrudnienia w handlu detalicznym. IHW, Warszawa 1973, s. 15.

Tablica 24

Zatrudnienie w zakładach gastronomicznych w Polsce na tle innych krajów.

Kraje	Przeciętne zatrudnienie w tys.					Liczba ludności na 1 zatrudnionego					Zatrudnienie w gastronomii na 1000 mieszkańców					
	1960	1965	1970	1971	1972	1960	1965	1970	1971	1972	1960	1965	1970	wskaz- nik dynamiki 1960=100	1972	wskaz- nik dynamiki 1960=100
Polska ^b	104,8 ^c	117,2 ^c	142,5 ^c	143,0 ^c	157,1 ^c	282 ^c	269 ^c	229 ^c	222 ^c	205 ^c	3,5	4,0	4,4	125,7	4,7	134,3
Bułgaria	28,0	38,3	54,3	58,7	62,6	165	125	96	91	89	3,6	4,7	6,9	191,6	7,2	200,0
Czechosłowacja ^a	149,4	180,4	202,4	206,8	-	91	78	71	70	-	10,9	12,7	14,1	129,3	-	-
NRD ^a	293,8	283,2	272,0	274,5	-	59	60	63	62	-	17,0	16,6	11,9	70,0	-	-
Rumunia	62,9	79,6	101,4	120,2	-	293	239	200	170	-	3,4	4,2	5,0	147,0	9,7	285,2
Węgry	67,9	79,2	97,0	99,8	101,0	147	128	107	104	103	6,8	7,8	9,4	138,2	-	-
SSRR	1069	1477	1983	2075	-	200	156	122	118	-	4,9	6,4	8,2	167,3	-	-

Uwaga:

a - w latach 1960 i 1965 bez agentów; dane za lata 1970-1972 dotyczą jednostek handlu uspołecznionego

b - według stanu na końcu roku; bez uczniów; c - bez pracowników stołówek i bufetów pracowniczych których nie prowadzą przedsiębiorstwa handlowe.

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.9, s.219 oraz Rocznik Statystyczny 1972, GUS, Warszawa 1972, tabl.5, s.610; Rocznik Statystyczny 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.5, s.635.

relatywnie wysokie. Jest to jak się wydaje spowodowane odpowiednim kształtowaniem wynagrodzenia czynników produkcji w gastronomii a także wyższym stopniem rozwoju gospodarczego. Zachodzące bowiem zmiany w strukturze zatrudnienia w poszczególnych działach wynikają z faz rozwoju gospodarki narodowej. W pierwszej fazie rozwoju gospodarczego, w okresie intensywnej industrializacji, spadek udziału zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie, zwiększa się natomiast w przemyśle i budownictwie. Po osiągnięciu relatywnie wysokiego stopnia rozwoju gospodarki następuje migracja zatrudnienia do sektora usługowego¹. Rosnący trend zatrudnienia w sektorze 3 znajduje swoje uzasadnienie w 2 przyczynach: w przesuwaniu się popytu ludności w kierunku usług przy równoczesnym słabszym przenikaniu do tego sektora postępu techniczno-organizacyjnego. W związku z tym wzrost zapotrzebowania ludności na usługi, w stosunkowo mniejszym stopniu może być pokryty wzrostem wydajności pracy w sferze usług.²

Z danych liczbowych przedstawionych w tablicy 25 oraz wykresu 7 wynika, że w okresie 1960-1972 zatrudnienie w gastronomii, podobnie jak i w obrocie towarowym oraz w gospodarce uspołecznionej charakteryzuje się tendencją wzrastającą. Przyrost ten ulegał jednak pewnym wahaniom. Przedstawione wskaźniki łańcuchowe zatrudnienia ogółem w gospodarce narodowej mają poziom względnie wyrównany i zawsze przekraczają poziom 100%, czyli poziom ubiegłego roku.

1. Z. Chrupek: Postęp techniczny a wzrost gospodarczy. W: Teorie wzrostu ekonomicznego a współczesny kapitalizm. KiW, Warszawa 1968, s. 38; B. Minc: Postęp ekonomiczny. PWN, Warszawa 1967, s. 153.
2. Cz. Niewadzi: Konsumpcja usług w Polsce na tle innych krajów. W: Kierunki usprawnień metod w planowaniu i zarządzaniu gospodarką narodową. PWN, Warszawa 1968, s. 14.

Tablica 25

Zatrudnienie w gastronomii oraz obrocie towarami na tle zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej w latach

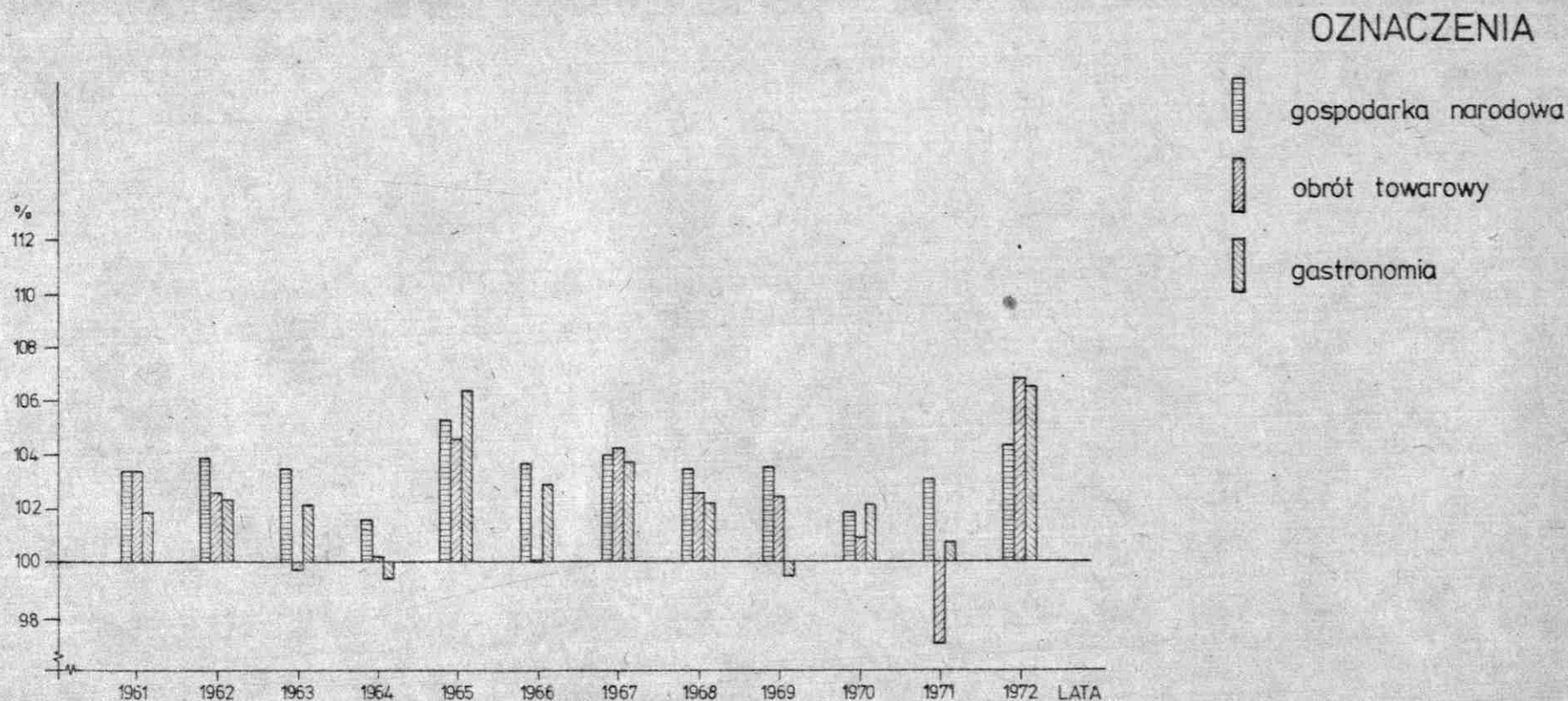
1960 - 1972

Lata	Zatrudnienie w gospodarce narodowej w tys.	Wskaźnik dynamiki		Zatrudnienie w obrocie towarami w tys.	Wskaźnik dynamiki		Przyrost zatrudnienia w obrocie towarami w tys.	Zatrudnienie w gastronomii w tys.	Wskaźnik dynamiki		Przyrost zatrudnienia w gastronomii	Udział zatrudnienia w gastronomii w gospodarce uspołecznionej	Udział zatrudnienia w obrocie towarami	Liczba zatrudnionych na 1 mld podniesionego dochodu narodowego
		1960=100	Rok poprzedni=100		1960=100	Rok poprzedni=100			1960=100	Rok poprzedni=100				
1960	7.000	100,0	100,0	700.064	100,0	-	-	102.313	100,0	-	-	1,45	14,6	269
1961	7.243	103,4	103,4	724.035	103,4	103,4	13.971	104.306	101,9	101,9	1.993	1,44	14,4	255
1962	7.529	107,4	103,9	743.297	106,2	102,6	19.262	106.666	104,2	102,3	2.360	1,41	14,3	254
1963	7.792	111,2	103,5	741.703	105,9	99,7	1.594	108.930	106,5	102,1	2.264	1,39	14,6	244
1964	7.914	112,9	101,6	743.018	106,1	100,1	1.315	108.277	105,8	99,4	- 653	1,37	14,6	232
1965	8.331	118,9	105,3	776.912	110,9	104,6	3.894	115.177	112,6	106,4	6.900	1,38	14,8	227
1966	8.636	123,2	103,7	776.073	110,8	100,0	- 839	118.520	115,8	102,9	3.343	1,37	15,3	218
1967	8.986	128,2	104,0	809.758	115,6	104,3	33.685	122.954	120,2	103,7	4.434	1,37	15,2	216
1968	9.302	132,7	103,5	830.068	118,6	102,5	20.290	125.660	122,8	102,2	2.706	1,35	15,2	204
1969	9.634	137,5	103,6	849.718	121,4	102,4	19.658	125.093	122,3	99,5	- 567	1,29	14,7	196
1970	9.817	140,0	101,9	857.454	122,5	100,9	7.738	127.793	124,9	102,1	2.700	1,30	14,9	191
1971	10.124	144,5	103,1	851.318	118,7	96,9	- 2.636	128.905	125,9	100,8	1.112	1,27	15,5	-
1972	10.568	150,8	104,4	888.790	126,9	106,9	47.472	137.363	134,2	106,6	8.458	1,29	15,4	-

Uwaga: a - w przeliczeniu niepełnozatrudnionych na pełne etaty.

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS, Warszawa 1961, tabl.4, s.44; 1962 - tabl.4, s.46; 1963 - tabl.4, s.58; 1972 - tabl.5, s.109; Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967, GUS Warszawa 1969, tabl.1, s.177; tabl.2, s.178; Roczniki Statystyczne Handlu Wewnętrznego 1971 GUS Warszawa 1971, tabl.1, s.208, tabl.5, s.216; 1972 GUS Warszawa 1972, tabl.2, s.124; 1973 GUS Warszawa 1973, tabl.2, s.4; Rocznik Statystyczny Dochodu Narodowego 1970, GUS Warszawa 1970, tabl.9, s.19.

DYNAMIKA PRZYROSTU ZATRUDNIENIA W GOSPODARCE
NARODOWEJ, OBROTCIE TOWAROWYM, ORAZ GASTRONOMII
W LATACH 1960-1972 ROK POPRZEDNI = 100

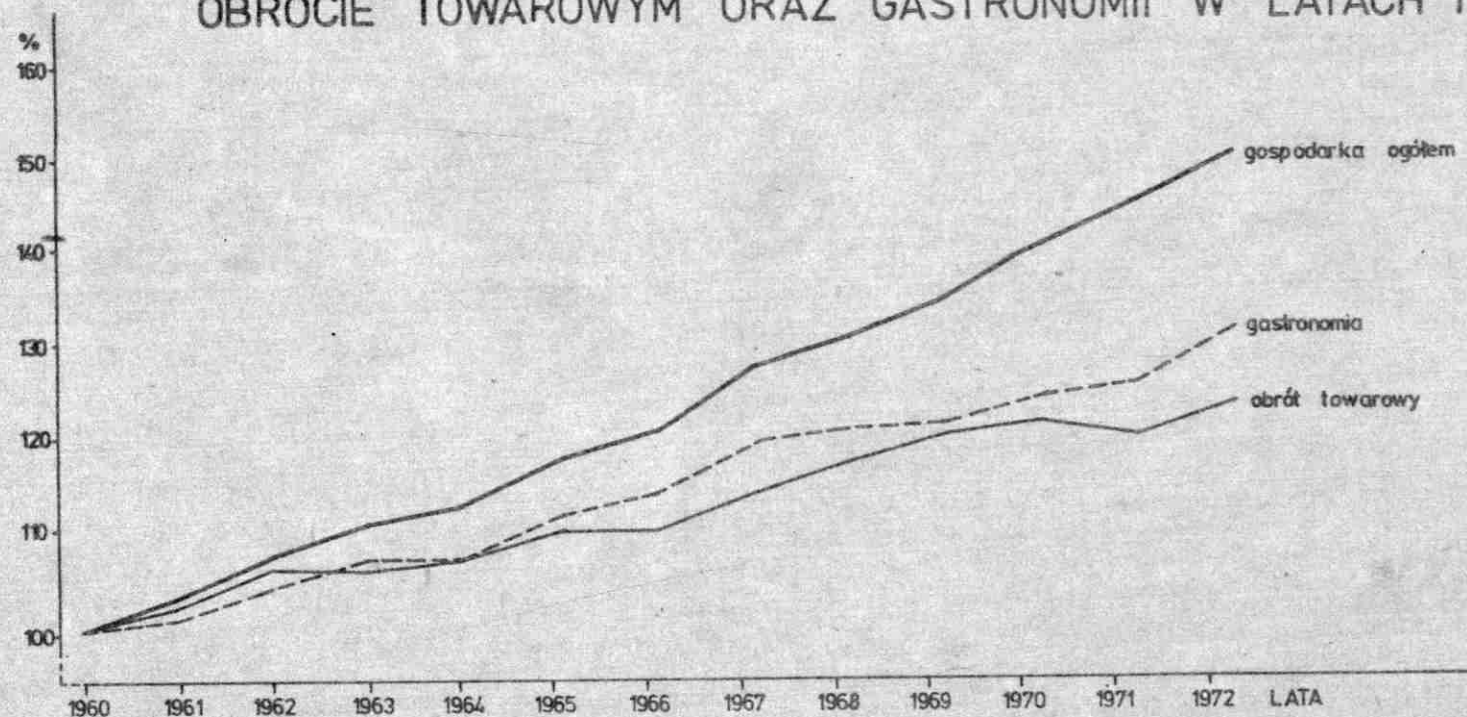


ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 25

- 15.7 -

WYKRES 8

DYNAMIKA ZATRUDNIENIA W GOSPODARCE NARODOWEJ
OBROcie TOWAROWYM ORAZ GASTRONOMII W LATACH 1960-1972 /1960=100/



ŹRÓDŁO: JAK W TABLICY 25

-1182-

Natomiast zatrudnienie w obrocie towarowym i gastronomii wykazuje wahania. Szczególnie silny wzrost zatrudnienia w gastronomii obserwujemy w latach 1965, 1967 i 1972. Ogólna dynamika wzrostu zatrudnienia w gastronomii była wyższa aniżeli w obrocie towarowym. Jest ona jednakże jeszcze znacznie mniejsza od wzrostu zatrudnienia w gospodarce narodowej.

Do roku 1966 zatrudnienie w handlu uspołecznionym było ściśle limitowane, a fundusz płac miał charakter dyrektywny. Limitem obejmowano średnioroczne zatrudnienie. Ponadto w okresach zagrożenia równowagi rynkowej wprowadzono "zamrożenie" zatrudnienia w ostatnich miesiącach roku. Dopiero w roku 1966 zniesiono limitowanie zatrudnienia w zakładach gastronomicznych. Zmiana ta nie wpłynęła jednak na większy wzrost liczby zatrudnionych w skali kraju, zapewne wobec zahamowania dyrektywności funduszu płac i oraz ich małej atrakcyjności¹.

Niekorzystne tendencje w zatrudnieniu w gastronomii zaobserwować można w odniesieniu do liczby ludności. Liczba mieszkańców przypadająca na 1 zatrudnionego w gastronomii w latach 1955-1971 uległa jedynie bardzo niewielkiemu obniżeniu z 290 do 254. W tym samym czasie zatrudnienie w gastronomii w zatrudnieniu w gospodarce uspołecznionej poza rolnictwem i leśnictwem obniżyło się z 1,6% do 1,4. Najlepiej jednak o niedostatecznym poziomie zatrudnienia w gastronomii informuje liczba osób zatrudnionych w gastronomii przypadająca na 1 mld podzielonego dochodu narodowego w cenach z 1961 r. Wynosiła ona w roku 1960 - 269 a w roku 1970 zaledwie 191.

Ciekawego materiału porównawczego dostarcza również tablica 26 ujmująca zatrudnienie w przekroju poszczególnych szczebli obrotu towarowego w latach 1960-1970. Do roku 1969 w strukturze udziału

1. E. Bogusławska: Zatrudnienie w handlu wewnętrznym w okresie XXV-lecia PRL. Handel Wewnętrzny 1969, nr 3, s. 62.

Tablica 26

Przeciętne zatrudnienie w uposażonym handlu wewnętrznym / bez przeliczenia
niepełnozatrudnionych na pełne etaty / w latach 1960-1970 w tys.

Wyszczególnienie	1960	1962	1964	1966	1968	1969	1970
ogółem	700,1	741,7	743,3	776,1	830,7	849,7	860,2
tym:							
handel detaliczny	257,2	272,2	274,4	292,9	316,0	327,6	377,9
składy gastronomiczne	102,3	106,7	108,3	118,5	127,0	132,7	137,4
handel hurtowy i zbył	121,8	123,1	136,2	144,0	148,7	146,1	125,8

w o d s e t k a c h							
ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
tym:							
handel detaliczny	36,7	36,6	36,9	37,7	38,0	38,6	43,9
składy gastronomiczne	14,6	14,4	14,6	15,3	15,3	15,6	15,9
handel hurtowy i zbył	17,4	16,5	18,3	18,6	17,9	17,2	14,6

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967, GUS, Warszawa 1969, tabl.2, s.178, Statystyka Polska- Materiały Statystyczne nr 68, tabl.1, s.55.

ku poszczególnych szczebli handlu w zatrudnieniu najwyższym odsetkiem charakteryzował się handel detaliczny, potem hurtowy ze sbytem oraz zakłady gastronomiczne. W analizowanym okresie wzrósł udział zatrudnionych w handlu detalicznym i gastronomii. W tym pierwszym był on jednak znacznie większy. Wynika to z ograniczonej możliwości wzrostu obrotu w detalu poprzez substytucyjność czynników produkcji. W zakładach gastronomicznych oraz w handlu hurtowym zatrudnienie nie wykazuje dużego tempa wzrostu. Warstają natomiast nakłady inwestycyjne w tych dziedzinach działalności handlowej. Jest to zrozumiałe. W hurcie możliwości zastosowania mechanizacji są największe, w gastronomii również przywiązuje się coraz większą wagę do urządzeń technicznych wchodzących w skład wyposażenia zapleczy produkcyjnych.

Z rozważań dotyczących bazy materialno-technicznej wynika, że wskaźnik dynamiki liczby miejsc konsumpcyjnych przypadającej na 1000 mieszkańców wynosił na przestrzeni lat 1960-1970 - 158,1%, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla zatrudnienia kształtuje się na poziomie 125,7%. Szybsza dynamika wzrostu liczby miejsc konsumpcyjnych aniżeli zatrudnienia świadczyć może o niedostosowaniu czynników produkcji w danym miejscu i czasie ¹, jak również wskazuje

-
1. Założony na rok 1975 stan zatrudnienia w liczbie 148,8 tys. osób oznacza, że na 1% wzrostu obrotów w bieżącej 5-lacie przypadać będzie średnio 0,41% wzrostu zatrudnienia, a więc mniej niż w ubiegłej 5-lacie, w której wskaźnik ten wynosił 0,44%. Wskaźnik ten jest najwyższy dla pionu CRS - 0,58%. Tak więc małe rozmiary zaangażowanego majątku trwałego w handlu wiejskim rekompensuje się zwiększonym zatrudnieniem. Warto podkreślić, że w latach 1966-1970 zaangażowanie zatrudnienia w przemyśle na 1% wzrostu wartości produkcji wynosiło 0,55-0,70%. Porównanie tych współczynników wskazuje na utrzymanie się tendencji intensyfikacji obrotu na 1 pracownika, co przy wyjątkowo małej bazie miejsc konsumpcyjnych jest jednym z powodów niezadawalającej kultury i jakości świadczonych usług. / Informacje Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług/.

na typ realizowanego postępu techniczno-organizacyjnego. Mniejsze zatrudnienie przy większych nakładach inwestycyjnych powoduje wzrost technicznego uzbrojenia pracy. Tymczasem przy badaniu kombinacji czynników produkcji należy brać pod uwagę sytuację na rynku pracy w danym regionie.

