XXI ZJAZD KPZR

Uważny czytelnik obszernych materiałów, jakie przyniósł Nadzwyczajny Zjazd KPZR bez trudu dostrzeże, że był on dalszym ogniwem tych linii rozwojowych socjalizmu i międzynarodowego ruchu robotniczego jako całości, które zapoczątkował Zjazd XX. Chociaż wprowadzanie w życie myśli XX Zjazdu spotkało się w Związku Radzieckim z uporczywym przeciwdziałaniem ze strony grupy ludzi, którzy w sposób dogmatyczny i biurokratyczny ująć chcieli dalszy rozwój społeczeństwa radzieckiego — to jednak głównym nurtem popłynęła śmiała, analizująca politykę myśl tamująca skostnienie, bierność i kurczowe trzymanie się schematów.

Zjazd mógł więc z powodzeniem podsumować i zatwierdzić tak kapitalne posunięcia, jak przebudowa zarządzania przemysłem i budownictwem, reorganizacja ośrodków maszynowo - traktorowych, zniesienie dostaw obowiązkowych. Podkreślając pomyślne wykonanie planów w 1958 r. we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej (produkcja przemysłowa wzrosła w ciągu tego roku o 10 proc. zamiast planowanych 7,6 proc.) jeszcze raz powrócono do krytycznej oceny sytuacji rolnictwa w przeszłości, jeszcze raz ustosunkowano się krytycznie do wszystkiego, co przeszkadzało rozwojowi kołchozów i sowchozów, jeszcze raz zwrócono uwagę na rolę przywróconej zasady materialnego zainteresowania wszystkich pracowników wsi we wzroście produkcji artykułów rolnych.

Zjazd sumując niewątpliwie wyniki w rozwoju przemysłu, budownictwa i rolnictwa, daleki był od przeceniania osiągniętego poziomu, podkreślając równocześnie niewątpliwe sukcesy, szczególnie w dziedzinie postępu technicznego, który najdobitniej wyraził się we wprowadzeniu w nasz system słoneczny nowej planety.

Trudno jest przekazać w formie krótkiej refleksji pełny zespół wskaźników, które charakteryzują kierunki rozwoju gospodarki radzieckiej w latach 1959—1965. Nie ulega jednak wątpliwości, że tym, co globalnie, syntetycznie charakteryzuje plan siedmioletni, jest zadanie dokonania decydującego kroku w kierunku prześcignięcia w możliwie najkrótszym czasie najbardziej rozwiniętych krajów kapitalistycznych pod względem produkcji na głowę ludności. Wprawdzie nie stawia się tutaj absolutnie sprecyzowanych terminów, niemniej wysuwano przypuszczenia, że po wykonaniu planu siedmioletniego trzeba będzie zaledwie pięciu lat, aby doścignąć i wyprzedzić Stany Zjednoczone. Do tego czasu, a być może i wcześniej — powiedział na Zjeździe Nikita Chruszczow — Związek Radziecki wysunie się na pierwsze miejsce w świecie zarówno pod względem absolutnych rozmiarów produkcji, jak i pod względem produkcji na głowę ludności.

W parze z tym ogólnym zadaniem poszły zamierzenia w dziedzinie poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. Oprócz tradycyjnych akcentów na rolę przemysłu ciężkiego, a w szczególności hutnictwa żelaza i metali kolorowych, rzuca się w oczy szczególny nacisk, jaki położony został na rozwój przemysłu chemicznego (prawie trzykrotny wzrost produkcji) oraz przemysłu paliw (wydobycie ropy naftowej wzrośnie niemal dwukrotnie, produkcja gazu — prawie pięciokrotnie). Rola wskaźników w tych dziedzinach stanie się tym wyraźniejsza, jeżeli przypomnieć, że zaplanowane zwiększenie globalnej produkcji przemysłowej w roku 1965 w porównaniu z rokiem 1958 wynosi 80 proc. (Grupa A — wzrost o 85—88 proc., grupa B — wzrost o 62—65 proc.).

W dziedzinie rolnictwa głównym kierunkiem na najbliższe lata jest nadal wszechstronne zwiększanie produkcji zbożowej, jako podstawy całej produkcji rolnictwa. W przeciwieństwie jednak do ekstensywnej metody wzrostu produkcji zbożowej w ostatnich latach, kładzie się nacisk na rozwój gospodarki intensywnej, na zwiększenie plonów zbóż z hektara przeciętnie o 3 do 4 q.

Przy ogólnym wskaźniku wzrostu globalnej produkcji rolnej o 70 proc., produkcja mięsa ma wzrosnąć dwukrotnie, owoców i jagód co najmniej czterokrotnie, a warzyw, jak to zostało sprecyzowane — tyle, ile trzeba na pełne pokrycie zapotrzebowania ludności.