Wiadomo poza tym, że czynniki produkcji w handlu mają charakter komplementarny. Stąd też przyrosty zaangażowanego kapitału nie związane ze wzrostem zatrudnienia niweczą często wysiłki zmierzające do rozwoju inwestycyjnego w obrocie towarowym¹. Przy najlepszym nawet technicznym uzbrojeniu pracy żywej twórcą wytworzonej wartości jest zawsze człowiek. Od jego umiejętności w dużym stopniu zależy jak będą wykorzystane środki pracy. Inaczej mówiąc, techniczno-ekonomiczne efekty środków pracy zależą przede wszystkim od czynnika ludzkiego². Brak danych statystycznych odnośnie liczby zatrudnionych w poszczególnych rodzajach zakładów oraz kategoriach uniemożliwił przeprowadzenie analizy w tych układach. Ma to ważne znaczenie z punktu widzenia zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Rodzaj zakładu gastronomicznego, jego wielkość, kategoria, system obsługi określają liczbę zatrudnionych w zakładzie. Baza materialno-techniczna tylko do pewnego stopnia limituje możliwość zwiększenia zatrudnienia. Z kolei nadmierne zatrudnienie przy ograniczonych możliwościach produkcyjno-usługowych majątku trwałego przyczynia się do obniżenia wydajności pracy³.

1. J. Abramczyk, J. Dietl: Zatrudnienie w handlu na tle procesów industrializacji w wybranych okręgach uprzemysławianych. ZBRU nr 24, 1967, s.106.
2. K. Czyżniowski: Reprodukacja środków trwałych w przemyśle. PWE, Warszawa 1972, s.32.
3. Por. J. Sosnowski: Konsekwencje przestrzennego zróżnicowania relacji: zatrudnienie - środki trwałe - obrót dla polityki zarządzania gastronomią. W: Funkcje gastronomii, op. cit., s.94.

Posiadamy jedynie informacje dla roku 1972¹. Przeciętna liczba zatrudnionych na 1 zakład wynosiła 10,3, przy czym dla handlu niejakiego wskaźnik ten warował się wielkością 12,7, a dla wsi - 6,5. W restauracjach zatrudnienie na 1 zakład w roku 1972 osiągnął poziom 18,2, a więc było o 76% większe od średniej, w jadłodajniach -11,1 i 7,7% większe od przeciętnej, w barach mlecznych 11,7 i 13,2%, w sam-barach 12,3 i 19,4% powyżej średniej, w barach ze sprzedażą napojów alkoholowych powyżej 18^o zatrudnienie na 1 zakład wynosiło 5,2 i było o 49,6% niższe od przeciętnej, w bufetach 2,5; w kawiarniach 8,1 a więc również relatywnie małe. Konfrontując omawiane wskaźniki z liczbą miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1 zakład trudno dostrzec prawidłowości w sensie dostosowania zatrudnienia do wielkości zakładu. Jedynie w przypadku restauracji wielkość zakładu jest skorelowana z liczbą zatrudnionych. Zbyt niskie zatrudnienie w stosunku do istniejącej bazy materialno-technicznej obniża efektywność miejsc konsumpcyjnych a więc także majątku trwałego. Zatrudnienie wysokie przy istniejącej sieci wpływa na obniżenie wydajności pracy. Z przytoczonych wskaźników wynika, że relatywnie wysoką liczbą zatrudnionych charakteryzują się sam-bary oraz bary mleczne. Liczba miejsc konsumpcyjnych w tych zakładach wskazuje, że powinna tu raczej występować tendencja odwrotna. Poza tym w zakładach tego typu w większym stopniu niż w innych rodzajach występują możliwości zastosowania mechanizacji. Istniejące jednak związki komplementarne i substytucyjne między pracą ludzką a czynnikiem kapitałowym w zależności od konkretnych warunków pozwalają na różne rozwiązania organizacyjne w zaangażowaniu czynników produkcji w gastronomii.

1. Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl.24, s.114.

Ogólna analiza zatrudnienia w gastronomii wykazała, że jest ono relatywnie małe zarówno w stosunku do obrotu towarowego jak i w relacji do potrzeb. Niskie zaangażowanie pracy żywej w gastronomii pogarsza ponadto mała jej efektywność w zakresie świadczenia usług handlowych, która wynika między innymi z małej elastyczności form zatrudnienia. Stosowanie tej ostatniej jest szczególnie konieczne z uwagi na specyfikę działalności gastronomicznej¹. Niedostosowanie zatrudnienia do zmieniającego się zapotrzebowania na usługi gastronomiczne w wyniku różnego nasilenia *nurtu* nabywców wywołuje wiele niekorzystnych zjawisk i przejawów, których konsekwencje ponosi konsument, pracownik i przedsiębiorstwo². W polskim handlu przeważa jednak zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze osiąga rozmiary minimalne. Czynnikiem utrudniającym wprowadzenie tej elastyczności jest obowiązkowy w Polsce system odpowiedzialności materialnej pracowników gastronomii. Stał on się czynnikiem hamującym proces unowocześnienia i postęp techniczno-organizacyjny. Tymczasem doświadczenia wielu krajów wskazują na poważne rozmiary i wzrost tych form zatrudnienia umożliwiających dostosowanie pracowników do zmiennego zapotrzebowania. Badania przeprowadzone na Węgrzech dostarczyły ciekawego materiału odnośnie tego zagadnienia. W zakładach gastronomicznych na Węgrzech, zwłaszcza w tych, w których odczuwa się nasilony ruch turystyczny i na terenach rekreacyjnych zwiększa się

-
1. M. Egeman: Środki poprawy działalności przedsiębiorstw gastronomicznych. Roczniki IHW, z.1, Warszawa 1970, s.85.
 2. Z. Bogusławska: Dostosowanie zatrudnienia do ruchu konsumentów warunkiem usprawnienia obsługi. Roczniki IHW z 1, 1972, s.II;
Z. Bogusławska: Elastyczność zatrudnienia w handlu detalicznym. IHW, Warszawa 1973.

zatrudnienie średnio o 30%¹. Przyczynia się to nie tylko do efektywniejszego wykorzystania majątku trwałego w gastronomii ale ma również wpływ na szybkość i jakość obsługi. W rejonach turystyczno-wypoczynkowych problem ten występuje szczególnie ostro, zwłaszcza biorąc pod uwagę efektywność zaangażowanych czynników produkcji oraz sprawną organizację pracy. Ze względu na różnorodność popytu turystycznego zmieniającego się pod wpływem wielu czynników, zakłady i przedsiębiorstwa gastronomiczne działające w tych rejonach winny mieć dużą swobodę ustalania form działalności i jej zakresu². Nie tylko ilościowe rozmiary zatrudnienia decydują o jakości świadczonych przez gastronomię usług. Jednym z głównych czynników oddziaływujących bezpośrednio na proces działalności gastronomicznej jest poziom kwalifikacji pracowników gastronomii, a więc strona jakościowa interesującego nas problemu. Zbyt małe kwalifikacje zatrudnionego personelu są częstą barierą wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego. Przygotowanie i oddawanie do eksploatacji nowoczesnych zapleczy produkcyjnych, wyposażenie zakładów w nowoczesne maszyny i urządzenia wymaga umiejętności ich obsługi. Tymczasem istniejący w gastronomii ciągły niedobór wykwalifikowanych kadr nie tylko kierowniczych, jest jak się wydaje następstwem niedostatecznego i niejednolitego zasilania kadr pracowniczych absolwentami zasadniczych, średnich i wyższych szkół

-
1. K. Iwińska, B. Marek, W. Starzyńska: Zasady i formy funkcjonowania gastronomii węgierskiej. Roczniki IHW, z.1, Warszawa 1974, s.104.
 2. R. Peretiatkowicz: Zadania gastronomii w obsłudze ruchu turystycznego. Referat na konferencję "Wąskowe problemy gastronomii w Polsce", Łódź 1970.

gastronomicznych¹. Dla przykładu można podać, że w roku 1972 w gastronomii zatrudniony był 1% pracowników z wykształceniem wyższym, 13,4% z zawodowym średnim, 5% ze średnim ogólnokształcącym a 30,7% z zasadniczym zawodowym². Resztę stanowili pracownicy niewykwalifikowani, a więc około 50%. Dla gastronomii i handlu bardzo często zgłaszają się ci, którzy nie mają szans podjęcia pracy w innym zawodzie lub podjęcie nauki w innych szkołach średnich. Pewien wpływ na istniejącą trudną sytuację kadrową ma na pewno prestiż zawodu wśród społeczeństwa³ a także omawiane już niskie płace, trudne

1. Mimo braków szerszej analizy ekonomicznej aspektów wykształcenia jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego dostrzegano i wielokrotnie podkreślano. Znajduje to wyraz w książce M. Sarapuka: Wykształcenie jako czynnik wzrostu gospodarczego w poglądach niektórych ekonomistów amerykańskich. W niektórych szacunkach wyodrębnia się nawet wpływ wykształcenia i postępu technicznego na wzrost dochodu narodowego, zwłaszcza w całej gospodarce. St. Strumilin szacuje, że na wzrost wykształcenia czyli jak gdyby odpowiedniego zwiększenia pracy prostej przypadło w ZSRR w 1940r - 16,1% wzrostu dochodu narodowego a w 1960 - 23%. Pozostała część przypada na wzrost wartości środków trwałych /kapitału/ i pracy prostej. Podobne szacunki prowadzone przez E.F. Denisona wskazują, że analogiczne dane dla USA wynosiły 12% w latach 1909-29; 23% w latach 1920-57. Przybliżone oceny dla Polski kształtują się poniżej danych radziecko-amerykańskich. A. Bodnar: Problemy polityki gospodarczej PRL w 25-lecie. KiW, Warszawa 1969, s. 64-65.
2. Dla porównania można przytoczyć parę liczb charakteryzujących poziom wykształcenia w handlu w roku 1972. Pracownicy z wykształceniem wyższym stanowili 3,1% ogółu zatrudnionych w handlu, pracownicy z wykształceniem zawodowym średnim - 16,3%, ze średnim ogólnokształcącym - 11,4%, z zasadniczym zawodowym - 23,4%. /Źródło: Zatrudnienie w gospodarce narodowej 1973, GUS, Warszawa 1973, tabl. 5, s. 253/.
3. Niską pozycję społeczną pracowników handlu potwierdzają liczne studia historyczne. Niekorzystna sytuacja ulega pogłębieniu. Powtarzane periodycznie przez National Opinion Research Center badania wykazują, że w roku 1947 zawód sprzedawcy był na 68 miejscu, a w roku 1973 spadł do 70 miejsca / na 90 badanych zawodów/ - J. Dietl, recenzja: Douglas J. Dalrymple, Donald L. Thompson / Indiana University of Oregon/. Retailing on Economic View. The free Press New York 1969 - Collier-Macmillan Limited/. Por. także: J. Altkorn: Stosunek pracowników handlu do pracy. Roczniki Instytutu Handlu Wewnętrznego 1963, s. 1, s. 46.

warunki pracy, niedogodne godziny. Według wyników badań przeprowadzonych w roku 1970 w trzech przedsiębiorstwach gastronomicznych na terenie kraju / Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Przemysłu Gastronomicznego we Wrocławiu, Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Przemysłu Gastronomicznego w Katowicach i Stołeczne Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego/ do szkół gastronomicznych wstępuje stosunkowo najmniej zdolna młodzież. Z drugiej strony programy szkół gastronomicznych w zbyt małym zakresie uwzględniają znaczenie niektórych przedmiotów, a także praktyczną naukę obsługi maszyn i urządzeń. Młodzi absolwenci szkół gastronomicznych często "boją się" nowych maszyn i nie znają podstawowych zasad ich obsługi. Tymczasem z uwagi na bezpieczeństwo pracy a także właściwe wykorzystanie urządzeń technicznych konieczna jest nie tylko znajomość obsługi tych maszyn ale także ewentualnych wad i zagrożeń¹.

Problem kwalifikacji znalazł również odzwierciedlenie w przeprowadzonych badaniach ankietowych wśród kierowników zakładów gastronomicznych. Na 227 udzielonych odpowiedzi 3,9% respondentów oceniło przygotowanie absolwentów zasadniczych i średnich szkół gastronomicznych jako bardzo dobre, 41,9% jako dobre, 30% że dostateczne, 20,7% słabe a 3,5% jako złe².

1. W. Pańków: Czynniki kształtujące bezpieczne warunki pracy w gastronomii. Roczniki Instytutu Handlu Wewnętrznego, z.3, Warszawa 1973 s.89.
2. Problemy kwalifikacji kadr w handlu szeroko zostały omówione m.in. w pracach: W. Daniluk: Fluktuacja pracowników z wyższym wykształceniem. Roczniki IHW, Warszawa 1972, z.1; J. Kania: Kierunki kształcenia zawodowego sprzedawców. Roczniki IHW, Warszawa 1970, z.4; W. Daniluk: Opinie kierowników o ich pracy. Roczniki IHW Warszawa 1969, z.1; J. Kania: Rola sprzedawcy w procesie aktywizacji sprzedaży. Roczniki IHW Warszawa 1969, z.3; A. Czubakowa: Wpływ kwalifikacji na poziom pracy w handlu detalicznym. Folia Oeconomica Cracoviensis, Kraków 1970, t.XI, s.78; I. Kowalenko, B. Omelianienko: Postęp techniczny a kadry pracownicze. Doświadczenia zagraniczne. Wyd. CRZE Warszawa 1970; S. Morecka, J. Górecki: Kwalifikacje pracownicze a wzrost gospodarczy. Niektóre problemy analizy teoretycznej W: Ekonomiczno-społeczne aspekty kształcenia. KiW, Warszawa 1968, s.48.

Ciekawych informacji dostarczyły również studia zrealizowane na Węgrzech. W świetle opinii respondentów węgierskich większość pracowników, zwłaszcza kelnerów, szefów kuchni, kucharzy posiada fachowe wykształcenie techniczne, nie mówiąc o stanowiskach kierowniczych, gdzie posiadane kwalifikacje są jednym z warunków przyjęcia do pracy. Brak odpowiedniego przygotowania zawodowego cechuje jedynie niewykwalifikowaną pomoc kuchenną, wśród której też występuje największa płynność kadr. Poza tym zatrudnienie w gastronomii węgierskiej jest raczej stabilne.

Istotnym problemem dla większości przedsiębiorstw gastronomicznych była i jest nadal konkurencyjność zakładów przemysłowych. Stwarzają one możliwość przyjęcia do pracy na lepszych warunkach finansowych aniżeli w gastronomii. Powoduje to, że w zakładach gastronomicznych zatrudniony jest stosunkowo mały procent mężczyzn. Z tego też powodu niemal wszystkie zakłady odczuwają brak kucharzy, kelnerów i barmanów. Dla kobiet praca na tych stanowiskach jest za ciężka. Mimo to w gastronomii zatrudnionych jest 80% kobiet¹. Trudności kadrowe gastronomii pogłębione są przez dużą fluktuację pracowników². Przeprowadzone w 1970 roku badania wykazały, że wysoka płynność kadr zwłaszcza osób młodych spowodowana jest głównie przez: stosunkowo niską zarobki, specyficzne warunki pracy, niższe w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej świadczenia socjalne na rzecz pracowników³.

1. E. Wojcik: Problemy kadr w przemyśle gastronomicznym województwa katowickiego. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 6, s.8.
2. J. Altkorn: Wpływ czynników demograficznych na płynność załóg sklepowych. Zeszyty Naukowe WSE w Krakowie, 1972 s.45, s.6.
3. Na przykład, świadczenia socjalne dla pracowników gastronomii w pionie WPPG wynosiły w roku 1971 - 144 zł na osobę, podczas gdy w przemyśle spożywczym 233 zł, w przemyśle lekkim 409 zł a w przemyśle ciężkim 465 zł. / Informacje z Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług/.

Wśród pracowników fachowych płynność kadr wynosi od 15,5 do 26%, a pracowników niewykwalifikowanych około 60%¹.

Reasumując tę część pracy można stwierdzić, że praca w gastronomii polega na wykonywaniu wielu nietypowych, zróżnicowanych czynności. Wymaga to od zatrudnionych w niej osób dużych kwalifikacji, znajomości psychiki klientów oraz znacznej inicjatywy. Szeroki wachlarz przygotowania zawodowego powinien uwzględnić nie tylko takie specjalizacje jak kucharz, kelner, barman. Znajomość zawodu musi być także zróżnicowana w zależności od rodzaju zakładu, kategorii, specyfiki rejonu, w którym prowadzi on działalność. Dużą wagę należy przywiązać do roli kierownika zakładu. Jest on bowiem osobą aktywizującą sprzedaż, stwarzającą odpowiednią atmosferę zakładu i przyczyniającą się do podniesienia jakości usług. Szczególnie w sytuacji niskiego stanu bazy materialno-technicznej oraz procesów integracyjnych w gastronomii, od inwencji kierownika zakładu zależy optymalna kombinacja czynników produkcji, wykorzystanie wszystkich maszyn i urządzeń oraz czuwanie nad wypełnianiem przez zakład jego podstawowych funkcji.

X
X X

Z przeprowadzonych rozważań można wyprowadzić parę spostrzeżeń. Wprawdzie omówione niedostatki przyjętych do analizy wskaźników a także znaczne wady badań ankietowych uproszczyły analizę, tym niemniej zaprezentowany materiał liczbowy oraz poczynione obserwacje pozwalają na sformułowanie wniosków praktycznych.

1. Dane Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług.

Analiza wskazała znaczny niedorobów bazy materialno-technicznej gastronomii oraz niedostateczne zatrudnienie zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. Zaoferowanie bazy materialno-technicznej dotyczy przede wszystkim zakładów żywienia masowego. Stanowi to jeden z najbardziej newralgicznych punktów w rozwoju gastronomii. Wydaje się więc, że rozwój tych zakładów poprzez realizację postępu techniczno-organizacyjnego jest zadaniem priorytetowym. W zakładach tych w celu pełniejszego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych oraz dostosowania asortymentu do potrzeb i funkcji spełnianych przez zakłady konieczne jest ich doposażenie w niezbędne maszyny i urządzenia. Szczególną uwagę zwrócić się powinno na kompleksowość mechanizacji w zakładzie oraz dostosowanie istniejących urządzeń do wielkości zakładu i oferowanego produktu. Wymaga to również prowadzenia właściwej polityki inwestycyjnej skorelowanej z polityką kadrową. Tymczasem mimo znacznej ograniczonej nakładów inwestycyjnych na rozwój gastronomii oraz ich znacznych wahań, zjawisko to nie było niejednokrotnie rekompensowane wzrostem zatrudnienia. Elastyczność kombinacji czynników produkcji w zależności od określonych warunków miejsca i czasu, od segmentu rynku i rodzaju zakładu przyczynia się do stosowania bardziej lub mniej kapitałochłonnego kierunku postępu techniczno-organizacyjnego.

Nowy system ekonomiczno-finansowy zwiększający samodzielność i odpowiedzialność przedsiębiorstw przyczyni się do złagodzenia istniejących dysproporcji a także skłoni przedsiębiorstwa do oszczędnego inwestowania. Powstaje jednak pytanie, czy ten kapitałoszczędny kierunek rozwoju gastronomii nie zahamuje rozwoju bazy materialno-technicznej?

Należy się również zastanowić nad poprawą kwalifikacji zatrudnionego w gastronomii personelu. Niski poziom wykształcenia hamuje bowiem postęp techniczno-organizacyjny, staje się barierą poprawy kultury obsługi konsumenta, a w konsekwencji przyczynia się do negatywnej, społecznej oceny gastronomii.

R O Z D Z I A Ł I V

KIERUNKI POSTĘPU TECHNICZNO-ORGANIZACYJNEGO W GASTRONOMII.

Przeprowadzona analiza pozwoliła na dokonanie enumeracji warunków, które istnieją aktualnie i które winny być uwzględniane przy wprowadzaniu postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii. Można się wobec tego zastanowić, jakie winny być kierunki postępu techniczno-organizacyjnego. Chodzi przede wszystkim o ustalenie rodzajów i wielkości zakładów gastronomicznych biorąc pod uwagę stan gastronomii w Polsce, jej tradycje, przewidywany rozwój turystyki itp., a także jakie rozwiązania organizacyjne pozwalają na stymulację postępu techniczno-organizacyjnego w gastronomii? Odpowiedzi na postawione pytania szukać będziemy opierając się na doświadczeniach polskich oraz w innych krajach.

1. Postęp techniczno-organizacyjny w bezpośredniej obsłudze konsumentów.

Postęp techniczno-organizacyjny w bezpośredniej obsłudze konsumentów dotyczy 2 podstawowych kierunków. Pierwszy odnosi się do podstawowych usług tej dziedziny w zakresie rozwoju sieci zakładów masowego żywienia o dużej przepływności / barów szybkiej obsługi, jadłodajni, barów uniwersalnych i mlecznych/ oferujących prostą standardową posiłki o stosunkowo wąskim asortymencie przygotowane metodami przemysłowymi lub półprzemysłowymi. Drugi obejmuje usługi gastronomiczne wyższego rzędu, typu elitarnego wiążące żywienie z rozrywką i wypoczynkiem ¹.

1. Por.C.Bitter: Kierunki postępu organizacyjno-technicznego w gastronomii. Roczniki IHW, nr 3, 1964, s.100; W.Witzman: Sertimentgestaltung im Gaststätten- und Hotellerie. Verlag die Wirtschaft. Berlin 1970, s.19-24.

Kierunki postępu techniczno-organizacyjnego racjonalniej jest rozpatrywać dla pewnych celów oddzielnie dla działalności produkcyjnej i handlowej zakładów gastronomicznych. Wynika z tego, że w ramach głównego podziału kierunków postępu techniczno-organizacyjnego wyróżnić można jeszcze :

- 1/ postępowanie techniczno-organizacyjne w zapleczu wyrażający się przede wszystkim wprowadzeniem mechanizacji i związanych z nią przemian organizacyjnych oraz
- 2/ postępowanie techniczno-organizacyjne w obsłudze konsumentów polegający w gruncie rzeczy na usprawnieniach organizacyjnych pociągających niejednokrotnie za sobą również zmiany w kombinacji czynników produkcji.

Jak już wspomniano, pierwszy kierunek postępu techniczno-organizacyjnego dotyczy zakładów masowego żywienia. Zakłady te powinny dysponować na ogół dużą liczbą miejsc konsumpcyjnych, jak również charakteryzować się znacznymi wskaźnikami rotacji klientów. Dość wysoka przepustowość tych zakładów wymaga przygotowania odpowiedniej bazy produkcyjnej organizowanej w zapleczu i wyposażonej w dużą ilość urządzeń mechanicznych, które w warunkach intensywnej eksploatacji zapewniają odpowiednie ich wykorzystanie i opłacalność. Z punktu widzenia zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego zakłady tego typu powinny być ujednolicone, co pozwoliłoby na stosowanie unifikowanych form postulowanego postępu.

Nie można jednak tezy tej uogólniać. Zakres postępu techniczno-organizacyjnego wyznaczony jest bowiem przez konkretne warunki zakładu, jego lokalizację, wielkość, masowość usług. Odchylenia od prawidłowych założeń wynikają niejednokrotnie stąd, że lokalizacja nowo realizowanych obiektów jest przypadkowa, dopasowana do obiektów

tów już istniejących w danym miejscu lub niedostosowana do charakteru dzielnicy. Stąd też częste czynniki letące poza gastronomią warunkują, że nie w pełni wykorzystuje się zalety typizacji w odniesieniu do zakładów masowego żywienia.

W ramach omawianej grupy podziałowej zakładów gastronomicznych należy wyróżnić kierunek związany ze wzrostem liczby zakładów samoobsługowych oraz barów szybkiej obsługi. Rozwój ich umotywowany jest szeregiem przesłanek natury ekonomicznej i społecznej. Za najważniejszą z nich można uznać system sprzyjający upowszechnieniu usług gastronomicznych i udostępnieniu znacznej liczbie ludności pragnącej spożywać posiłki poza domem.

Wprowadzenie samoobsługowego systemu sprzedaży w zakładach gastronomicznych pozwoliło - jak wiadomo - na skrócenie czasu spożycia posiłków a także obniżenie ceny płaconej za usługi. Istnieje kilka systemów samoobsługi. Który z nich powinien być zastosowany w danym miejscu i czasie zależy od wielu czynników. Jako najważniejsze wymienić można charakter i wielkość zakładu gastronomicznego, ciążość potoku klientów, istniejąca baza materialno-techniczna itd. Tak więc wyróżnia się:

- system przejścia - jest systemem samoobsługi w którym poszczególne potrawy są oferowane w zamkniętym szeregu odbioru oddzielonym od innych pomieszczeń. Klient idzie wzdłuż tego szeregu umieszczając na tacę wybrane potrawy i napoje. Inkasę odbywa się przy kasie umieszczonej na końcu szeregu. Charakterystyczne przy tym systemie jest także rozplanowanie szeregu, aby odbiór poszczególnych potraw był zawsze możliwy ;
- system biletowy I - powinien być stosowany tylko w wyjątkowych wypadkach. Polega on na otrzymaniu biletu przy wejściu do zakładu. Z biletym tym konsument zwraca się do bufetu, gdzie wyekspon-

nowane są potrawy. Cena posiłku jest zarejestrowana na bilecie przez sprzedawczynię w bufecie. Klient spożywa posiłek a następnie płaci w kasie znajdującej się przy wyjściu;

- system biletowy II - przy tym systemie nabywa się przy kasie bilet na określoną sumę i otrzymuje po jego przedłożeniu potrawy i napoje. Ewentualną resztę otrzymuje się z powrotem;
- system bonów - uważany jest już za nieco archaiczny. Jego istota polega na wybraniu z karty odpowiedniego posiłku, a następnie wykupieniu wartościowego bonu, po przedłożeniu którego otrzymuje się żądane potrawy ¹;
- samoobsługa z obrotowym bufetem. Bufet zawiera 4 wachlarze, w których poszczególne asortymenty potraw musi być celowo dobrany np. zupy, zakąski, drugie dania, owoce, surówki. Zaletą tego systemu jest duża oszczędność powierzchni a także szybka możliwość obsługi. Wprowadzenie tego systemu wymaga jednak przygotowania odpowiedniej instrukcji dla konsumentów. Ograniczona jest również możliwość reklamacji potraw ²;
- system "free flow" - zapewnia indywidualne, maksymalne możliwości wyboru, a także pełną jego swobodę, szeroki asortyment potraw, bezpośredni kontakt personelu z konsumentem.

Wydaje się, że system ten szeroko rozpowszechniony na Zachodzie ma największą szansę dalszego rozwoju. Jego główna zale-

-
1. H. Stündel: Technologie und Technik im Gaststättenwesen: Verlag, die Wirtschaft Berlin 1972, s.207 i 209. R. Kausch, H. Pils: Im Mittelpunkt unser Gast. Verlag die Wirtschaft 1972, s.145-150; Der Leiter im Gaststätten und Hotelwesen. Verlag die Wirtschaft, Berlin 1970, s.143.
 2. Sivo Tibor: Wege und Möglichkeiten der Modernisierung der Absatzformen. Referat na konferencję RWPG, Sopron 1973.

to polega na tym, że dania wystawiane są nie na tradycyjnej, długiej ladzie, lecz podobnie jak towary w supermarkecie na kilku ladach mniejszych. Powierzchnia przeznaczona na ekspozycję potraw stanowi $1/3$ ogólnej powierzchni, $2/3$ zaś sala jadalna ¹. Obecnie postuluje się wprowadzenie w zakładach żywienia zbiorowego nowej formy obsługi nabywców, a mianowicie samoobsługowej metody obsługi z opłatą po spożyciu posiłku. Stosowanie tej metody umożliwi jeszcze większy wzrost zdolności przepustowej zakładów ². Dodać trzeba, że zakłady masowego żywienia spełniają funkcje żywieniowe rozumiane "sensu stricto". Realizacja tych funkcji może również nastąpić przez wzrost liczby restauracji i jadalni bezalkoholowych, tak jak ma to miejsce we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych ³.

W Polsce przypisuje się ogromne znaczenie gastronomii w powszechnym żywieniu ludności, gdy tymczasem przez długi jeszcze okres spełniać ona będzie rolę uzupełniającą. Świadczą o tym chociażby już wcześniej przytoczone wskaźniki wiążące dochody pieniężnych ludności przez gastronomię, które w relacji do innych krajów zwłaszcza Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych są bardzo niskie. Amerykanie rozwiązali problem żywienia zbiorowego two-

1. De Goutel B: Du Srazable au Free-flow. Commerce modern. 1972, nr 3, s.24-25.

2. Girafel'd M: Progressivnyje formy obsluživanijs. Posetitel stolovej platit posle edy. "Obščestvennoe Pitanie" 1971, nr 7, s.10-12 oraz Free flow helps food marketing "Catering Times" 1970, nr 337, s.12-13.

3. Dla przykładu można dodać, że wrznięcie dużego nasyconie sieci zakładów żywienia w krajach wysoko rozwiniętych potęguje fakt, że są to w olbrzymiej większości zakłady bezalkoholowe nie sprzedające nawet wina i piwa. Napoje alkoholowe sprzedaje się w pomieszczeniach, które otwiera się zwykle po godz. 17-tej, czyli w późnej porze obiadowej. Z. Mężyński: "Tendencje zmian w działalności zakładów żywienia w niektórych krajach wysoko uprzemysłowionych. Referat na konferencji: "Funkcje gastronomii, jej postęp ekonomiczny, organizacyjny oraz kierunki rozwoju". Łódź 1972.

rsząc bufety, kafeterie, kontuary w drugsterach, na każdej ulicy, gdzie zawsze można zjeść szybko, tanio, w higienicznych warunkach. W Europie sieć zakładów gastronomicznych jest tak samo gęsta jak w Stanach Zjednoczonych. Istnieje nawet tendencja do "amerykanizacji" zakładów masowego żywienia. Naśladownictwo to jest widoczne we wnętrzach zakładów jak i w barwie ilustrowanych jadłospisach¹.

Oprócz tego w wielu krajach zachodnich zaczęły rozwijać się nowy typ baru, a mianowicie "Wimpy bar". Bary te są zlokalizowane w miejscach o szczególnie intensywnym ruchu. Prowadzą one wąski asortyment dań gorących, zimnych i napojów. Typowa ilość miejsc konsumpcyjnych wynosi 50. Powierzchnia całego baru przy wskaźniku $1,12 \text{ m}^2$ na 1 miejsce konsumpcyjne w zasadzie nie przekracza 70 m^2 . Personel baru składa się z kierownika, kucharza, pomocy kucharza, pracownika do zmywania naczyń oraz kelnerów²/ 1 kelner na 10-16 miejsc konsumpcyjnych/.

W Polsce starano się rozwiązać problem masowego żywienia poprzez budowę nadmiernie dużych zakładów gastronomicznych a przede wszystkim lansowanie tzw. "kombinatów gastronomicznych". Jest to nowy typ zakładu składający się z baru, kawiarni, restauracji a także niekiedy z działu sprzedaży wyrobów gastronomicznych i cukierniczych³. Między innymi program rozwoju gastronomii

1. Por. artykuł w "Forum" - Hasło. Palce liść, 30.XI.1972, s.22-23.

2. "Wimpy bar", Targowia za Rubieżem, 1968, nr 10, s.44-46.

3. D.Hanisek: Haus der Gastronomie. Karl-Marks-Stadt. Funktion, Raumprogramm Technologie "Der Handel" 1969, nr 12. Wkładka GBH nr 6, s.14-18; W.Linnert: Sieben Gaststätten unter einen Dach. "Der Handel" 1967, nr 9, s.337-381; P.Wychonskaja: Kombinate pitanijs. Sowiet. Pwotrieb. Koop. 1967, nr 8, s.26-27, a także Otto Thuri: "Perspektywiczne tendencje rozwoju gastronomii na Węgrzech". Referat na konferencji: "Funkcje gastronomii ... op.cit.

w NRD przewiduje budowę kompleksów gastronomicznych. Jako typowy przykład takiego rozwiązania podaje się w NRD kombinat "Am Zwinger" w Dreźnie skupiający 6 zakładów gastronomicznych różnych typów. Są to: restauracja samoobsługowa na 300 miejsc konsumpcyjnych, piwiarnia - o 200 miejscach, bar kawowy - 90 miejsc, samoobsługowe espresso - 150 miejsc konsumpcyjnych, kawiarnia - 300 miejsc, winiarnia licząca 150 miejsc¹. Wychodzi się bowiem z założenia, że skupienie różnorodnych zakładów gastronomicznych o zróżnicowanym zakresie usług oraz koncentracja powierzchni dla celów produkcyjnych i gospodarczych są wstępnym warunkiem racjonalnej i kompleksowej organizacji procesów działalności gastronomicznej. Rozwiązani tego typu nie można mechanicznie przenieść do warunków polskich. Trzeba zwrócić uwagę na to, że relatywnie wysoka cena pracy ludzkiej w NRD, brak sił roboczych oraz dobrze rozwinięty przemysł wytwarzający maszyny i urządzenia techniczne uzasadnia nieco inne kombinacje czynników produkcji w gastronomii polskiej niż w NRD. Należy również uwzględnić nieco odmienne warunki naszego rynku usług gastronomicznych oraz możliwości jego zaopatrzenia w maszyny i urządzenia.

Również w programie rozwoju gastronomii na Węgrzech przewidzianą jest budowa kompleksów gastronomicznych. Nie przywiązuje się tu jednak do tej formy postępu techniczno-organizacyjnego aż tak dużego znaczenia. Na Węgrzech pielęgnowany jest bowiem bardzo silnie element tradycji. Stanowi on istotny czynnik przyciągania turystów zagranicznych a także relatywnie korzystnych stosunków międzyludzkich w zakładach gastronomicznych. Dodać jeszcze można, że właśnie pielęgnowanie tych tradycji ułatwiło Węgrom uc

1. H. Stündel: op.cit..., s.234

mienie gastronomii przed sułknie fałszywymi i niezgodnymi z potrzebami konsumentów kierunkami rozwoju, w szczególności zaś ograniczenia ^{rolę} gastronomii tylko do funkcji masowego żywienia. Zachowano przewagę liczby lokali średnich i małych. Zwrócono szczególną uwagę na różnicowanie zakładów gastronomicznych oraz ich odrębne formy specjalizacji. Jednocześnie zdano sobie sprawę, że kreowanie dużych zakładów czy wręcz kompleksów gastronomicznych wymaga dużej koncentracji nakładów. Czynniki te jak się wydaje w niedostatecznym stopniu dostrzeżono w Polsce. Można również sarysykować stwierdzenie, że propagowanie tej formy zakładów gastronomicznych ma przede wszystkim na celu rozwój ilościowy usług gastronomicznych, pomijając ich aspekt jakościowy. Kombinat gastronomiczny jest przecież swoistym konglomeratem wykluczających się zakładów. Jakość usług świadczonych w tych zakładach jest na ogół niska a poza tym konsument nie znajduje w nich odprężenia tak niezbędnego przy spożywaniu posiłków. Poza tym niejednokrotnie nie wykorzystuje się w nich całej potencjalnej zdolności produkcyjnej co zwiększa kapitałochłonność zrealizowanej produkcji. Przy nowym systemie finansowym koszty oprocentowania kapitału znacznie zmniejszają opłacalność tych rozwiązań. Nie odpowiadają one również preferencjom konsumpcyjnym ludności. Nie natrafiają na dostatecznie chłonny rynek konsumpcyjny a co najważniejsze ograniczają budowę sieci średnich i małych zakładów gastronomicznych szczególnie preferowanych przez konsumentów i odpowiadających potrzebom oraz tradycji polskiej gastronomii. Stąd też wydaje się, że znacznie lepiej funkcje masowego żywienia mogą spełniać standardowe lokale średniej wielkości. Koszty prowadzenia takich lokali są znacznie niższe ze względu na jadłospis o wąskim asortymencie a także dobór potraw

łatwych do przyrządzania ¹. Za ujednoliceniem zakładów należących do dużych przedsiębiorstw działających na terenie całego kraju przemawia rozwój masowego żywienia oraz wzrost ruchu turystycznego. Zakłady te mogą się różnić jedynie wyposażeniem wnętrza. Standaryzacja bazy materialno-technicznej znacznie ogranicza koszty pośrednie, umożliwia centralne kierowanie oraz upraszcza system kontroli ². Dużą rolę odgrywa także standaryzacja urządzeń i sprzętu gastronomicznego. Opierając się na doświadczeniach zagranicznych można przyjąć założenie, że standaryzację należy rozpocząć od sprzętu, w następnej kolejności przejść do urządzeń ogrzewczych, chłodniczych i innych maszyn wykorzystywanych w zakładach ³. Produkcja znormalizowanych ma-

1. J. Dietl: Kierunki rozwoju i usprawnienia gastronomii. Referat na konferencję "Funkcje gastronomi ... op.cit; Wei: Schnell Restaurants mit hohen Gewinnchancen. "Selbstbedienung und Supermarket" 1972 nr 7, s.34.
2. W krajach wysoko rozwiniętych obok licznych bufetów i małych barów, ekskluzywnych restauracji znajduje się podstawowy trzon sieci restauracji i kafeterii / jadalni / bardzo do siebie podobnych ze względu na wielkość, standard urządzenia i wyposażenia, organizację produkcji, sprzedaży i obsługi, oferowany asortyment potraw, poziom cen, pomimo że należą do różnych firm i przedsiębiorstw. Producing oczywiście duże przedsiębiorstwa liczące po kilkaset aż do paru tysięcy zakładów. Są to przedsiębiorstwa hotelarsko-restauracyjne. Ujednolicony jest system organizacji, dokumentacji, kontroli. Polega on na daleko posuniętej specjalizacji, podziale pracy, bieżącej dokumentacji oraz bieżącym rozliczaniu całego zakładu. Z. Mężyński: Referat na konferencję op.cit., oraz H. Klammer: Orientierung für die Technologie von Gaststättentypen. Der Handel 1971 nr 10, wkładka GBH nr 4, s.14-16. Typisacja przedsiębiorstw masowego pitania w GDR. Targowia za Rubieżem 1968, nr 7, ss.23-26.
3. Standaryzacja technologicznego wyposażenia i inwentaryzacja w GDR. Targowia za Rubieżem 1969 nr 1, s.37-40; Cz. Kierebiński: Zadania placówki naukowej w postępie technicznym w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1966, nr 10, s.8; A. Trippi: Rationalisierung durch Normung im Verpflegungssektor. W: Neue Entwicklungen in der Hotellerie. Herbert Lang. Bern und Peter Lang Frankfurt /M. 1972, s.207-225.

skryn i urządzeń o jednakowych kształtach obudowy pozwoliłaby na zestawienie ich w bloki ciągów produkcyjnych a tym samym przyczyniłaby się do lepszego wykorzystania powierzchni pomieszczeń, co w konsekwencji ułatwiłoby organizację pracy i produkcji.

Rozwiązania standardowe nie mają jednak sprzyjających warunków rozwoju przy obecnie istniejącym w Polsce systemie integracji poziomej¹. Proces integracji w gastronomii przebiega w ramach szerokich zmian w ogólnym systemie zarządzania gospodarką narodową.

W wyniku przeprowadzonej integracji nastąpiło wiele pozytywnych zjawisk². Można tu wymienić: efektywniejsze wykorzystanie środków finansowych limitowanych i środków obrotowych, prawidłowe wykorzystanie zapasów dla potrzeb konserwacji i zwiększenia wyposażenia majątku trwałego, sprawniejsze realizowanie inwestycji, modernizacji oraz remontów, efektywniejsze kształcenie kadr,

1. Istotę integracji i koncentracji omawiają między innymi: E. Garbacik: Założenia i główne kierunki zmian w systemie zarządzania i organizacji handlu w Polsce. *Handel Wewnętrzny* 1965, nr 4, s.2-7; N.Sajkiewicz: Tendencje koncentracji we współczesnym handlu kapitalistycznym. *Handel Wewnętrzny* 1970, nr 1; W.Wrzonek: Koncentracja i konkurencja w kapitalizmie. *Handel Wewnętrzny* 1970, nr 5; R.Głowiński: Ekonomiczny sens procesów integracyjnych we współczesnym handlu kapitalistycznym. *Handel Wewnętrzny* 1970, nr 3; A.G.Ollenburg: Begiffe und Arten der Konzentration in der Wirtschaft. Berlin 1960. Rationalisierung und Konzentration im Handel. Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung. Wien 1964, s.13. Por. T.Kramer: Podstawy eksperymentu wrocławskiego w dziedzinie handlu wewnętrznego. *Handel Wewnętrzny* 1970, nr 3, s.43.

2. Wsunięte wnioski oparte są na przykładzie Łódzkiego Przedsiębiorstwa Przemysłu Gastronomicznego. Traktować je należy z dużą ostrożnością. Lokalny charakter rynku usług gastronomicznych utrudnia formułowanie szerszych uogólnień.

większa operatywność poziomu świadczonych usług gastronomicznych¹. Mimo więc niewątpliwych korzyści jakie proces integracji przyniósł istnieją pewne obawy z nią związane. Wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstw istnieje niebezpieczeństwo monopolizacji, co jest zjawiskiem szkodliwym z punktu widzenia konsumenta; prowadzić ona może do obniżenia jakości usług gastronomicznych. Konsument ma bardzo ograniczony wybór między różnymi zakładami, gdyż przeważnie należą one do tego samego przedsiębiorstwa gastronomicznego. Omawiana sytuacja nie jest koniecznością ekonomiczną, stanowi ona pozostałość administracyjnego systemu zarządzania handlem. U jej podstaw nie tkwią przesłanki obiektywne, lecz instytucjonalne². Integracja może jednak przynieść określone efekty ekonomiczne, pod warunkiem możliwości elastycznego działania oraz zaspokajanie większej niż dotychczas samodzielności zakładów. Wynika to z konieczności dostosowania działalności zakładów do potrzeb konsumentów, oddziaływanie na te potrzeby.

Dlatego też wydaje się, że bardziej uzasadniona byłaby koncepcja integracji pionowej. Pozwoliłaby ona na grupowanie zakładów o podobnych funkcjach, asortymencie oraz rozwiązaniach w zakresie bazy materialno-technicznej. Można by wówczas wykorzystać

1. Tak na przykład w gastronomii łódzkiej w wyniku działania zintegrowanego przedsiębiorstwa można zaobserwować pewne zmiany w strukturze i rozmiarach nakładów, które zdecydowanie korzystnie odbiły się na jakości świadczonych usług. W roku 1972 w porównaniu do roku 1971 nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych o prawie 50%, w tym na modernizację zakładów o 10%, na maszyny i urządzenia o 20%. Wzrosły o 43% nakłady na dokształcanie kadr przy równoczesnej korzystnej zmianie struktury zatrudnienia według wykształcenia. Liczba pracowników z wyższym wykształceniem podniosła się o około 20%, ze średnim o 7%, z wykształceniem zasadniczym obniżyła się o 2%. / J. Romanowski: Integracja organizacyjna w gastronomii. W: Funkcje gastronomii ... op.cit.

2. Por. R. Głowański: Zarządzanie przedsiębiorstwami handlowymi. Roczniki IHW, Warszawa 1967, z. 4, s. 8.

w większym niż dotąd zakresie postęp techniczno-organizacyjny, zmniejszyć kapitałochłonność produkcji a także ograniczyć monopol przestrzenny przedsiębiorstw. Szczególnie w sytuacji niedoinwestowania bazy materialno-technicznej rozwój kapitałochłonnych kierunków gastronomii przy maksymalnym wykorzystaniu środków trwałych i obrotowych nabiera ważnego znaczenia.

Koncepcja standardowych lokali średniej wielkości nie wyklucza możliwości uruchamiania dużych zakładów gastronomicznych. Ich budowa mogłaby być celowa w odniesieniu do lokali nstawionych na masowe żywienie. Ale nie tylko. Można również tworzyć duże luksusowe lokale połączone jednak z hotelami i nstawione na obsługę konferencji, sympozjów, szjazdów. Konsument nie oczekuje w takim zakładzie indywidualizmu potraw. Najważniejsza jest bowiem obsługa i umiejętność sprawnej organizacji. Panuje też przekonanie, że w dużych zakładach istnieją większe możliwości zastosowania postępu techniczno-organizacyjnego. Spowodowane jest to wieloma względami. Przede wszystkim można tu wymienić niskie koszty eksploatacyjne takich jednostek, dużą ich przepustowość, możliwość zainstalowania większej liczby maszyn i urządzeń - zwłaszcza w sposób kompleksowy. Duże zakłady dysponują bowiem na ogół znaczną powierzchnią handlową i zaplecza. Również w małych zakładach wprowadzenie postępu techniczno-organizacyjnego jest możliwe, pod warunkiem jednak, że jest ich bardzo dużo i są ujednolicone. Zakłady małe reagują szybciej na zmiany indywidualnych preferencji i nie są obciążone dużymi kosztami stałymi. W małych zakładach istnieją ponadto duże możliwości wprowadzania usprawnień organizacyjnych bez dodatkowych nakładów kapitałowych.

Rozważania dotyczące wielkości zakładów gastronomicznych znalazły również wyraz w badaniach przeprowadzonych wśród kierowników zakładów gastronomicznych / tablica 27/.

Około 70% ankietowanych kierowników zakładów gastronomicznych opowiedziało się za budową małych i średnich lokali gastronomicznych¹. Uzasadnienia owych sugestii są na ogół dość powszechnie znane. Wskazywano na domową atmosferę mniejszego lokalu, jego przytulność, większą możliwość specjalizacji w określonych daniach, lepsze warunki pracy personelu, większą możliwość kontroli, szybszą obsługę czy wreszcie możliwość elastycznego dostosowania się do potrzeb konsumenta. Podkreślono również, że zakład mały oraz średnie / ale za to równomiernie zlokalizowane na terenie miasta / charakteryzują się lepszymi wskaźnikami wykonania planu obrotu, większą rentownością oraz pełniejszym wykorzystaniem zainstalowanych w nich maszyn i urządzeń. Poza tym między zakładami średniej wielkości może wystąpić pożądana konkurencja przyczyniająca się w ostatecznym rachunku do podniesienia na wyższy poziom jakości świadczonych usług gastronomicznych. Zakłady średniej wielkości łatwiej ponadto mogą dostosować się do zróżnicowanych preferencji konsumpcyjnych, różnych segmentów rynku a także do ujawnionych i nowych potrzeb konsumentów. Możliwości wykorzystania strategii marketingowej są tutaj znacznie

-
1. Istnieje konieczność w miarę precyzyjnego określenia pojęcia małego, średniego i dużego zakładu gastronomicznego. Można przyjąć, że mały zakład to lokal dysponujący co najwyżej 50 miejscami konsumpcyjnymi, zakład średni - posiadający 50-100 miejsc konsumpcyjnych, a duży powyżej 100 miejsc. Oczywiście podział ten jest umowny i dostosowany do warunków naszej gastronomii. Można wspomnieć, że w krajach zachodnich coraz mniej powstają zakłady najmniejsze rzędu 12-40 miejsc konsumpcyjnych. Są to na ogół zakłady standaryzowane, w których suje się jednolity typ posiłków, a poza tym większość obsługuje się sprzedając na wynos gorące, świeżo przyrządzone porcje. / Por. R. Jargow: Gospodarka przedsiębiorstw Gastronomicznych. PWSZ, Warszawa 1970, s.58/.

Opinie respondentów dotyczące wielkości zakładów gastronomicznych

Wyszczególnienie	małe zakłady		średnie zakłady		duże zakłady		kombinety gastronomiczne	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Ogółem	54	100,0	104	100,0	48	100,0	23	100,0
są bardziej rentowne	17	31,5	33	31,6	4	8,3	6	26,1
większa możliwość specjalizacji	9	16,7	15	14,3	-	-	-	-
przyjemna atmosfera	8	14,8	8	7,7	-	-	-	-
łatwy dostęp i kontrola	14	25,9	14	13,4	1	2,1	-	-
szybka i dobra obsługa	1	1,8	22	21,5	4	8,3	3	13,1
większe liczba miejsc konsumpcyjnych, duże zaplecze	-	-	-	-	36	75,0	12	52,2
brak odpowiedzi	5	9,3	12	11,5	3	6,3	2	8,6

Źródło: Wyniki badań empirycznych.

większe, jak również istnieją korzystniejsze warunki do wykazania własnej inicjatywy przez indywidualny zakład. Nie oznacza to, że w wypowiedziach respondentów negowane absolutnie budowę dużych zakładów czy wręcz kombinatów gastronomicznych. Podkreślano jednakże, że mają one rację bytu jedynie w dużych skupiskach ludności i w odniesieniu do zakładów masowej obsługi, gdyż można szybko i tanio zjeść posiłek zwłaszcza w porze obiadowej¹. W przyszłości należy się więc liczyć ze zróżnicowaniem lokali gastronomicznych, w zależności od konkretnych warunków. Pogłębiająca się segmentacja rynku spowoduje rozszerzenie a równocześnie zróżnicowanie funkcji gastronomii, większą niż dotychczas jej przydatność na zmiany popytu konsumpcyjnego oraz lepsze warunki jego kreowania. Sieć otwartych zakładów gastronomicznych rozwijać będzie również te zakłady, które wymagają znacznej indywidualizacji. Dotyczy to przede wszystkim zakładów wiążących żywienie z rozrywką i wypoczynkiem. Zakłady te wpływają bowiem na zagospodarowywanie wolnego czasu młodzieży, stymulują konsumpcję dóbr i usług wyższego rzędu, rozwój turystyki i wypoczynku świątecznego, poprawę warunków bytowych ludności. Rozwój tych zakładów stworzy dogodne warunki dla konkurencji w zakresie jakości. Wymaga to jeszcze większego niż dotychczas zróżnicowania

1. Podkreślić jednak trzeba, że uruchamianie odpowiednich co do wielkości lokali gastronomicznych uzależnione jest od konkretnych warunków. Należy wziąć pod uwagę wiele czynników leżących poza gastronomią / o charakterze socjologicznym i psychologicznym/, które w różnych miastach z niejednakową siłą wpływają na kształtowanie się określonych preferencji konsumpcyjnych. I tak na przykład można było spotkać się w wypowiedziach respondentów ze stwierdzeniem, że w ich mieście nie ma warunków do zakładania nadmiernie dużych zakładów, ponieważ byłyby one w danym miejscu nierentowne.

tych zakładów. Zakłady te mogą odegrać rolę kreującą popyt poprzez na przykład rozbudowę sieci zakładów / restauracje jarzkie, rybne, drobiarskie/. Zdecydowany brak jest w Polsce zakładów specjalistycznych oferujących niestandardowe potrawy. Przy stosunkowo dużej ilości zakładów charakteryzujących się znacznymi wskaźnikami posiadanej powierzchni oraz liczbą miejsc konsumpcyjnych nie występuje u nas pojęcie "małej restauracji", brak jest również lokali, do których konsument idzie, aby zjeść ulubioną przez siebie potrawę. Tymczasem ta zróżnicowana i zindywidualizowana gastronomia może dać konsumentowi - jako antidotum na tempo i postępującą standaryzację - możliwość znalezienia własnego lokalu z określonym profilem, nie tylko zresztą gastronomicznym. Lokale gastronomiczne mają być bowiem nie tylko miejscem konsumowania, ale również wytchnienia i odpoczynku. Zindywidualizowana działalność tych zakładów nie daje takich możliwości obniżki kosztów działalności jak w zakładach typowych. W efekcie rozwój ich wymaga zastosowania bardziej kapitałochłonnego typu postępu technicznego.

2. Postęp techniczno-organizacyjny w zaopatrzeniu zakładów gastronomicznych.

Zaopatrzenie zakładów gastronomicznych należy do tych funkcji, które determinują wielkość, dynamikę, strukturę i jakość usług gastronomicznych. Usługa gastronomiczna jest bowiem sumą różnego rodzaju i typu skooperowanych dostaw towarów i materiałów świadczonych przez dostawców, które po odpowiedniej obróbce sprzedawane są konsumentom. Dotyczy to szerokiej płaszczyzny zaopatrzenia towarowego, materiałowego i technicznego.

Rozważania nasze koncentrujemy przede wszystkim na zaopatrzeniu towarowym zakładów gastronomicznych, na możliwościach jego usprawnienia poprzez realizację postępu techniczno-organizacyjnego.

Opieramy się głównie na badaniach empirycznych przeprowadzonych wśród kierowników zakładów gastronomicznych. 44,9% zankietowanych zakładów oferuje konsumentom dania wytworzone przez siebie, 29,7% korzysta z produkcji z innych zakładów, 9,6% produkuje dla siebie i na potrzeby innych zakładów, a 15,8% - to zakłady posiadające zarówno produkcję własną jak i korzystające z potraw przywożonych z innych zakładów / tablica 28/.

Największy udział w produkcji własnej posiadają restauracje /60,2%/ dalej bary uniwersalne /21,4%/, kawiarnie /10,7%/, bary mleczne /5,8%/, najmniej zaś bary szybkiej obsługi /1,9%/, co wynika z profilu produkcji gastronomicznej.

Sposób zaopatrywania się zakładów gastronomicznych w wyroby kulinarne ma określone konsekwencje dla wyposażenia zakładów gastronomicznych. Nie trzeba udawać, że zakłady opierające swoje usługi na produkcji własnej potrzebują więcej maszyn i urządzeń aniżeli zakłady oferujące standardowe danie pochodzące z kuchni - matak lub tzw. centralnych przygotowni.

Doświadczenia wielu krajów wskazują na potrzebę ograniczenia pełnej obróbki surowca w poszczególnych zakładach i obciążenia tymi czynnościami zakładów typu centralnych przygotowni. Centralizacja produkcji posiada wiele zalet. Przede wszystkim pozwala na ograniczenie systemem przemysłowym wielu pracochłonnych procesów przy zastosowaniu urządzeń mechanicznych a nawet automatycznych. Dzięki centralnym przygotowniom istnieje możliwość ograniczenia zapleczy produkcyjnych oraz zatrudnienia w sieci gastronomicznej.

Udział produkcji własnej oraz produkcji z innych źródeł w ogólnej produkcji
zakładu / według rodzajów zakładów/.

Wyszczególnienie	Ogółem		Produkcja własna w zespole		Dostarczenie z innych za- kładów		Zakład produ- kujący dla siebie i na potrzeby in- nych zakła- dów		Produkcja własna i doc- tarowanie z innych zakła- dów	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Ogółem	229	100,0	103	44,9	68	29,7	22	9,6	36	15,8
Restauracje	87	100,0	62	71,2	5	5,7	16	18,4	4	4,6
Kawiarnie	69	100,0	11	15,9	28	40,6	2	2,9	28	40,6
Bary mleczne	10	100,0	6	60,0	3	30,0	-	-	1	10,0
Bary uniwersalne	56	100,0	22	39,3	31	55,4	2	3,5	1	1,8
Bary szybkiej obsługi	7	100,0	2	28,6	1	14,2	2	28,6	2	28,6

Źródło: Badania ankietowe.

Będzie to miało zasadniczy wpływ na kierunki budowy i wyposażenia zakładów gastronomicznych. Można dla przykładu podać, że program rozwoju gastronomii w NRD przewiduje uruchomienie stosunkowo dużej liczby nowych zakładów. Przyjęto przy tym koncepcję, że rozwijane będą w pierwszym rzędzie zakłady zaopatrywane centralnie w wyroby gotowe, względnie półfabrykaty. Zakłady gastronomiczne dzieli się tam na 3 rodzaje: zakłady otrzymujące dania gotowe, zakłady zaopatrywane w półfabrykaty oraz tzw. zakłady mieszane, do których dostarcza się częściowe dania gotowe a częściowo półfabrykaty ¹.

Również kierunki rozwoju gastronomii w Czechosłowacji związane są z koncepcją centralizacji produkcji. W kilku miastach uruchomione już zostały centralne przygotowalnie półfabrykatów i dań gotowych. Dotychczasowe wyniki ich działalności wskazują na ich dużą sprawność funkcjonalną oraz pozytywne efekty ekonomiczne. Praca centralnych przygotowalni opiera się o nowoczesny sprzęt produkcyjny, snormalizowane opakowania oraz sprawny transport. Plan rozwoju gastronomii w Czechosłowacji przewiduje dalszy poważny rozwój centralnych przygotowalni ².

Na Węgrzech rozwinęły się także centralne przygotowalnie. Są to jednak na ogół zakłady specjalistyczne o różnych profilach:

1. Por. Novaja sistiema organizacii obščestvennogo pitaniia w GDR "Torgovla za Rubieżom" 1970, nr 7, ss. 16-19; Jenicev M: Promyšlennije pokufabrikaty i vygody o-čewidny. Obščestvennoe Pitanie" 1971, nr 4, ss. 23-24; Osnownoje napravlenie w planirawanii kuchni predpriiatija obščestvennogo pitaniia. Torgovla za Rubieżom 1968, nr 8, ss. 25-30.
2. Zametki o centralizacii proizvodstva w obščestviennom pitani. "Torgovla za Rubieżom" 1967, nr 1, ss. 49-53.

produkcja cukiernicza, zimnej kuchni, żywienia dzieci, przygotowanie mięsa itd. Przyjmuje się, że wartość stosowania półfabrykatów w zakładach żywienia zbiorowego pozwala na zmniejszenie kosztów robocizny oraz możliwości zatrudniania pracowników o znacznie niższych kwalifikacjach zawodowych niż to jest konieczne przy sporządzaniu potraw z surowców tradycyjnych¹. Do koncepcji centralnych przygotowań należy się jednak odnosić z dużą rezerwą. Usługi gastronomiczne nie mogą być bowiem utożsamiane z produkcją przemysłową. Przy organizacji usług gastronomicznych punktem wyjścia muszą być preferencje konsumpcyjne ludności. Te ostatnie wskazują na to, że gastronomia cechować się musi różnymi kierunkami postępu technicznego i organizacyjnego w zależności od segmentu obsługiwanego rynku. Przejście w gastronomii na produkcję przemysłową jest równoznaczne z ograniczeniem zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych oraz obniżeniem jakości świadczonych usług. Między innymi doświadczenia jugosłowiańskie dostarczają wielu przykładów wskazujących, że wielkoprzemysłowy kierunek rozwoju gastronomii nie zrealizował pokładanych w nich nadziei. Należy się wobec tego zastanowić nad efektywnością tego systemu w Polsce. Jak dotychczas nie zostały u nas jeszcze stworzone warunki dla funkcjonowania centralnych przygotowań. Z czynników ograniczających ich rozwój można wymienić: nieodpowiedni transport, brak stosowania kontenerów oraz niedostateczne jeszcze przygotowanie zakładów do przyjmowania produktów z centralnej przygotowni².

1. Tests show meal of ready mixes. Catering Times 1967, nr 206, s.16.

2. C.Bitter: Postęp organizacyjno-techniczny w gastronomii. W: Z zagadnień postępu organizacyjno-technicznego w handlu. Materiały Ośrodka Konsultacji Handlowej, IHW, Poznań 1963, s.4 s.17; J.Dietl: Rozwój i kierunki usprawnienia przemysłu gastronomicznego. Przegląd Gastronomiczny 1970, nr 10, s.4.

Koncepcja centralnych przygotowalni wymaga uwzględnienia szeregu warunków. Centralizacja produkcji dla potrzeb żywienia szpitalnego przeprowadzona w oparciu o zakładane centralne kuchnie musi być ustalana na podstawie aktualnie istniejącej oraz planowanej sieci. Koncentracja produkcji wiąże się z koncentracją konsumpcji znajdującą wyraz w tworzeniu kompleksów zakładów gastronomicznych¹. Z kolei tego typu rozwiązania są bardzo kapitałochłonne. Przy nowym systemie finansowym koszty oprocentowania kapitału znacznie zmniejszają opłacalność tych rozwiązań. System centralnego zaopatrzenia może być najbardziej efektywny w zakładach, gdzie oferuje się jednolity typ posiłków bez możliwości wyboru dań. Centralne przygotowalnie mają więc przede wszystkim rację bytu przy żywieniu masowym, zapewnionym popycie / na przykład w systemie sprzedaży abonamentowej posiłków/ oraz w bardzo dużej i licznej sieci. Tylko w takich warunkach mógłby on dać poważne oszczędności w dziedzinie inwestycji, co pozwoliłoby na zmniejszenie zapleczy produkcyjnych oraz wykluczyłoby konieczność utrzymywania pełnego zestawu parku maszyn w zakładach². Tego typu rozwiązanie zastosowano między innymi w Szwecji. Jako jednostki zaopatrywane centralnie działają tam zakłady gastronomiczne obsługujące duże zakłady pracy oraz domy studenckie.

1. V'ľčev G: Osnovni masaki na centralizacijata na proizvodstvo na obščestvenoto hranene na selo. V'tresna T'rgovija 1971, nr 3, s. 3-8.

2. Przeprowadzone badania w 10 zakładach gastronomicznych na terenie Krakowa wykazały, na znaczną efektywność tego systemu wyrażającą się wzrostem obrotów zakładów o 22,4% i wzrost^{em} obrotów na 1 miejsce konsumpcyjne o 33%. / I. Olesinska: Scenariusz centralizowanego zaopatrywania zakładów gastronomicznych. IHW, Warszawa 1965, s. 64/.

Zarówno dania gotowe jak i półfabrykaty oraz wyroby garmażeryjne są dostarczane w formie zamrożonej ¹.

Wysunięte przez nas hipotezy znajdują potwierdzenie w przeprowadzonych badaniach / tablica 29 oraz załącznik 7/.

Z tablic wynika, że większość kierowników zakładów gastronomicznych /58,6%/ stwierdziła, że dostarczanie do ich zakładów wyrobów z centralnej przygotowni nie przyczyniłoby się do usprawnienia pracy w zakładzie. Zdecydowanie negatywnych odpowiedzi udzielili kierownicy restauracji /55,4%/, kawiarni /67,2%/ oraz barów uniwersalnych /61,8%/. Jedynie w barach szybkiej obsługi i barach mlecznych większość /odpowiednio 100% i 88,9%/ respondentów uznała, iż centralne przygotownie mogłyby dać oczekiwane rezultaty. Odpowiedzi były jednoznaczne biorąc pod uwagę kategorię zakładów gastronomicznych oraz wielkość lokalu. Zauważano natomiast pewne rozbieżności w udzielonych odpowiedziach między uczestnikami ankiety z różnych miast. Wynikał one mogły z lokalnego charakteru rynku usług gastronomicznych oraz zróżnicowanych warunków tego rynku. Poza tym, znaczne odmienności wyposażenia gastronomii w czynniki produkcji utrudniają analizę porównawczą.

Na ogół negatywny stosunek do systemu centralnego zaopatrzenia wiąże się zapewne z chęcią specjalizacji oraz możliwościami bardziej elastycznego dostosowania się do potrzeb konsumentów. Jest jednak rzeczą poza wszelką dyskusję, wprowadzanie postępu technicznego oraz koncentracji różnych czynności związanych ze wstępną obróbką surowca a także znaczna rozbudowa przemysłu

1. Vysokočastotnyj nagrev v predprijatijach massovogo pitanija Svecii. Torgovlja za Rubieżom 1969, nr 4, s.15-22.

Ocena celowości dostarczenia do zakładów wyrobów z centralnej przygotowalni.

Rodzaj, wielkość oraz kategoria zakładu	Liczba odpowiedzi	Czy zdaniem Pana/i/ dostarczenie do zakładu wyrobów z centralnej przygotowalni przyczyniłoby się do uspokojenia pracy w zakładzie			
		t a k		n i e	
		liczba	%	liczba	%
Ogółem	220	91	41,4	129	58,6
Restauracje	83	37	44,6	46	55,4
kat.I	14	6	42,9	8	57,1
kat.II	50	22	44,0	28	56,0
kat.III	19	9	47,4	10	52,6
do 20	-	-	-	-	-
21-50	11	4	36,4	7	63,6
51-100	40	22	55,0	18	45,0
101-150	17	8	47,1	9	52,9
151-200	10	5	50,0	5	50,0
201 i więcej	5	1	20,0	4	80,0
Kawiarnie	67	23	32,8	44	67,2
kat.I	19	5	26,3	14	73,7
kat.II	42	15	35,7	27	64,3
kat.III	6	3	50,0	3	50,0
do 50	15	5	33,3	10	66,7
51-100	39	15	38,5	24	61,5
101-150	9	4	44,4	5	55,6
151-200	4	-	-	4	100,0
201 i więcej	-	-	-	-	-
Barry mleczne	9	8	88,9	1	11,1
kat.II	1	-	-	1	100,0
kat.III	8	8	100,0	-	-
do 20	-	-	-	-	-
21-50	4	-	-	1	25,0
51-100	5	-	-	-	-
101-150	-	-	-	-	-
151-200	-	-	-	-	-
201 i więcej	-	-	-	-	-
Barry samoobsługowe	55	21	38,2	34	61,8
kat.II	12	4	33,3	8	66,7
kat.III	43	17	39,5	26	60,5
do 20	2	2	100,0	-	-
21-50	21	8	38,1	13	61,9
51-100	27	9	33,3	18	66,7
101 i więcej	5	2	40,0	3	60,0
Barry szybkiej obsługi	7	7	100,0	-	-
kat.II	4	4	100,0	-	-
kat.III	3	3	100,0	-	-
do 20	-	-	-	-	-
21-50	3	3	100,0	-	-
51-100	3	3	100,0	-	-
101 i więcej	1	1	100,0	-	-
Bufety	6	2	33,3	4	66,7
kat.II	1	-	-	1	100,0
kat.III	5	2	40,0	3	60,0
do 20	1	1	100,0	-	-
21-50	4	1	25,0	3	75,0
51-100	1	-	-	-	-
101 i więcej	-	-	-	-	-

Źródło: Wyniki badań ankietowych.

garnateryjnego i rozwój produkcji artykułów dostosowanych do dalszego przerobu i bezpośredniej sprzedaży w zakładach gastronomicznych. Wymaga to jednak określenia dokładnego zapotrzebowania na wyroby oraz ich globalnej produkcji. Prawidłowy więc bilans produkcji potraw jest najważniejszym warunkiem racjonalizacji produkcji własnej i właściwej współpracy z przemysłem ¹.

Centralizacja produkcji może być rozwiązana za pomocą różnych form organizacyjnych: przez tworzenie specjalistycznych zakładów, centralnych przygotowni, centralnych kuchni, rozbieralni mięsa, obieralni warzyw, ciastkarni a także poprzez różne formy kooperacji produkcji ².

Kooperację można rozpatrywać w 3 aspektach:

- jako kooperację między zakładami macierzystymi a zakładami zaopatrywanymi,
- kooperacja między zakładami gastronomicznymi a centralną przygotownią,
- kooperacją między gastronomią a przemysłem spożywczym ³.

Od potrzeb odbiorcy, od charakteru jego zakładu zależać powinno, a której formy będzie on korzystał. Zakłady gastronomiczne oferujące wysoki standard usług / kat. S. i I / w minimalnym stopniu będą wykorzystywały usługi centralnych przygotowni. Natomiast zakłady niższych kategorii, a przede wszystkim masowego żywienia

-
1. Meier H., Röhle G.: HShere Leistungen in den HO - Gaststätten durch den Schrittweisen Übergang zur industriellen Speiseproduktion. Der Handel 1967, nr 5, ss.193-195.
 2. Z. Modliński, M. Niczmann, A. Ręczajski: Kooperacja w przemyśle gastronomicznym. Warszawa 1964, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, s.8.
 3. I. Olesieńska. *op.cit.*

O czym już wspomniano, zakłady o ograniczonym zapleczu produkcyjnym, mogą zaopatrywać się centralnie.

Problem prawidłowego zaopatrzenia zakładów gastronomicznych jest bardzo ważny z punktu widzenia dobrej organizacji pracy w zakładzie. Zaopatrzenie musi być dostosowane do rozmiarów świadczonych usług gastronomicznych, które są zmienne w okresach infrakrótkich. Tymczasem 45,9% respondentów stwierdziło, że częstotliwość dostaw oraz godziny ich dokonywania są niewłaściwe. Jako przyczyny podawano najczęściej: nierytmiczność, nieterminowość oraz wskazywano, że dostawy dokonywane są zbyt późno. Towary dostarczane są bowiem w godzinach pracy zakładu. Pracownicy lokalu a przede wszystkim szef kuchni, który jest osobą odpowiedzialną za produkcję muszą przerywać swoje normalne czynności. Przy dość znacznej ilości dostawców na miejsce spiętrzenie się zaopatrzenia w jednej porze dnia. Kierownicy zakładów podkreślali, że dostawy powinny być dokonywane w godzinach rannych, a towary, które wymagają absolutnej świeżości winny być dostarczane kilka razy dziennie.

Dostawcy w organizowaniu zaopatrzenia do zakładów gastronomicznych kierują się własnym interesem nie uwzględniając potrzeb odbiorców. Stąd też niekorzystna pora dostaw niedostosowana do potrzeb częstotliwości dostaw, stosowanie nieodpowiedniej wielkości opakowań, brak elastyczności zaopatrzenia - wszystko to utrudnia dostosowanie zakładów do sytuacji rynkowej.

Zakłady kooperujące z taw. kuchniami - matkami powinny być zaopatrywane za pomocą własnego transportu co znacznie zmniejszyłoby jego koszty. Odnośnie zaopatrzenia zakładów gastronomicznych można by skorzystać z doświadczeń gastronomii węgierskiej. Zaopa-

brzenie zakładu w niezbędne surowce nie stwarza na Węgrzech większych trudności. Jest ono ciągłe i dobre. Wybór dostawców pozostaje w gestii kierownika. Artykuły można nabywać ze źródeł scentralizowanych i zdecentralizowanych / prywatni producenci, handel detaliczny/.

Wprowadzile badania przeprowadzone wśród kierowników zakładów gastronomicznych odnośnie zaopatrzenia dotyczyły w większości zaopatrzenia w surowce i niezbędne artykuły do produkcji gastronomicznej, nie znaczący to jednak, że nie dostrzegamy innych aspektów prawidłowego zaopatrzenia a więc materiałowo-technicznego oraz w maszyny i urządzenia.

Zaopatrzenie materiałowo-techniczne należy do najważniejszych ogniw w systemie funkcjonowania zakładów gastronomicznych. Ujawnia się przede wszystkim jako niedostatek materiałów na konserwację, remontację i modernizację zakładów; brak maszyn i urządzeń; niedostateczne zaopatrzenie w drobny sprzęt gastronomiczny i zastawę stołową¹. To ostatnie jest bezpośrednio zauważalne przez konsumentów i składa się na sumę wraz z poziomem usług gastronomicznych. Wydaje się więc, że konieczne jest zapewnienie prawidłowego wyposażenia zakładów w maszyny i urządzenia, a także wyeliminowanie ciągłych braków w zaopatrzeniu gastronomii w naczynia oraz dostosowanie asortymentu tych naczyń do potrzeb gastronomii.

1. J. Romanowski: Współpraca gastronomii z dostawcami i jej wpływ na poziom usług gastronomicznych. Referat na konferencję: "Węzłowe problemy gastronomii w Polsce", 1970, s.7.

ZAKOŃCZENIE

Wnioski sformułowane w trakcie rozważań a także na zakończenie rozdziałów nie dały całościowego obrazu przeprowadzonych studiów. Nasuwa się w związku z tym parę ogólnych spostrzeżeń. Złożoność działalności gastronomii, jej wielorakie funkcje, niejednolita sieć a także komplementarność usług gastronomicznych z innymi usługami /hotelarskimi, turystycznymi/ bardzo utrudniają badania w tej dziedzinie, oraz jej ocenę. Trudności te dotyczą również zagadnień wprowadzania postępu techniczno-organizacyjnego. Jego zastosowanie wiąże się z koniecznością zaangażowania czynników produkcji a także z usprawnieniami organizacyjnymi. Wyeksponowanie tych elementów ma uzasadnienie. Dotychczas bowiem ponadregionalne rozwiązania instytucjonalne w handlu i gastronomii a także zbyt mała samodzielność przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych odnośnie decydowania o rozmiarach środków kapitałowych i zatrudnienia nie sprzyjały optymalizacji kombinacji czynników produkcji w danym miejscu i czasie. Ograniczało to zdolności adaptacyjne gastronomii do zmieniających się warunków rynkowych, prowadziło do niewłaściwej alokacji czynników produkcji co w konsekwencji powodowało ich niewykorzystanie. Wymaga to szczególnego podkreślenia, zwłaszcza w sytuacji niskiego poziomu bazy materialno-technicznej i zatrudnienia w gastronomii polskiej w porównaniu do innych krajów socjalistycznych. Dodatkowo, stan niezaspokojonego popytu a także brak konkurencji między zakładami gastronomicznymi stanowił barierę wprowadzania nowych rozwiązań techniczno-organizacyjnych. Nie dostrzeżono w dostatecznym stopniu faktu, że istnieje cały szereg czynników różnicujących formy postępu techniczno-

-organizacyjnego w gastronomii. Wynikają one z bardzo odmiennych warunków przestrzennych działania przedsiębiorstw i zakładów gastronomicznych, pogłębiającej się segmentacji rynku i znacznej dyferencjacji zapotrzebowania na usługi gastronomiczne a także zróżnicowanego wyposażenia gastronomii w czynniki produkcji w różnych rejonach kraju. Utrudnia to stosowanie jednolitych rozwiązań w gastronomii. Poddaje się też w wątpliwość wszelkie próby formułowania powszechnie obowiązujących wzorów i modeli. Ten punkt widzenia bowiem doprowadził do unifikacji gastronomii w Polsce oraz do zakładania tzw. kombinatów gastronomicznych. Starano się w ten sposób rozwiązać problem żywienia. Zwrócić jednakże trzeba uwagę, że usługi żywienia podstawowego mogą być świadczone alternatywnie przez sieć zakładów zamkniętych, ponieważ oba rodzaje sieci obsługują ten sam rynek. Trudno w związku z tym w tej chwili dać jednoznaczную odpowiedź, jak rozwiązać ten problem, jakie kierunki postępu techniczno-organizacyjnego zaproponować. Wydaje się jednak, że znacznie lepiej aniżeli wpożniwane kombinaty gastronomiczne, funkcje podstawowego żywienia mogą spełniać standardowe lokale średniej wielkości / tzw. typizacja otwarta/. Ich rozwój jest jednak ograniczony przy aktualnych rozwiązaniach organizacyjnych w gastronomii. Utworzenie dużych przedsiębiorstw gastronomicznych na zasadzie integracji poziomej wytworzyło sytuację monopolistyczną względem konsumenta. Przedsiębiorstwo działa bowiem na danym terenie na zasadzie wyłączności. Procesów integracji nie można pomijać. Należy jednak stworzyć warunki współzawodnictwa w poziomie świadczonych usług. Wprowadzenie nowego systemu ekonomiczno-finansowego nie rozwiązało całkowicie tego problemu. Związały się co prawda samodzielność

przedsiębiorstw, nie rozszerzono jej jednocześnie na zakłady. Wydaje się więc, że wszelkie zmiany systemu zarządzania muszą iść w kierunku decentralizacji decyzji administracyjnych oraz zwiększenia samodzielności zakładów. Kompetencje kierowników zakładów powinny być większe w odniesieniu do prowadzenia polityki kadrowej, ustalania wielkości i struktury świadczonych usług, uzupełniania wyposażenia, wyboru źródeł zaopatrzenia. Tylko wtedy zagwarantuje się optymalny dobór czynników produkcji a także dostosuje działalność zakładów do potrzeb konsumentów.

B I B L I O G R A F I A

1. Abramczyk J., Dietl J.: Zatrudnienie w handlu na tle procesów industrializacji w wybranych okręgach uprzemysłowionych. ZBRU 1967, nr 24.
2. Altkorn J.: Stosunek pracownika w handlu do pracy. Roczniki IHW, Warszawa 1963, s.1.
3. Altkorn J.: Systemy wynagrodzenia w handlu czechosłowackim. Handel Wewnętrzny 1974, nr 1-2.
4. Altkorn J.: Wpływ czynników demograficznych na płynność szeregów sklepowych. Zeszyty Naukowe WSE w Krakowie, Kraków 1972.
5. Arndt H.G.Ollenburg: Begriffe und Arten der Konzentration. Die Konzentration in der Wirtschaft. Neue Folge, Band 20/I, Berlin 1960.
6. Bartels R.: Marketing theory and Metatheory. Richard D.Irwin, Inc. Hanewood Illinois 1970.
7. Bazylewski W., Ciechocińska K.: Analiza spożycia usług w kraju w różnych środowiskach społecznych. IPDiRz. Warszawa 1967.
8. Bąblewski Z., Bosiakowski Z.: Ogólne wiadomości o postępie technicznym i wynalazczości. PTE, Warszawa 1965/1966.
9. Bander H.U.: Marketingschiene zwischen Industrie und Handel. Absatzwirtschaft 1970, nr 10.
10. Bień W., Nisengole S.: Ewidencja środków trwałych i amortyzacji. PWE, Warszawa 1969.
11. Bitter C.: Kierunki postępu organizacyjno-technicznego w gastronomii. Roczniki IHW 1964, nr 3.
12. Bitter C.: Postęp organizacyjno-techniczny w gastronomii. W: Z zagadnień postępu organizacyjno-technicznego w handlu. Materiały Ośrodka Konsultacji Handlowej. IHW Poznań 1963, s.4.
13. Bitter C.: Ustalenie potrzeb ludności na usługi gastronomiczne. Przegląd Gastronomiczny 1964, nr 10.
14. Bitter C.: Z badań popytu na usługi w stołówkach pracowniczych. Przegląd Gastronomiczny 1966, nr 3.

15. Bodnar A.: Problemy polityki gospodarczej PRL w 25-lecie. KIW, Warszawa 1969.
16. Bogusłewska Z.: Dostosowanie zatrudnienia do ruchu konsumentów warunkiem usprawnienia obsługi. Roczniki IHW, Warszawa 1972, z.1.
17. Bogusłewska Z.: Elastyczność zatrudnienia w handlu detalicznym. IHW, Warszawa 1973.
18. Bogusłewska Z.: Zatrudnienie w handlu wewnętrznym w okresie XXV-lecia PRL. Handel Wewnętrzny 1969, nr 3.
19. Bogusławski M.: Kompleksowe zmiany systemu ekonomiczno-financeowego w handlu wewnętrznym. Handel Wewnętrzny 1973, nr 3.
20. Bogusławski M.: Nowy system ekonomiczno-financeowy w państwowym przemyśle gastronomicznym. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 4.
21. Chodźnikołow Ch.: Stan i kierunki rozwoju gastronomii w Bułgarii w latach 1970-1990. Referat na konferencję: Funkcje gastronomii, jej postęp ekonomiczny, organizacyjny oraz kierunki rozwoju. Łódź 1972.
22. Czerniński A., Trzcieniecki J.: Elementy teorii organizacji i zarządzania. PWN, Warszawa 1973.
23. Chrupek Z.: Postęp techniczny a wzrost gospodarczy. W: Teorie wzrostu ekonomicznego a współczesny kapitalizm. KIW, Warszawa 1962.
24. Gzubałowa A.: Wpływ kwalifikacji na poziom płac w handlu detalicznym. Folia Oeconomica Cracoviensis, Kraków 1971, t.XI.
25. Czyżniowski K.: Reprodukacja środków trwałych w przemyśle. PWE, Warszawa 1972.
26. Czyżyński J.: Ekonomiczne konsekwencje zużycia i starzenia się trwałych środków produkcji jako kryterium ich odnowienia. Folia Oeconomica Cracoviensis. Kraków 1971, t.I.
27. Daniłuk W.: Fluktacje pracowników z wyższym wykształceniem. Roczniki IHW, Warszawa 1972, z.1.
28. Daniłuk W.: Opinie pracowników o ich pracy. Roczniki IHW, Warszawa 1969, z.1.

29. Decyzja nr 1/E Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 10.I.1973 r w sprawie dodatków do menuów gastronomicznych.
30. De Cotel B.: Du Scramble au Free-flow. Commerce modern 1972.
31. Der Leiter im Gaststätten und Hotelwesen. Verlag die Wirtschaft Berlin 1970.
32. Dietl J.: Propozycje poprawy funkcjonowania oraz rozwoju gastronomii - ekspertyza wykonana na zlecenie MHWiU - streszczenie.
33. Dietl J.: Marketing i możliwości jego wprowadzenia w handel wiejskim. Trybuna Spółdzielcza 1973, nr 6.
34. Dietl J. - Douglas J. Delrymale Donald L.Thompson / Indiana University of Oregon/. Retailing on Economic View. The free Press. New York 1969. Collier Macmillan Limited - recenzja.
35. Dietl J.: Handel i rynek w rejonach uprzemysłowionych. KiW, Warszawa 1970.
36. Dietl J.: Rozwój i kierunki uprzedzenia przemysłu gastronomicznego. Przegląd Gastronomiczny 1970, nr 10.
37. Dietl J.: Warunki rozwoju i usprawnienie gastronomii. Referat na konferencję " Wązłowe problemy gastronomii w Polsce". Łódź 1970.
38. J.Dietl, B.Lewy: Przydatność publikacji statystycznych GUS dla badań obrotu towarowego. Handel Wewnętrzny 1971, nr 2.
39. Dietl J., Przybyła Z.: Usługi zakładów żywienia zbiorowego w rejonie konińskim. ZBRU 1966, nr 17.
40. Dietl J., Szulce H.: Perspektywy rozwoju handlu w powiecie lubińskim. ZBRU 1967, nr 24.
41. Dietl J., Szulce H.: Wyposażenie kapitałowe czynnikami różnicującymi działalność gminnych spółdzielni. Trybuna Spółdzielcza 1968, nr 4.
42. Dobrzała Z.: Wybór technik w krajach gospodarczo zacofanych. PWR, Warszawa 1963.
43. Domańska P.: Postęp techniczny a równowaga dynamiczna w modelu B.D. Domara. Ekonomista 1964, nr 4.
44. Drodziewicz J.: Organizacja i kierowanie przedsiębiorstwem spółdzielczym. ZW CRS, Warszawa 1964.

45. Dziennik Urzędowy Ministra Finansów nr 12 z 1970 r w sprawie przekwalifikowanie niektórych środków trwałych do przedmiotów nietrwałych.
46. Egean M.: Rentowność gastronomii w rejonach turystycznych. IHW, Warszawa 1969.
47. Egean M.: Funkcjonowanie eksperymentalnego systemu zarządzania w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1970, nr 7-8.
48. Egean M.: Środki poprawy działalności przedsiębiorstw gastronomicznych. Roczniki IHW, Warszawa 1971, s.1.
49. Egean M.: Zarządzanie przedsiębiorstwami gastronomicznymi. Handel Wewnętrzny 1971, nr 1.
50. Ekonomia polityczna. PWN, Warszawa 1967.
51. Ekonomia polityczna pod red. M.Pohorillego, PWE, Warszawa 1968.
52. Ekonomia handlu pod red. Z.Zakrzewskiego, PWN, Warszawa 1965.
53. Feyerwesther J.: International Marketing / New York University/. Prentice Hall. Inc. Englewood Cliffs. New Jersey 1965.
54. Fick B.: Polityka zatrudnienia ^a płace i budżec. PWE, Warszawa 1970.
55. Frank R, Massey W, Wind J.: Market Segmentation. Prentice Hall 1972.
56. Frąckiewicz J.: Nowoczesne metody kierowania przedsiębiorstwem. PWN, Warszawa 1973.
57. Free flow helps food marketing. Catering Times 1970, nr 337.
58. Friss J.: Główne cechy nowego systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową na Węgrzech. W: Reformy mechanizmu gospodarczego na Węgrzech. KiW, Warszawa 1971.
59. Garbaciak E.: Założenia i główne kierunki zmian w systemie zarządzania i organizacji handlu w Polsce. Handel Wewnętrzny 1965, nr 4.
60. Gastronomie im Handel. Selbstbedienung und Supermarket. Institut für Selbstbedienung. Januar 1973, ISB.
61. Gibson C.B.: Un marche reserve on specialiste. Libre Service Actualites 1970, nr 331.

62. Girafeld H.: Progressivnyje formy obsluzhivanijsa. Posetil stołovoj platit poste edy. Obščestvennoe Pitanie 1971, nr 7.
63. Głowacki R.: Ekonomiczny sens procesów integracyjnych we współczesnym handlu kapitalistycznym. Handel Wewnętrzny 1970, nr 3.
64. Głowacki R.: Płace w zakładach gastronomicznych. Roczniki IHW, Warszawa 1972, z.1.
65. Głowacki R.: Zarządzanie przedsiębiorstwami handlowymi. Roczniki IHW, Warszawa 1967, z.4.
66. Głowacki R., Rutkowski J.: Istota i funkcje współczesnego marketingu. Handel Wewnętrzny 1968, nr 5.
67. Gordon J.: Zarys ekonomiki postępu technicznego. PWE, Warszawa 1966.
68. Gosiewski J.: Sterowanie postępow nauki i techniki w gospodarce narodowej. Wyd. Śląsk, Katowice 1973.
69. Gwiszteni D.M.: Organizacja i zarządzanie. KiW, Warszawa 1973.
70. Hanisek D.: Raum der Gastronomie Karl-Marx-Stadt. Funktionen, Raumprogramm Technologie. Der Handel 1969, nr 12, wkładka GSH, nr 6.
71. Hasło: Płace liść, Forum 1972, 30.XI.
72. Haubold O.: Kierunki usprawnień obsługi konsumentów w sklepach. Roczniki IHW, 1969, z.1.
73. Havel E.: Stosunki handlu z przemysłem w gospodarce socjalistycznej. Handel Wewnętrzny 1961, nr 6.
74. Hilhorst Jos.G.M.: Monopolistic Competition, technical, Progress and income distribution. Rotterdam University Press 1965.
75. Hodoly A.: Wstęp do badań rynku. PWC, Warszawa 1961.
76. Holeczek F.: Działalność inwestycyjna a "moralne zużycie". Zeszyty Naukowe WSR w Katowicach 1959, nr 7.
77. Hołdowska E.: Ciąnnik organizacyjny w postępie technicznym. PWE, Warszawa 1968.
78. Income and Wealth of the United States, Trends and Structures, ser.II. Cambridge Mass 1952.

79. Informacja o działalności i kierunkach rozwoju przemysłu gastronomicznego. IHW, Warszawa 1970.
80. Iwińska K., Marek B., Starzyńska W.: Zasady i formy funkcjonowania gastronomii węgierskiej. Roczniki IHW, Warszawa 1974, s.11.
81. Jachna M.: Rachunek ekonomiczny w gastronomii a proporcje miejsc noclegowych do konsumenckich w zakładach noclegowo-żywnościowych. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 3.
82. Janowska Z.: Wpływ kręgu zewnętrznego na prowadzenie instytucji. Zeszyty Naukowe UL, Seria III, s.36, Łódź 1972.
83. Jargot R.: Gospodarka przedsiębiorstw gastronomicznych. PWSZ, Warszawa 1970.
84. Jenicev M.: Promyslennije polufabrikaty i wyгоды ocedvidny. Obščestvennoe Pitsnie 1971, nr 4.
85. Juchniewicz Z.: Przestrzenne zróżnicowanie warunków funkcjonowania rynku towarów do produkcji rolnej. W: Problemy przestrzenne rynku wiejskiego. SIB, Warszawa 1971, nr 27.
86. Kalecki M.: Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej. PWN, Warszawa 1964.
87. Kamiński W.: Problemy przestrzenne rynku rolnego i gospodarki żywnościowej. PWN, Warszawa 1969.
88. Kanis J.: Role sprzedawcy w procesie aktywizacji sprzedaży. Roczniki IHW, Warszawa 1969, s.3.
89. Kanis J.: Kierunki kształcenia zawodowego sprzedawców. Roczniki IHW, Warszawa 1970, s.4.
90. Karczmarska K.: Aktywne metody sprzedaży w spółdzielczości spożywców. ZW CRS, Warszawa 1971.
91. Kausch R., Pilz H.: Im Mittelpunkt unser Gast. Verlag die Wirtschaft Berlin 1972.
92. Kierebiński Cz.: Zadania placówki naukowej w postępie technicznym w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1966, nr 10.
93. Kierżel E.: Gastronomia w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny i organizacyjno-techniczny. IHW, Warszawa 1973.

94. Kita S.: Dwa dziesięciolecie gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1968, nr 7.
95. Kita S.: Funkcje gastronomii we współczesnym środowisku wiejskim. Referat na konferencję "Węzłowe problemy gastronomii w Polsce". Łódź 1970.
96. Klammer H.: Orientierung für die Technologie von Gaststättentypen. Der Handel 1971, nr 10, wkładka GHN nr 4.
97. Kleer J.: System powiązań w gospodarce światowej z wzrost krajów kapitalistycznych. Ekonomista 1970, nr 1.
98. Klys J., Kruszkowski R., Pałaszewska-Reindl T.: Metody i technika badań rynku w handlu hurtowym. Roczniki IHW, Warszawa 1967, z.1.
99. Knyziak Z.: Czynniki wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce 1950-1960. PWN, Warszawa 1964.
100. Kołodziej M.: Działalność i perspektywy rozwoju handlu wewnętrznego. Handel Wewnętrzny 1968, nr 5.
101. Kołodziejek B., Kos G.: Ekonomiczno-społeczna rola gospodarstwa domowego. Materiały z I Krajowej Konferencji. Wyd. Związkowe CRZZ, Warszawa 1970.
102. Koontz H., Donnel C.: Zasady zarządzania. PWN, Warszawa 1969.
103. Kopias A.: Założenia metodyczne i wyniki badań nad zróżnicowaniem przestrzennym handlu w woj. łódzkim. Zeszyty Naukowe UL, Ser.III, Łódź 1970, z.31.
104. Kotarbiński T.: Traktat o dobrej robocie. Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1958.
105. Kowalczyk G., Wojtal R.: Zastosowanie metody sygnowej do pomiaru wykorzystania czasu pracy w zakładach gastronomicznych. Przegląd Gastronomiczny 1971, nr 1.
106. Kowalenko I., Omelianienko B.: Postęp techniczny a kadry pracownicze. Doświadczenia zagraniczne. Wyd.CRZZ 1972, nr 5.
107. Kramer T.: Podstawy eksperymentu wrocławskiego w dziedzinie handlu wewnętrznego. Handel Wewnętrzny 1970, nr 3.

103. Krippendorf J.: Marketing in Freudenverkehr. Verlag H. Lang. AG. Bern 1971.
109. Król H.: Postęp techniczny a kwalifikacje. Wpływ postępu technicznego na potrzeby kadrowe przemysłu. KiW, Warszawa 1970.
110. Kwojt J.: Metody i strategia zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym. Warszawa 1968.
111. Lange O.: Ekonomia polityczna / zagednienie ogólne/. PWN, Warszawa 1961.
112. Lezer W., Wyckham R.: Perceptual segmentation of department store markets. The Journal of Retailing 1969, t.45, nr 2.
113. Lewandowicz Z., Śliwa J.: Reforma Węgierska. Instytut Planowania 1968.
114. Libhard J.: Usługi w zwierciadle statystyki. Życie Gospodarcze 1972, nr 26.
115. Linnert W.: Sieben Gaststätten unter einem Dach. Der Handel 1967, nr 9.
116. Lipiński R.: Teoria ekonomii i aktualne zagednienia gospodarcze. PWN, Warszawa 1961.
117. Lisiecki M.: Rynek pracy Łodzi w latach 1960-1970. Zeszyty Naukowe UL, s.40, Łódź 1973.
118. Lisikiewicz J.: W kwestii istoty postępu technicznego. Ekonomista 1963, nr 3.
119. Lisikiewicz J.: Postęp techniczny a wydajność pracy w przemyśle. PWN, Warszawa 1963.
120. Lisowski W.: Zastosowanie relacji - majątek - prace - produkcje w programowaniu rozwoju produkcji. PWN, Warszawa 1962.
121. Lunn J.A.: Classifying Consumers in the 1970 s. W: Segmentation and Typology. Techniques and Applikations to Marketing Problems. Brussels. 1972.
122. Lutyński J.: Analiza procesu otrzymywania informacji w badaniach z zastosowaniem wywiadu kwestionariuszowego. W: Analizy i próby technik badawczych w socjologii. Tom IV, Prace zbiorowe pod red. Z.Gostkowskiego i J.Lutyńskiego. PAN, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1972.

123. Mała Encyklopedia Ekonomiczna, PWN, Warszawa 1962.
124. Meier H., Bühle G.: Höhere Leistungen in den HO-Gaststätten durch den schrittweisen Übergang zur industriellen Speiseproduktion. Der Handel 1967, nr 5.
125. Melich A.: Podstawy teorii płac w socjalizmie. PWN, Warszawa 1973.
126. Mętyński Z.: Próby mierzenia wydajności pracy w zakładach gastronomicznych. Referat na konferencję "Wąskie problemy gastronomii w Polsce, Łódź 1970.
127. Mętyński Z.: Tendencje zmian działalności zakładów żywienia w niektórych krajach wysoko uprzemysłowionych. Referat na konferencję "Funkcje gastronomii, jej postęp ekonomiczny, organizacyjny oraz kierunki rozwoju". Łódź 1972.
128. Nikuła A.: Obsługa ruchu turystycznego. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 8.
129. Nikuła A.: Potrzeby a tempo rozwoju gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 9.
130. Miller T.: Badania ankietowe w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 5.
131. Minc B.: Czyste nadwyżka, postęp techniczny i zasoby trwałe. Ekonomista 1966, nr 3.
132. Minc B.: Ekonomia polityczna socjalizmu. PWN, Warszawa 1965.
133. Minc B.: Postęp ekonomiczny. PWN, Warszawa 1967.
134. Modliński Z., Niczman M., Ręcejski A.: Kooperacja w przemyśle gastronomicznym. Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Warszawa 1964.
135. Monitor Polski nr 35 z 1970 r w sprawie zasad saliczenia przedmiotów nietrwałych do środków trwałych.
136. Morecka Z., Górski J.: Kwalifikacje pracownicze a wzrost gospodarczy. Niektóre problemy analizy teoretycznej. W: Ekonomiczno-społeczne aspekty kształcenia. KiW, Warszawa 1968.
137. Masilowski M.: Rola inwestycji we wzrost gospodarczy w ustroju socjalistycznym. Teoretyczne podstawy polityki inwestycyjnej. IIB ZW CWS, Warszawa 1970, nr 14.

138. Niewadzi Cz.: Problemy rozwoju usług. KiW, Warszawa 1968.
139. Niewadzi Cz.: Konsumpcje usług w Polsce i perspektywy jej rozwoju. W: Kierunki usprawnień metod planowania i zarządzania gospodarką narodową. PWN, Warszawa 1968.
140. Niewadzi Cz.: Rozwój gospodarczy z sferę usług. Życie Gospodarcze 1963, nr 21.
141. Niewadzi Cz.: Sferę usług jako element wzrostu gospodarczego. W: Usługi i ich rola społeczno-ekonomiczna. PWN, Warszawa 1968.
142. Nova Kriteria po segmentacji trhu. Obchod ve Svete. 1969, nr 6.
143. Noweja sistema organizacii obščestvennogo pitanijsa w GDR. Torgowlia za Rubiežom, 1970, nr 7.
144. Ojrzanowski B., Wasilewski C.: Postęp techniczny w przedsiębiorstwie. Ekonomista 1971, nr 2.
145. Olszczyk A.: Powierzchnia sklepowa w analizie i planowaniu sieci detalicznej. INW, Warszawa 1964.
146. Olesińska I.: Rezerwy produkcyjne w gastronomii / Metoda i analiza na przykładzie wybranej kategorii zakładów/. INW, Opracowanie i Materiały, Warszawa 1971, nr 74.
147. Olesińska I.: Scentralizowane zaopatrywanie zakładów gastronomicznych. INW, Warszawa 1965.
148. Oryl E.: Postęp techniczny i zatrudnienie w rozwoju gospodarczym krajów kapitalistycznych. Poznań 1964.
149. Osipow G.W.: Technika i postęp społeczny. KiW, Warszawa 1961.
150. Osnownoje napravlenije w planirovanii kuchni predprijetijsa obščestvennogo pitanijsa. Torgowlia za Rubiežom 1968, nr 8.
151. Ozdowski J.: Kierunki postępu technicznego w usługach. Studi i Materiały IPDiRz. Warszawa 1967, t.7.
152. Pańków W.: Czynniki kształtujące bezpieczne warunki pracy w gastronomii. Roczniki INW, Warszawa 1971, z.3.
153. Peretiatkiewicz R.: Zedanie gastronomii w obsłudze ruchu turystycznego. Referat na konferencji "Ważkowe problemy gastronomii w Polsce". Łódź 1970.
154. Perspektivy razvitijsa masovogo pitanijsa. Torgowlia za Rubiežom 1970, nr 9.

155. Piotrowski W.: Modernizacja środków pracy o nowe inwestycje. PWE, Warszawa 1965.
156. Podkowa W.: Podstawowe czynniki kształtujące zapotrzebowanie ludności na usługi gastronomiczne. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny i organizacyjno-techniczny. IHW, Warszawa 1973.
157. Pokorska B.: Wybrane problemy gospodarowania kadrą w handlu. Roczniki IHW, Warszawa 1972, z.1.
158. Polanowski L.: Przedsięwzięcie organizacyjne w procesie optymalizacji efektów gospodarczych detalu. Handel Wewnętrzny 1971, nr 3.
159. Postęp organizacyjny i techniczny w gastronomii. Gastronomia za granicą. Zeszyty Przekładów IHW, Warszawa 1963.
160. Przedpełski H., Romanow R., Wiśniewski F.: Ekonomiczne problemy świadczenia usług przez spółdzielczość pracy w rejonie poznańskim. W: Ekonomiczne zagadnienia usług i aktywizacji regionu przez spółdzielczość pracy. Roczniki Ekonomiczne Poznań 1965, t.XVI.
161. Rationalisierung und Konzentration im Handel. Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung Wien 1964.
162. Roczniki Statystyczne GUS, 1961, 1963, 1971 - 1973. GUS, Warszawa.
163. Roczniki Statystyczne Dochodu Narodowego - 1965-1968, 1970-1971. GUS, Warszawa.
164. Roczniki Statystyczne Handlu Wewnętrznego GUS 1947-1967, 1971, 1972, 1973. GUS, Warszawa.
165. Roczniki Statystyczne Inwestycji i Środków Trwałych, GUS, 1968, 1972, 1973. GUS, Warszawa.
166. Rocznik Statystyczny Pracy 1945-1968, GUS, Warszawa 1970.
167. Rehe H.D. Egalisieren und differenzieren. Absatzwirtschaft 1971, nr 19.
168. Rogosowski J.: Efektywność modernizacji zakładu. Przegląd Gastronomiczny 1968, nr 4.

167. Rudecki H.: Próba usystematyzowania niektórych pojęć w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1974, nr 5.
168. Rylke M.: Organizacja usług w gospodarce narodowej. PWN, Warszawa 1970.
169. Sajkiewicz J.M.: Tendencje koncentracji we współczesnym handlu kapitalistycznym. Handel Wewnętrzny 1970, nr 1.
170. Secomski K.: Elementy polityki ekonomicznej. PWN, Warszawa 1970.
171. Secomski K.: Ze studiów nad problematyką postępu technicznego. Zeszyty Naukowe SGPiS, Warszawa 1962, z.42.
172. Sikora M.: Czekając na cud w gastronomii. Życie Gospodarcze 1970, nr 42.
173. Sivo Tibor: Wege und Möglichkeiten der Absatzformen. Referat na konferencji RWPG Sopron 1975.
174. Śliwa J.: ceny i marże w gastronomii. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny, organizacyjno-techniczny. IHG, Warszawa 1973.
175. Sobczyk L.: Rynek pracy w Polsce Ludowej. PWN, Warszawa 1971.
176. Solecki T.: Warunki rozwoju sieci zakładów gastronomicznych. Handel Wewnętrzny 1962, nr 4.
177. Sosnowski J.: Releacje: zatrudnienie - środki trwałe - obrót dla polityki zarządzania gastronomią. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 7.
178. Spis handlowy 1967, cz.B, Zakłady Gastronomiczne, GUS, Warszawa 1969.
179. Społycie artykułów żywnościowych 1963-1968. Studia i Prace Statystyczne, GUS, Warszawa 1970, nr 25.
180. Szpruch W.: Badania naukowe o postęp techniczny w usługach. Studia i Materiały IPDiRz, Warszawa 1967, t.7.
181. Statystyka Polski - Materiały Statystyczne. Usługi dla ludności. GUS, Warszawa 1966.
182. Stala S.: Analiza działalności gospodarczej żywienia zbiorowego. PWN, Warszawa 1954.
183. Standaryzacja technologicznego oborudowania i inwentaryj.

w GDR. Torgoula ss Rubieton 1969, nr 1.

184. St.Cz.: Rozwój sieci i produkcji w gastronomii wiejskiej. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 10.
185. Stojanovic R.: Teorie wzrostu gospodarczego w socjalizmie: PWN, Warszawa 1965.
186. Struktura gospodarki narodowej. GUS, Warszawa 1969.
187. Strużycki M.: Gospodarowanie czynnikami materialnym w handlu. ZSS "Społem" Warszawa 1971.
188. Strużycki M.: Ekonomiczne podstawy kierowania postępem technicznym w handlu. Roczniki IHW, Warszawa 1965.
189. Strużycki M.: Modernizacja techniki handlu. PWE, Warszawa 1968.
190. Strużycki M.: Postęp techniczny w handlu. PWE, Warszawa 1964.
191. Strużycki M.: Technika w procesach usługowych w handlu. IHW, Warszawa 1963.
192. Stündel H.: Technologie und Technik im Gaststättenwesen. Verlag die Wirtschaft. Berlin 1972.
193. Sudół S.: Wpływ postępu organizacyjnego i czynnika społecznego na wzrost gospodarczy. Cz.III, materiały pokonferencyjne, Łódź 1973.
194. Szczepański J.: Społeczne warunki i społeczne skutki postępu technicznego. Nowa Kultura 1962, nr 23.
195. Świtalski M.: Usprawnienie procesu inwestycyjnego w gastronomii. Przegląd Gastronomiczny 1973, nr 2.
196. Tests show meal of ready mixes. Catering Times 1967, nr 206.
197. The Growth of Reproducible Wealth of the United States of America from 1805 to 1950.
198. Thomas E.: Antwort des Handels auf die sich wandelnden Konsumentenansprüche. Fachblatt für Selbstbedienung 1971, nr 7.
199. Thur O.: Perspektywiczne tendencje rozwoju gastronomii na Węgrzech. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny, organizacyjno-techniczny. IHW, Warszawa 1973.

200. Tomala J.: Relacje kapitałowe w teorii wzrostu gospodarczego. PWN, Warszawa 1963.
201. Tomala J.: Postęp techniczny i wzrost gospodarczy. Ekonomista 1962, nr 1.
202. Trippi A.: Rationalisierung durch Normung im Verpflegungssektor. W: Neue Entwicklungen in der Hotellerie. Herbert Lang. Bern und Peter Lang Frankfurt/M. 1972.
203. Trzcieniecki J.: Zagadnienia badań, projektowania i wdrażania usprawnień organizacyjnych. Wybrane informacje tematyczne. GIINTE Warszawa 1970.
204. Turystyka 1971, GUS, Warszawa 1972.
205. Typizacja przedsiębiorstw masowego pitania w GDR. Targowia za Rubieżem 1968, nr 7.
206. Wysokociśnowyj nagzew w przedsiębiorstwach masowego pitania. Szwecji. Targowia za Rubieżem 1969, nr 4.
207. Walczak M.: Rola i znaczenie rachunku ekonomicznego w zakresie mechanizacji i automatyzacji prac w handlu detalicznym. Zeszyty Naukowe UL, Łódź 1969, z. 23.
208. Wandelt K.: Istota i rodzaje postępu technicznego. Poznański Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 1961, t.9, s.1.
209. Wei: Schnell Restaurants mit hohen Gewinnchancen. Selbstbedienung und Supermarket 1972, nr 7.
210. Welfe W.: Statystyka handlu. PWC, Warszawa 1957.
211. Wilczewski R.: Postęp techniczny i organizacyjny jako czynnik wzrostu wydajności pracy w przemyśle, lata 1960-1967. Prace Instytutu Planowania, Warszawa 1969.
212. Wimpi Bar. Targowia za Rubieżem 1968, nr 10.
213. Wiśniewski A.: Badanie rynku metodą testu koniunktury. Roczniki IHW, Warszawa 1968, s.1.
214. Wiśniewski R.: Handel uspołeczniony w warunkach szybkiego wzrostu gospodarki narodowej. PWN, Warszawa 1962.
215. Witzman W.: Sortimentsgestaltung im Gaststätten und Hotelwesen Verlag die Wirtschaft. Berlin 1970.

- 216. Wójcik B.: Problemy kadr w przemyśle gastronomicznym województwa katowickiego. Przegląd Gastronomiczny 1972, nr 6.
- 217. Wrzosek W.: Koncentracja i konkurencja w kapitalizmie. Handel Wewnętrzny 1970, nr 5.
- 218. Wychonska P.: Kombinaty pitenija. Soviet. Protrieb. Koop 1967, nr 8.
- 219. Zagadnienia ekonomiki i organizacji usług. Praca zbiorowa Wyd.Przemysłu Lekkiego i Spożywczego. Warszawa 1968.
- 220. Zejda B.: Warunki modernizacji zakładów gastronomicznych. W: Funkcje gastronomii, postęp ekonomiczny, organizacyjno-techniczny, IHW, Warszawa 1973.
- 221. Zejda K.: Zarys metod statystycznych. PWR, Warszawa 1971.
- 222. Zakrzewski Z.: Ekonomika handlu wewnętrznego. PWR, Warszawa 1972.
- 223. Zakrzewski Z.: Obrót towarowy w ujęciu przestrzennym. Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 1962.
- 224. Zarządzenie nr 3 Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 10.1.1973 r w sprawie dodatków do cen handlowych niektórych artykułów żywnościowych i nieżywnościowych.
- 225. Zatrudnienie w gospodarce narodowej. GUS, Warszawa 1973.
- 226. Zwiślek A.M.: Szkice o zarządzaniu. PWN, Warszawa 1973.
- 227. Zieleniewski J.: Organizacja i zarządzanie. PWN, Warszawa 1969.

SPIS TABLIC

str.

Tablica 1 - Procentowy udział sprzedaży w otwartych zakładach gastronomicznych w ogólnym obrocie artykułami żywnościowymi	48
Tablica 2 - Wartość sprzedaży uspołecznionych zakładów gastronomicznych przypadająca na 1 mieszkańca w zł. Ceny z 1961 r	50
Tablica 3 - Dynamika sprzedaży uspołecznionych zakładów gastronomicznych przypadająca na 1 mieszkańca w latach 1965 - 1972 / 1965=100/	52
Tablica 4 - Udział obrotów otwartych zakładów gastronomicznych / ceny bieżące/ w spożyciu przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych w latach 1965 - 1972	56
Tablica 5 - Wskaźniki wartości całego majątku trwałego oraz wartości maszyn i urządzeń technicznych przypadających na 1 zatrudnionego w gospodarce uspołecznionej. Ceny bieżące	71
Tablica 6 - Relacje: zatrudnienie-środki trwałe - produkcja czysta według działów gospodarki narodowej w latach 1961-1970	72
Tablica 7 - Rodzajowa struktura środków trwałych w badanych przedsiębiorstwach w latach 1965 i 1972 / w %/	76
Tablica 8 - Stopień zużycia środków trwałych w badanych przedsiębiorstwach według rodzajów środków trwałych	79
Tablica 9 - Relacje: zatrudnienie - środki trwałe brutto-obrót w przedsiębiorstwach gastronomicznych w latach 1965 - 1972	81
Tablica 10- Relacje: zatrudnienie - środki trwałe - obrót	

w przedsiębiorstwach gastronomicznych.

Dynamika wzrostu 1972/1965

85

Tablice 11 - Przeciętne płace miesięczne brutto w gospodarce uspołecznionej /ogółem = 100/	86
Tablice 12 - Przeciętne płace miesięczne brutto w uspołecznionych przedsiębiorstwach handlu wewnętrznego /ogółem = 100/	87
Tablice 13 - Ocena systemu zarządzania w zakładach gastronomicznych	105
Tablice 14 - Ocena stosowanych receptur w zakładach gastronomicznych	107
Tablice 15 - Sieć zakładów gastronomicznych w Polsce i w innych krajach socjalistycznych w latach 1960-1972	117
Tablice 16 - Charakterystyka sieci zakładów gastronomicznych w Polsce według ich struktury rodzajowej w latach 1960-1972	119
Tablice 17 - Liczba miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1000 mieszkańców w handlu miejskim i wiejskim w latach 1960-1972	126
Tablice 18 - Nakłady inwestycyjne w gastronomii / ceny z 1961 r / na tle handlu wewnętrznego w latach 1957-1970	128
Tablice 19 - Nakłady inwestycyjne na uspołeczniony handel według gałęzi w cenach z 1971 r	131
Tablice 20 - Usytuowanie zakładów gastronomicznych oraz ocena ich zaplecza	134
Tablice 21 - Ogólna ocena wyposażenia zakładów gastronomicznych w świetle opinii respondentów	138
Tablice 22 - Liczba maszyn i urządzeń przypadających średnio na 1 zakład według rodzajów urządzeń oraz ich charakterystyka	141
Tablice 23 - Liczba maszyn i urządzeń przypadające na 1	

zakład według rodzaju zakładu, kategorii i wielkości 146

Tablica 24 - Zatrudnienie w zakładach gastronomicznych w Polsce na tle innych krajów	154
Tablica 25 - Zatrudnienie w gastronomii oraz obrocie towarami na tle zatrudnienia w gospodarce społecznej w latach 1960 - 1972	156
Tablica 26 - Przeciętne zatrudnienie w uśrednionym handlu wewnętrznym / bez przeliczenia niepełnozatrudnionych na pełne etaty/ w latach 1960-1970	159
Tablica 27 - Opinie respondentów dotyczące wielkości zakładów gastronomicznych.	184
Tablica 28 - Wzrost produkcji własnej oraz produkcji z innych źródeł w ogólnej produkcji zakładu / według rodzajów zakładów/	188
Tablica 29 - Ocena celowości dostarczania do zakładów wyrobów z centralnej przygotowni.	193.

SPIS WYKRESÓW

str.

1. Dynamika sprzedaży upołączeniowych zakładów gastronomicznych przypadająca na 1-go mieszkańca . Ceny z roku 1961. /1965 =100/	53
2. Dynamika sprzedaży w upołączeniowych zakładach gastronomicznych przypadająca na 1-go mieszkańca w handlu miejskim i wiejskim. Ceny z roku 1961 / 1965 = 100/	54
3. Liczba ludności na 1 zakład / gastronomia otwarta/	113
4. Liczba ludności przypadająca na 1 miejsce konsumpcyjne	120
5. Dynamika nakładów inwestycyjnych w gastronomii oraz w obrocie towarowym w przeliczeniu na 1 mieszkańca w latach 1957-1970, rok poprzedni =100, ceny z 1961 roku	129
6. Ocena wyposażenia zakładów gastronomicznych w maszyny i urządzenia w opinii respondentów.	139
7. Dynamika przyrostu zatrudnienia w gospodarce narodowej, obrocie towarowym oraz gastronomii w latach 1960-1972. Rok poprzedni = 100	157.
8. Dynamika zatrudnienia w gospodarce narodowej, obrocie towarowym oraz gastronomii w latach 1960-1972 /1960= 100/	157 s

Z A Z A C Z N I K I

1. Liczba przeprowadzonych ankiet.
2. Liczba miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1000 mieszkańców w ujęciu przestrzennym.
3. Usytuowanie zakładów gastronomicznych oraz ocena ich zaplecza.
4. Ocena zaplecza zakładów gastronomicznych w świetle opinii respondentów węgierskich.
5. Ocena przygotowania do zawodu absolwentów szkół gastronomicznych.
6. Liczba maszyn i urządzeń przypadająca na 1 zakład według rodzajów zakładów i ich wielkości / na Węgrzech/.
7. Ocena dostarczenia do zakładu wyrobów z centralnej przygotowni.
8. Wzór ankiety przeprowadzonej w Polsce.
9. Karta obserwacji lokalu gastronomicznego.
10. Wzór ankiety przeprowadzonej na Węgrzech.

Ilość przeprowadzonych ankiet z uwzględnieniem rodzaju zakładu gastronomicznego, kategorii, wielkości oraz lokalizacji.

Rodzaj zakładu /miejsce prze- wodzenia ankiety- racji	Ogółem	Liczba miejsc konsumpcyjnych										Liczba zatrudnionych pracowników										Lokalizacja zakładu											
		do 20		21-50		51-100		101-150		151-200		201 i więcej		do 2		3-5		6-10		11-20		21-50		51 i więcej		śródmieście		dzielnica		osiedle		pracyterno	
		liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%		
Ogółem	235	4	1,7	60	25,6	118	50,2	28	11,9	17	2,2	8	3,4	11	4,7	48	20,4	50	21,3	60	25,5	57	24,3	9	3,8	132	56,2	44	18,7	20	8,5	39	16,6
Restauracje	81	-	-	12	14,8	41	50,6	15	18,5	8	9,9	5	6,2	2	2,5	6	7,4	7	8,6	19	23,5	43	53,1	4	4,9	49	60,5	15	18,5	3	3,7	14	17,3
Kat.S	12	-	-	-	-	3	25,0	4	33,3	2	16,7	3	15,0	1	8,3	-	-	-	-	1	8,3	6	50,0	4	33,4	12	100,0	-	-	-	-	-	-
Kat.I	50	-	-	2	4,0	31	62,0	9	18,0	6	12,0	2	4,0	1	2,0	-	-	4	8,0	13	26,0	32	64,0	-	-	31	62,0	10	20,0	2	4,0	7	14,0
Kat.II	19	-	-	10	52,6	7	36,8	2	10,6	-	-	-	-	-	-	6	31,6	3	15,8	5	26,3	5	26,3	-	-	6	31,6	5	26,3	1	5,3	2	10,5
Restauracje-kawiar- nie	6	-	-	-	-	1	16,7	2	33,3	2	33,3	1	16,7	-	-	-	-	-	-	-	-	4	66,7	2	33,3	3	50,0	3	50,0	-	-	-	-
Kat.S	1	-	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-	1	100,0	-	-	-	-
I	3	-	-	-	-	1	33,3	-	-	2	66,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	66,7	1	33,3	3	100,0	-	-	-	-	-	-
II	2	-	-	-	-	-	-	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	100,0	-	-	-	-	2	100,0	-	-	-	-
III	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Kawiarnie	69	4	5,8	19	27,5	40	58,0	9	13,0	4	5,8	-	-	7	10,2	17	24,6	25	36,2	19	27,5	1	1,5	-	-	39	56,5	13	18,8	13	18,8	4	5,8
Kat.S	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5,3	5	26,2	11	57,9	1	5,3	-	-	13	68,4	4	21,1	2	10,5	-	-
I	19	-	-	3	15,8	8	42,1	6	31,6	2	10,5	-	-	1	5,3	14	31,8	18	40,9	7	15,9	-	-	-	-	23	52,3	8	18,2	10	22,7	3	6,8
II	44	1	2,3	9	20,5	30	68,2	3	6,7	1	2,3	-	-	5	11,4	2	32,3	2	32,3	1	16,7	-	-	-	-	3	50,0	1	16,7	1	16,7	1	16,6
III	6	-	-	3	50,0	2	33,3	-	-	1	16,7	-	-	-	-	3	30,0	3	30,0	4	40,0	-	-	-	-	9	90,0	1	10,0	-	-	-	-
Barzy mleczne	10	-	-	4	40,0	6	60,0	-	-	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	
Kat. II	1	-	-	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	2	22,2	3	33,3	4	44,4	-	-	-	-	8	88,2	1	11,1	-	-	-	-
Kat. III	9	-	-	4	44,4	5	55,6	-	-	-	-	-	-	-	-	19	33,9	15	26,8	15	26,8	6	10,7	-	-	25	44,6	10	17,9	4	7,1	17	30,4
Barzy uniwersalne	56	2	3,6	22	39,3	27	48,2	1	1,8	3	5,3	1	1,8	1	1,8	-	-	-	-	-	-	1	100,0	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-
Kat. I	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	8,3	2	16,7	6	50,0	3	25,0	-	-	8	66,7	1	8,3	2	16,7	1	8,3
II	12	-	-	5	41,7	7	58,3	-	-	3	6,9	1	2,3	1	2,3	18	41,9	15	30,4	2	20,9	2	4,5	-	-	16	37,3	9	20,9	2	4,5	16	32,3
III	43	2	4,5	17	39,5	20	46,5	1	2,3	3	6,9	1	2,3	1	2,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Barzy szybkiej obsługi	7	-	-	3	42,9	2	28,5	1	14,3	-	-	1	14,3	-	-	-	-	-	-	1	14,2	3	42,9	3	42,9	5	71,4	2	28,6	-	-	-	-
Kat. II	4	-	-	1	25,0	1	25,0	1	25,0	-	-	1	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	1	15,0	3	75,0	3	75,0	1	25,0	-	-	-	-
Kat. III	3	-	-	2	66,7	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	33,3	2	66,7	-	-	2	66,7	1	33,3	-	-	-	-
Kuchety	6	1	16,7	4	66,6	1	16,7	-	-	-	-	-	-	1	16,7	3	50,0	-	-	2	33,3	-	-	-	-	2	33,3	-	-	-	-	4	66,7
Kat. I	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Kat. III	6	1	16,7	4	66,6	1	16,7	-	-	-	-	-	-	1	16,7	3	50,0	-	-	2	33,3	-	-	-	-	2	33,3	-	-	-	-	4	66,7

Źródło: Badania ankietowe.

Ilość miejsc konsumpcyjnych przypadająca na 1000 mieszkańców

Wykaz miejsc konsumpcyjnych	Ogółem			Restauracje			Jadłodajnie			Bary mleczne			Bary pozostałe			Bufety			Kawiarnie		
	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100	1960	1972	1960=100
Ogółem :	17,7	29,7	167,8	8,9	13,0	146,0	0,9	0,9	100,0	0,6	0,7	121,3	4,1	7,3	178,0	0,6	1,2	200,0	2,4	5,8	241,6
Warszawa	27,9	40,1	161,0	10,6	10,3	97,1	1,0	0,9	90,0	1,7	1,8	105,8	3,3	9,4	284,8	0,2	0,8	400,0	7,8	16,0	205,1
Kraków	29,6	37,2	125,7	13,3	12,6	94,7	1,3	0,2	69,2	1,9	1,9	100,0	6,1	9,5	155,7	0,2	1,1	550,0	6,8	10,7	157,3
Łódź	13,8	19,4	140,6	6,0	7,1	118,3	0,3	0,4	133,3	1,2	1,2	100,0	1,4	2,7	192,8	-	0,5	-	4,8	7,2	150,0
Poznań	31,3	35,5	113,4	15,2	11,7	92,1	-	0,5	-	1,5	3,2	213,3	3,5	9,8	280,0	0,5	0,5	100,0	10,3	8,4	81,5
Wrocław	17,8	26,5	148,9	8,3	8,5	102,4	-	0,1	-	1,3	2,0	153,8	4,3	5,9	137,2	0,2	2,8	1400,0	3,4	6,9	202,9
Małopolskie	9,8	18,3	186,7	5,3	8,6	162,3	1,3	1,9	146,1	0,2	0,4	200,0	1,6	3,9	243,7	0,5	0,9	180,0	0,8	2,0	250,0
Śląskie	17,9	28,9	161,4	9,8	13,0	132,6	0,8	1,3	162,3	0,6	0,6	100,0	3,6	5,6	155,5	0,4	1,1	275,0	2,4	6,8	283,3
Łódzkie	24,7	33,6	136,0	12,7	13,6	107,0	1,3	1,3	100,0	1,1	1,6	145,4	4,3	6,9	160,4	1,1	1,4	127,2	4,1	8,2	200,0
Katowickie	25,2	38,7	153,6	12,0	15,6	130,0	0,9	0,5	55,5	0,7	0,7	100,0	7,3	11,7	160,3	0,4	1,1	275,0	9,1	7,2	79,1
Kieleckie	10,3	17,6	170,9	5,4	7,8	144,4	0,5	1,4	280,0	0,3	0,3	100,0	2,9	5,7	196,5	0,3	0,7	233,3	0,8	2,5	312,5
Łódzkie z Łodzią	21,4	37,7	176,2	14,0	18,7	133,6	1,2	0,7	58,3	0,7	0,8	114,3	2,7	8,2	303,7	0,4	8,0	250,0	2,3	7,9	343,5
Krakowskie z Krak.	20,4	38,0	186,2	8,7	17,8	204,5	2,0	0,8	40,0	0,6	0,8	133,3	5,9	10,8	183,0	0,6	1,5	250,0	3,6	6,0	166,6
Krakowskie	18,2	37,3	204,9	7,7	18,9	254,4	2,2	0,7	31,8	0,3	0,5	166,6	5,9	10,9	184,7	0,7	1,5	214,2	1,3	4,6	353,8
Łódzkie z Łodzią	11,2	18,7	166,9	5,8	10,8	186,2	0,7	0,6	85,7	0,4	0,3	75,0	2,0	3,0	150,0	0,8	0,5	62,5	1,4	3,2	228,6
Łódzkie	10,0	16,3	163,0	5,4	8,4	155,5	0,1	0,3	300,0	0,5	0,6	120,0	1,6	3,0	187,5	0,2	0,3	150,0	2,1	3,5	166,6
Łódzkie	8,4	14,8	176,2	5,0	9,0	180,0	0,07	0,2	28,5	0,2	0,2	100,0	1,7	3,1	182,3	0,3	0,2	66,6	0,9	1,8	200,0
Łódzkie	19,4	33,2	171,1	10,6	14,0	132,0	2,1	1,5	71,4	0,8	0,8	100,0	2,3	6,7	291,3	1,1	2,1	190,9	2,5	6,3	252,0
Łódzkie	30,5	47,9	157,0	11,7	17,5	149,6	1,0	0,9	90,0	1,0	0,8	80,0	14,1	16,7	118,4	0,7	2,8	400,0	1,7	5,7	335,3
Łódzkie z Poznań.	17,8	24,8	139,3	9,3	10,3	110,7	0,2	0,4	200,0	0,5	0,8	160,0	3,8	7,8	205,2	0,7	1,4	200,0	3,1	4,6	148,3
Łódzkie	15,1	27,9	184,8	8,0	12,9	153,7	0,2	0,6	300,0	0,2	0,5	250,0	3,9	7,7	197,4	0,8	1,8	225,0	1,7	4,8	282,3
Łódzkie	12,3	21,0	170,7	16,6	11,9	180,3	1,0	0,6	60,0	0,1	0,5	500,0	2,2	4,0	181,8	1,2	1,6	133,3	0,8	2,3	287,5
Łódzkie	23,2	40,1	172,8	12,4	18,0	145,2	1,2	0,6	50,0	1,2	1,0	83,3	4,3	9,2	213,9	0,9	1,9	211,1	2,9	8,6	296,5
Łódzkie z Warszawą	13,4	17,3	129,1	6,2	6,5	104,8	1,2	0,5	41,6	0,6	0,6	100,0	2,2	3,9	177,2	2,3	0,4	17,3	2,9	5,3	182,7
Łódzkie	7,7	14,6	189,6	4,0	7,8	195,0	1,4	0,6	42,8	0,04	0,2	500,0	1,7	3,0	176,4	0,2	0,3	150,0	0,4	2,4	600,0
Łódzkie z Wrocław.	22,8	41,6	182,4	5,7	18,1	317,5	0,5	1,2	240,0	0,8	0,9	112,5	5,4	9,4	174,0	0,9	2,0	222,2	2,9	8,5	293,1
Łódzkie	24,0	45,7	190,4	13,0	20,7	159,2	0,7	1,6	228,5	0,7	0,7	100,0	5,7	10,4	182,4	1,1	1,8	163,6	2,8	8,9	317,8
Łódzkie	20,4	30,8	150,9	11,9	13,4	112,6	0,3	1,8	600,0	0,5	0,7	140,0	6,9	6,2	89,8	0,2	0,9	450,0	3,2	7,7	240,6

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1947-1967 GUS Warszawa 1969, tabl. 62, s. 63
 Rocznik Statystyczny Handlu Wewnętrznego 1973 GUS Warszawa 1973, tabl. 23, s. 112.
 Rocznik Statystyczny 1972 GUS Warszawa 1972, tabl. 35 s. 69 oraz Rocznik Statystyczny
 1973 GUS Warszawa 1973, tabl. 3 s. 67

Usytuowanie zakładów gastronomicznych oraz ocena zaplecza.

Wyszczególnienie	Liczba ankie- towych zakła- dów gastro- nomicz- nych	Zakłady znajdujące się w:				Odpowiedzi twierdzące, że pow. zaplecza jest wystar- czająca do stosowania nowych ma- szyn		Odpowiedzi negatywne							
		starym budynku		nowym budyn- ku				ogółem		w tym zbyt mała pow. zaplecza		niepełne wy- posażenie w instalację		wadliwe roz- mieszczenie pomieszczeń	
		liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Ogółem	235	153	65,1	82	34,9	96	40,8	139	59,2	127	91,4	21	15,1	41	29,5
Łódź	88	61	69,3	27	30,7	37	42,0	51	58,0	47	92,2	8	15,7	20	39,2
Opole	46	28	60,9	18	39,1	21	45,7	25	54,3	22	88,0	4	16,0	7	36,0
Piotrków Tryb.	22	13	59,1	9	40,9	8	36,4	14	63,6	14	100,0	3	21,4	2	14,3
Tomaszów Maz.	10	8	80,0	2	20,0	2	20,0	8	80,0	8	100,0	-	-	-	-
Sieradz	5	1	20,0	4	80,0	2	25	3	75,0	3	100,0	-	-	-	-
Brzeg	8	6	75,0	2	25,0	3	37,5	5	62,5	4	80,0	1	20,0	2	40,0
Racibórz	19	12	63,1	7	36,9	10	52,6	9	47,4	7	78,0	1	11,0	1	11,0
Ryśa	13	6	46,2	7	53,8	4	30,7	9	69,3	9	100,0	1	11,0	8	88,9
Koźle	13	9	69,2	4	30,8	6	46,1	7	53,9	7	100,0	1	14,3	1	14,3
Głubczyce	11	9	81,8	11	18,2	13	27,3	8	72,7	6	75,0	2	25,0	-	-

Źródło: Badania ankietowe.

Ocena zaplecza zakładów gastronomicznych w świetle opinii respondentów węgierskich.

Rodzaj i liczba miejsc konsumpcyjnych	Liczba odpowiedzi	Czy powierzchnia zaplecza jest wystarczająca do stosowania nowych maszyn i urządzeń										częściowo	
		tak		ogółem		nie		niepełne wyposażenie w instalacje		wadliwe rozmieszczenie pomieszczeń			
		liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%		
Razem	69	24	34,7	15	21,8	15	100,0	2	13,3	-	-	30	43,4
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21 - 50	11	2	18,1	7	63,6	7	100,0	2	28,0	-	-	2	18,2
51 - 100	29	8	27,5	7	24,2	7	100,0	-	-	-	-	14	48,3
101-150	17	7	41,1	1	5,9	7	100,0	-	-	-	-	9	53,0
151 - 200	2	1	50,0	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50,0
201 i więcej	10	6	60,0	-	-	-	-	-	-	-	-	4	40,0
Restauracje I	44	12	27,2	14	31,8	14	100,0	2	-	-	-	18	41,0
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21 - 50	10	1	10,0	7	70,0	7	100,0	2	28,0	-	-	2	20,0
51 - 100	24	6	25,0	7	29,1	7	100,0	-	-	-	-	11	45,9
101-150	7	4	57,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3	43,0
151-200	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	100,0
201 i więcej	2	1	50,0	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50,0
Restauracje II	21	8	38,0	1	4,8	1	100,0	-	-	-	-	12	57,2
do 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21 - 50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
51-100	4	1	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3	75,0
101-150	10	3	30,0	1	10,0	1	100,0	-	-	-	-	6	60,0
151-200	1	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
201 i więcej	6	3	50,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3	50,0
Restauracje samoobsługowe	2	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bistro	2	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21-50	1	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
51-100	1	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Uwaga: Na Węgrzech stosowana jest inna nomenklatura do oznaczania restauracji. Restauracje I - czyli węgierskie "vendéglo" są lokalami o mniejszej liczbie miejsc konsumpcyjnych. Restauracje II - etterom charakteryzują się większymi wskaźnikami miejsc konsumpcyjnych przypadających na 1 zakład.

Źródło: Wyniki badań ankietowych.

Ocena przygotowania do zawodu absolwentów szkół gastronomicznych

Wykazególnienie	Czy niedostateczne zatrudnienie i kwalifikacje personelu są przeszkodą usprawnienia pracy w zakładzie						Ocena przygotowania do zawodu absolwentów szkół gastronomicznych									
	tak		nie		bardzo do- brze		dobrze		dostatecznie		słabo		nie			
	liczba odpo- wiedzi	liczba %	liczba %	liczba odpo- wiedzi	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %	liczba %
Ogółem	235	154	65,5	81	34,5	227	9	4,0	95	41,8	68	30,0	47	20,7	8	3,5
Wykształcenie																
- Wyższe	10	9	90,0	1	10,0	10	1	10,0	4	40,0	2	20,0	3	30,0	-	-
- Średnie	139	98	70,5	41	29,5	134	4	3,0	50	37,5	44	32,9	29	21,6	7	5,2
- Podstawowe	51	27	52,9	24	47,1	50	3	6,0	28	56,0	3	16,0	10	20,0	1	2,0
- Zawodowe	35	20	57,1	15	42,9	33	1	3,0	13	39,4	14	42,4	5	15,2	-	-

Źródło: Badania ankietowe.

Załącznik 6

Liczba maszyn i urządzeń przypadające na 1 zakład
według rodzajów zakładów i ich wielkości / na Węgrzech/

Rodzaj urządzeń	Ogółem	Urządze- nia pod- grzew- cze	Urząd- zenia mecha- niczne	Urząd- zenia okłod- nicze	Inne
Rodzaj lokalu i liczba miejsc konsumpcyjnych					
Ogółem	15,6	6,6	1,5	4,4	3,1
do 20	-	-	-	-	-
21-50	14,5	6,0	1,3	4,2	3,0
51-100	12,2	5,2	1,0	3,7	2,3
101-150	16,1	6,9	1,7	4,5	3,0
151-200	21,0	6,0	4,0	6,0	5,0
201 i więcej	25,0	10,7	2,8	6,5	5,0
Restauracje I	13,0	5,6	1,1	3,8	2,5
do 20	-	-	-	-	-
21-50	14,7	6,1	1,0	4,3	3,3
51-100	11,0	4,9	0,8	3,4	1,9
101-150	13,3	6,0	1,3	3,6	2,4
151-200	23,0	6,0	6,0	6,0	5,0
201 i więcej	21,5	9,0	2,5	5,5	4,5
Restauracje II	20,0	8,0	2,2	5,8	4,0
do 20	-	-	-	-	-
21-50	-	-	-	-	-
51-100	18,7	6,7	1,8	5,5	4,7
101-150	18,0	7,5	2,0	5,1	3,4
151-200	19,0	6,0	2,0	6,0	5,0
201 i więcej	24,7	10,0	3,2	7,0	4,5
Restauracje gastrobarowa	29,5	14,5	2,0	6,0	7,0
do 201 i więcej	29,5	14,5	2,0	6,0	7,0
Wiatro	14,0	6,0	3,0	4,0	1,0
21-50	12,0	6,0	3,0	3,0	-
51-100	16,0	6,0	3,0	5,0	2,0
Restauracje razem	15,2	6,3	1,5	4,4	3,0
do 20	-	-	-	-	-
21 - 50	14,8	6,1	1,0	4,4	3,3
51-100	12,1	5,1	0,9	3,7	2,4
101-150	16,0	6,8	1,7	4,5	3,0
151-200	21,0	6,0	4,0	6,0	5,0
201 i więcej	23,8	9,7	3,0	6,6	4,5

Źródło: wyniki badań ankietowych.

Ocena dostarczenia do zakładu wyrobów z centralnej przygotowni

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Odpowiedzi twierdzące w %	Odpowiedzi negatywne w %	Restauracje		Kawiarnie		Bary mleczne		Bary szybkiej obsługi		Bary uniwersalne	
				odpowiedzi pozytywne	odpowiedzi negatywne	odpowiedzi pozytywne	odpowiedzi negatywne	odpowiedzi pozytywne	odpowiedzi negatywne	odpowiedzi pozytywne	odpowiedzi negatywne	odpowiedzi pozytywne	odpowiedzi negatywne
Ogółem	220	41,4	58,6	44,6	55,4	32,8	67,2	86,9	11,1	85,7	14,3	38,6	61,4
Łódź	86	38,4	61,6	43,2	56,8	34,3	65,7	-	-	100,0	-	18,2	81,8
Opole	41	34,1	65,9	10,0	90,0	45,5	55,5	100,0	-	-	-	36,4	63,6
Piotrków Tryb.	19	36,8	63,2	50,0	50,0	-	100,0	-	-	-	-	60,0	40,0
Tomaszów Maz.	10	50,0	50,0	67,0	33,0	50,0	50,0	-	-	-	-	33,0	67,0
Sieradz	4	75,0	25,0	75,0	25,0	-	-	-	-	-	-	100,0	-
Brzeg	8	50,0	50,0	66,7	33,3	-	100,0	100,0	-	-	-	33,3	66,7
Racibórz	18	33,3	66,7	25,0	75,0	16,7	83,3	100,0	-	100,0	-	20,0	80,0
Nysa	13	77,0	23,0	83,3	16,7	-	100,0	100,0	-	100,0	-	100,0	-
Koźle	10	30,0	70,0	50,0	50,0	-	100,0	-	100,0	50,0	50,0	-	-
Głubczyce	11	55,0	45,0	25,0	75,0	75,0	25,0	100,0	-	-	-	50,0	50,0

Źródło: Opracowano na podstawie badań ankietowych.

Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Obrotu Towarowego

A n k i e t a

skierowana do kierowników zakładów gastronomicznych.

1. Czy zakład znajduje się

- w starym budynku
- w nowym budynku

2. Czy powierzchnia zaplecza jest wystarczająca do stosowania nowych maszyn i urządzeń?

Tak

Nie

3. Jeżeli nie, to czy jest to wynikiem

- zbyt małej powierzchni
- niepełnego wyposażenia w instalacje
- wadliwego rozmieszczenia pomieszczeń
- inne / jakie?/

4. Czy całość wyposażenia uważa Pan/i/ za:

- b.dobłą
- dobrą
- dostateczną
- zadowalającą
- złą

5. Jak Pan/i/ ocenia wartość użytkową posiadanych maszyn i urządzeń?

Nazwa urządzeń	Ilość szt.	przestarzałe					nowoczesne				
		szt.	pełno-sprawne	mało-sprawne	nie-sprawne	kwalifikujące się do likwidacji	szt.	pełno-sprawne	mało-sprawne	nie-sprawne	kwalifikujące się do likwidacji
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<u>Urządzenia podgrzewowe</u>											
Kotły warzelne											
Patelnie wywrotne mech.											
Kociołki wywrotne											
Piekarniki wolnostojące											
Trzony gazowe											
Łały benzynowe											
Ekspresy do kawy											
Maszyny do mycia naczyń											
Wyparzacze do naczyń											
Wanna podgrzewowa											
<u>Urządzenia mechaniczne</u>											
Obieraczk i płuczkobieraczk											
Maszyny uniwersalne z przystawkami											
Maszyny do rozcierania mięsa.											

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

Wyniki do kawy
Miksery barowe
Ubićacaki cukiernicze
Urządzenia chłodnicze
Szafy chłodnicze
Lody chłodnicze
Lody /zamrażarki/
Maszyny do lodów kawa.
Ochładzające do napojów
Komory chłodnicze
Witryny chłodnicze

Inne maszyny i urządzenia

Seturatory bufetowe
Kasy kelnerskie
Kasy rejestracyjne
Lody piwne

Ogrzewanie: Co, P,
śd. G, al.,
kanalizacja,
klimatyzacja.

6. Jak Pan/i/ ocenia stopień przydatności maszyn i urządzeń?

Nazwa urządzenia	bardzo przydatne	przydatne	mало przydatne	zbędne	konieczne ale nie ma	przebiegiasty czas wykonywania maszyn w 1 dniu pracy szkl. w %
Kotły warzelne						
Pielnie wyrotne mech.						
Kociołki wyrotne						
Piekarniki wolnostojące						
Przemy gazowe						
Ledy benzynowe						
Ekspresy do kawy						
Maszyny do mycia naczyń						
Wyparacze do naczyń						
Obieraczk i płucakobieraczk						
Maszyny uniwersalne z przyrządami						
Maszyny do rodn. męse						
Młynki do kawy						
Miksery barowe						
Ubijaczk cukru.						
Szafy chłodnicze						
Ledy chłodnicze						
Ledy zamrażarki						
Maszyny do lodów /kons./						
Komory chłodnicze						
Witryny chłodnicze						
Barretory bufetowe						
Kasy kelnerskie						
Kasy rejestracyjne						
Ledy piwne.						

7. Jakie są przyczyny niewykorzystania maszyn i urządzeń?

Nazwa urządzenia	Rok zakupu	pełnosprawne			nieczynne		
		zbyt duże	brak kom- odol- ność	plek- sowej mechan- niza- cji	brak czę- ści zmien- nych	trud- ności w ob- słu- dze	inne
Kotły parowe							
Pielnie wyrotne							
Kociłki wyrotne							
Piekarniki wolno- stojące							
Trzony gazowe							
Łady beczkowe							
Kasprasy do kawy							
Maszyny do mycia naczyn							
Wyparzacze do naczyn							
Stół podgrzewczy							
Obieraczk i płucak- obieraczk							
Maszyny uniwersalne z przyrządami							
Maszyny do rozdreb- niania mięsa							
Młynki do kawy							
Miksery beczowe							
Ubijaczk cukier.							
Szafy chłodnicze							
Łady chłodnicze							
Łady zamrażarki							
Maszyny do lodów /kons./							
Komory chłodnicze							
Witryny chłodnicze							
Saturatory bufetowe							
Kasy kelnerskie							
Kasy rejestracyjne							
Łady piwne.							

8. Wprowadzenie których nowych maszyn i urządzeń przyczynia się:
- do ograniczenia zatrudnienia - zwiększenia zatrudnienia?
- nie ma zasadniczego wpływu na stan zatrudnienia

9. Czy zdaniem Pana/i/ niedostateczne zatrudnienie i kwalifikacje zatrudnionego personelu są przeszkodą usprawnienia pracy w zakładzie?

Tak

Nie

10. Które urządzenia są uciążliwe dla otoczenia / zbyt głośno pracują - reklamacje/?

11. Jaki jest system zaopatrzenia zakładu w posiłki:

- produkcja własna w zapleczu / zakład samodzielny/
- dostarczanie z innych zakładów / zakład zależny/
- zakład produkujący dla siebie i na potrzeby innych zakładów / zakład matka/

12. Co zdaniem Pana/i/ należałoby zmienić w organizacji i sposobie zaopatrzenia zakładu gastronomicznego, w którym Pan/i/ pracuje?

13. Czy zdaniem Pana/i/ dostarczanie do zakładu półfabrykatów z centralnej przygotowalni przyczyniłoby się do usprawnienia pracy w zakładzie?

Tak

Nie

14. Jeżeli tak, wymienić jakie półfabrykaty należałoby dostarczać do zakładu gastronomicznego produkującego posiłki?

15. Czy zdaniem Pana/i/ należałoby zmienić przepisy dotyczące zaopatrywanie się:

- | | | |
|-----------------|-----|-----|
| - na targowisku | tak | nie |
| - w detalu | tak | nie |

16. Czy zaopatrywanie się zakładu w płody rolno-ogrodnicze w hurcie państwowym utrudnia pracę w zakładzie?

Tak

Nie

17. Jeśli tak, to jakie przyczyny uważa Pan/i/ za najistotniejsze:

- częste braki towarowe
- nieświeży surowiec
- nieterminowość dostaw
- inne / jakie?/

18. Czy częstotliwość dostaw oraz godziny ich dokonywania są zdaniem Pana/i/ właściwe?

Tak Nie

19. Jeśli tak, proszę określić na czym ta niewłaściwość polega i w jakim kierunku należy dokonać zmian?

20. Czy na Pan/i/ wpływ na uzupełnienie wyposażenia zakładu w maszyny i urządzenia / zakup nowych i wymiana istniejących/ oraz na przeprowadzenie w zakładzie remontów bieżących?

Tak Nie

21. Co zdaniem Pana/i/ należałoby zmienić w sposobie zamawiania i przydziału nowych maszyn i urządzeń?

22. Czy zdaniem Pana/i/ wyeliminowanie wadliwych mających charakter obowiązujący /wielkość obrotu i jego struktura, zatrudnienie, zysk/ przyczyniłoby się do usprawnienia pracy w zakładzie?

Tak Nie Brak opinii

23. Czy obecny system zarządzania / zasady wynagradzania i charakter wielkości obowiązujących/ uzależnia ocenę zakładu, wynagrodzenie pracowników, przydzielone środki materialne, liczbę zatrudnionych pracowników od wielkości ujętych w planie?

Tak Nie Nie wiem

24. Jaki na Pana/i/ wpływ na stan zatrudnienia w zakładzie oraz na:

Wyszczególnienie	mam pełną swobodę	mam prawo wnioskować i opiniować	nie mam zasadniczego wpływu
- Przyjmowanie pracowników			
- Zwalnianie pracowników			
- Awansowanie pracowników			
- Wyróżnianie pracowników			
- Karanie pracowników			

25. Czy zwiększenie Pana/i/ kompetencji w zakresie wymienionym w pytaniu poprzednim wpłynęłoby na poprawę wyników pracy zakładu?

Tak Nie

26. Czy stosowane obecnie w zakładzie receptury są obowiązujące?

Tak Nie

27. Jeżeli tak, czy zdaniem Pana/i/ korzystniejsze by było zmniejszenie obowiązku stosowania receptur?

Tak Nie

28. Czy zdaniem Pana/i/ obowiązujące obecnie marże na poszczególnych podstawowych surowcach / warzywa, ziemniaki, mięso, zbożowo-mączne, nabiał/ są dostatecznie zróżnicowane biorąc pod uwagę ich wartość i przechłanność?

Tak Nie

29. Jeżeli nie, to na jakie surowce należałoby marżę zmniejszyć?

30. Czy obowiązujące zasady różnicowania wynagrodzenia dla pracowników preferujących produkcję własną są wystarczające dla zainteresowania pracowników zwiększeniem produkcji własnej kosztem alkoholu?

Tak Nie Nie wiem

31. Czy wyeliminowanie z planu obrotu sprzedaży alkoholu byłoby zdaniem Pana/i/ społecznie uzasadnione i wpłynęłoby na zmniejszenie sprzedaży alkoholu?

Tak Nie

32. Jak Pan/i/ ocenia przygotowanie do zawodu absolwentów zasadniczych i średnich szkół gastronomicznych?

bardzo dobrze, dobrze, dostatecznie, słabo,
śle

33. Czy obowiązujący system rozliczeń szefa kuchni/skomplikowany i odnoszący się do poszczególnych drobnych surowców /można by uprościć bez ujemnego wpływu na zabezpieczenie mienia społecznego?

Tak Nie

34. Jeżeli tak, to w jakim kierunku powinny iść ewentualne uproszczenia?

35. Na ile lat zawarł Pan/i/ umowę agencyjną?

36. Czy zdaniem Pana/i/ umowy agencyjne powinny być zawierane na okres dłuższy?

Tak Nie

37. Jeżeli tak, to orientacyjnie na ile lat?

38. Jakie zdaniem Pana/i/ dodatkowe uprawnienie należałoby przyznać agentowi?

39. Czy zdaniem Pana/i/ z punktu widzenia rentowności zakładu oraz możliwości zaspokojenia potrzeb celowa jest budowa

małych, średnich, dużych zakładów gastronomicznych a może kombinatów gastronomicznych?

40. Proszę uniesiednić dłaczego?

Na zakończenie uprzejmie prosimy o podanie niektórych danych
personalnych oraz informacji o zakładzie gastronomicznym:

I. Dane osobowci:

Wykaz treści

Zajmowane stanowisko

Ilość lat pracy w gastronomii

Ilość lat pracy na kierowniczym stanowisku

II. Dane dotyczące lokalu gastronomicznego:

Nazwa przedsiębiorstwa w skład którego wchodzi zakład gastronomiczny.

Rođen: 1. oktobra

Kategorie

Liczebność miejsc konsumpcyjnych	stałych	sezonowych
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		
82		
83		
84		
85		
86		
87		
88		
89		
90		
91		
92		
93		
94		
95		
96		
97		
98		
99		
100		

Liczba zatrudnionych w zakładzie

Powierzchnie zakładu ogólnego

w tym miejsce

Wielkość obrotu w 1971 z ogółem

Lokalizacja zakładu - w centrum Śródmieścia, dzielnicy,
w osiedlu mieszkaniowym, peryferyjnym.

Karta obserwacji

lokalu gastronomicznego

/nazwa zakładu/

Miejscowość

Data i dzień obserwacji

1. Nr obserwacji

2. Natężenie ruchu konsumentów

a/ w których godzinach jest mało dużo

b/ ile minut przeciętnie klienci czekają na wolny stółik
w okresie dużego ruchu ¹

c/ czy sprawnie przebiega wydawanie posiłków i inkasowanie rachunków?

3. Czy liczba osób obsługujących w lokalu gastronomicznym jest
zmienne do natężenia ruchu klientów?

4. Obsługa kelnerska /szybka, uprzejma, umiejętnie podejmuje, jak
długo czeka się na rachunek?

5. Obsługa bufetu

6. Braki w zaopatrzeniu klientów w posiłki i napoje chłodzące
/czy napoje chłodzące podaje się z lodu, a posiłki gorące?/

7. Stan higieniczny lokalu

8. Jakie dodatkowe usługi należałoby uruchomić w danym lokalu
gastronomicznym?

9. Kiedy i jakiego typu danie wykreślone są najczęściej z karty
/podeś godzinę/

10. Ilość dań w karcie: mięsne, bezmięsne

11. Inne uwagi:

Uwaga: 1. Odnosi się do restauracji i kawiarni.

A n k i e t a

skierowana do kierowników zakładów gastronomicznych
na Węgrzech.

Miejscowość

Nazwa zakładu

Rodzaj zakładu

Liczba miejsc konsumpcyjnych

Liczba zatrudnionych przeciętnie w roku

Liczba zatrudnionych przeciętnie w sezonie

Wartość obrotu / sprzedaży / w ostatnim roku /1972/

w tym wartość sprzedaży produkcji własnej

Wartość sprzedaży napojów alkoholowych

Wartość środków trwałych / ostatni rok/

- własnych

- obcych

- brutto

- netto

Ostateczny zysk netto w tys. Ft / ostatni rok/

Ostateczna strata netto w tys. Ft /ostatni rok/

1. Od jak dawna funkcjonuje Pański zakład

do 3 lat, 3-5, 5-10, 10 i więcej

2. Czy zakład znajduje się w budynku specjalnie wybudowanym
na ten cel /starym, nowym/, czy też w budynku mieszkalnym
/starym, nowym/.

3. Czy powierzchnia zaplecza jest wystarczająca dla wykorzysta-
nia istniejącego wyposażenia oraz do stosowania nowych urząd-
zeń tak nie

4. Jeżeli nie, to czy jest to wynikiem

- zbyt małej powierzchni
- niepełnego wyposażenia w instalacje
- wadliwego rozmieszczenia pomieszczeń
- inne, jakie?

5. Jak Pan/i/ ocenia wyposażenie swojego zakładu w maszyny i urządzenia?

- b.dobre
- dobre
- dostateczne
- zadowalające
- złe

6. Jakie i ile urządzeń Pan/i/ posiada i jak Pan/i/ ocenia ich zdolność użytkową

	Liczba ogółem	Liczba maszyn starszych	Liczba maszyn nowoczesnych
urządzenia grzewcze /kotły, ekspresy, maszyny do mycia naczyń, wyprężacze do naczyń/			
urządzenia mechaniczne /obieracze, maszyny do mięsa, młynki do kawy, ubijarki/			
urządzenia chłodnicze /szafy chłodnicze, lody chłodnicze, komory chłodnicze itp/			
inne maszyny i urządzenia /kasy kelnerskie, rejestrujące/			

7. Czy wszystkie maszyny i urządzenia znajdujące się w zakładzie są czynne

Tak Nie

8. Czy wszystkie maszyny i urządzenia są przez Pana/nie/ w pełni wykorzystywane?

Tak Nie

9. Jeżeli nie, to czy jest to wynikiem

- zbyt dużej zdolności przerobowej
- brakiem części zamiennych
- trudności w obsłudze
- brak mechanizacji kompleksowej
- inne, jakie?

10. Czy odczuwa Pan/i/ brak jakiegokolwiek maszyn i urządzeń

Tak Nie

11. Czy ma Pan/i/ trudności z zakupem nowych urządzeń

Tak Nie

12. Jeżeli tak, to czy jest to spowodowane

- długim okresem realizacji zamówień
- brakiem na rynku odpowiednich maszyn
- inne, jakie?

13. Czy częstotliwość zaopatrzenia oraz godziny, w których jest ono realizowane są zdaniem Pana/i/ właściwe?

Tak Nie

14. Jeżeli nie, to na czym ta niewłaściwość polega i w jakim kierunku należy dokonać zmian

15. Czy korzysta Pan/i/ z wyrobów dostarczanych z centralnej pralgotowni

Tak Nie

16. Czy uważa Pan/i/, że ta forma zaopatrzenia zakładów jest korzystna zarówno z punktu widzenia rentowności zakładu jak i konsumenta

Tak Nie

17. Czy zwiększa Pan/i/ zatrudnienie w okresie wzmożonego
nastąpienia ruchu konsumentów

Tak Nie

18. Czy istnieją trudności w uzyskaniu pracowników

Tak Nie

19. Jeżeli tak, to czy:

- personelu kierowniczego
- szefa kuchni
- kelnerów
- pomocniczego niewykwalifikowanego personelu kuchennego
- uczniów.

20. Czy trudności w uzyskaniu pracowników wynikają z:

- ogólnego niedoboru
- relatywnie niskiego wynagrodzenia nie stwarzającego
dostatecznego zainteresowania pracowników
- systemu płac nie odpowiadającego pracownikom

21. Czy uważa Pan/i/, że obecna samodzielność zakładu w zakresie
oferowanego asortymentu usług i potrzeb zapewnia Panu/i/
dostatecznie elastyczne dostosowanie się do rynku

Tak Nie

22. Jeżeli nie, to czy wynika to z:

- niedostatecznej operatywnej samodzielności finansowej,
- niewystarczającej swobody w ustalaniu cen i marż,
- niewystarczającego elastycznego systemu kredytowania
lub dotowania inwestycji uniemożliwiającego ekspansję
przedsiębiorstwa.

23. Czy obecny system wynagrodzenia stwarza dostateczne bodźce
materiałnego zainteresowania dla:

- | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|
| - kierowników zakładów | tak | nie |
| - kelnerów | tak | nie |
| - szefa kuchni | tak | nie |
| - pomocniczego personelu kuchennego | tak | nie |

BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA
W ŁODZI

Rps 2038