Wyrazem nastawienia się na nowe kierunki rozwojowe są inwestycje. W latach 1959—1965 w porównaniu z latami 1952—1958 najszybciej rosną inwestycje w przemyśle chemicznym (pięciokrotnie), w przemyśle leśnym, papierniczym i drzewnym — (ponad dwukrotnie), w przemyśle naftowym i gazowym (prawie 2,5-krotnie), w przemyśle lekkim i spożywczym (ponad dwukrotnie). Stosunkowo wolniej rosną inwestycje w innych gałęziach, np. w w przemyśle węglowym (wzrost o 20 proc.).

W przemyśle budowlanym i materiałów budowlanych przewiduje się przede wszystkim nie szybki wzrost inwestycji (przyrost w stosunku do lat 1952—1958 — 1,8 razy), lecz zasadnicze posunięcia w dziedzinie renowacji przedsiębiorstw i modernizacji urządzeń, co pozwoli na obniżenie nakładów finansowych i materiałów a także na zasadnicze obniżenie pracochłonności.

Obok zmian w proporcjach rozwoju ekonomicznego, położono nacisk na lepszą koordynację zadań w poszczególnych dziedzinach, która umożliwi bardziej harmonijny, bardziej wszechstronny rozwój gospodarki jako całości i pozwoli na wykonanie zamierzeń nie tylko we wskaźnikach globalnych, lecz także we wskaźnikach bardziej szczegółowych. Jest to więc plan, którego ideą jest niedopuszczenie do powstawania wewnętrznych dysproporcji. Nikita Chruszczow tak scharakteryzował to w swoim przemówieniu: „Przy sporządzaniu planu siedmioletniego przewidziano, aby mógł on być wykonany bez nadmiernego napięcia. Dlaczego tak postąpiono? Dlatego, że przy zbyt napiętym planie może się zdarzyć, że nie będzie on wykonany w poszczególnych dziedzinach, że niektóre gałęzie gospodarki nie otrzymają niezbędnych ilości surowców, materiałów i urządzeń, co może spowodować przestoje w zakładach produkcyjnych, a w konsekwencji niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnej; przestoje robotników ze wszystkimi wypływającymi stąd następstwami. To właśnie ekonomiści nazywają dysproporcjami".

Zagadnienia usprawnienia planowania, roli aparatu planującego i roli ekonomistów, kilkakrotnie i w różnych kontekstach analizowane były w referacie zjazdowym. Zadania ekonomistów formułowane były wszędzie tam, gdzie była mowa o oszczędności nakładu pracy żywej i uprzedmiotowionej, o efektywności inwestycji i o rozrachunku gospodarczym. Pomyślne wykonanie zadań przewidzianych planem, stwierdził Chruszczow, pozostaje w nierozerwalnym związku z koniecznością znacznego usprawnienia pracy

DOKOŃCZENIE NA STRONIE 8

W NUMERZE

Resorty o zaopatrzeniu materiałowym — str. 4
BOLESŁAW WARZECHA — Decyduje system zaopatrzenia — str. 6
STEFAN FRENKEL — Mity i ich konsekwencje — str. 8

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA — 15 lutego 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 7/387

Z obrad sejmowych nad planem i budżetem

Zmiany w podziale DOCHODU NARODOWEGO

STANISŁAW KUZIŃSKI

Na początku 1959 r. można już z dużym prawdopodobieństwem zarysować dwa dosyć wyraźne podokresy bieżącego planu 5-letniego. Okres pierwszy mieści się w latach 1956 i 1957. Jego wyróżniającą cechą był szybszy wzrost dochodów ludności niż wynikałoby to ze wzrostu produkcji i „normalnych" —jeżeli tak można powiedzieć — proporcji podziału, z rytmicznych, odpowiednio według lat, zadań pięciolatki. Cechą charakterystyczną tego okresu jest bardzo silne przyspieszenie rozwoju rolnictwa i głębokie przekształcenie handlu zagranicznego w postaci częściowego odejścia od eksportu surowców a znacznie większego rozwoju eksportu wyrobów przemysłu maszynowego.

Okres drugi rysuje się na lata 1959 —1960, a poszczególne jego elementy i charakterystyczne cechy wystąpiły już w 1958 r. Ten drugi okres wyróżnia się stosunkowo wolniejszym wzrostem spożycia w porównaniu ze wzrostem produkcji oraz pewnym zwiększeniem inwestycji w przemyśle, których poziom od szeregu lat pozostawał niewiele podniesiony.

Różnice pomiędzy tymi dwoma okresami nie są jednak na tyle zasadnicze, aby zmieniały charakter całokształtu bieżącego planu 5-letniego. Jego główne zadania nadal polegają na naprawieniu proporcji między wzrostem produkcji i wzrostem spożycia poprzez szybszy rozwój rolnictwa i przemysłu konsumpcyjnego. Świadczą o tym wysokie wskaźniki produkcji i inwestycji projektowane dla gałęzi gospodarki pracujących bezpośrednio na potrzeby ludności. Możemy z całą pewnością oczekiwać, że zadania w dziedzinie stopy życiowej zostaną w pełni wykonane.

Pomiędzy 1953 a 1957 rokiem dochód narodowy podzielony wzrósł o 47%, natomiast akumulacja w gospodarce narodowej liczona na 1 mieszkańca wzrosła w tym czasie tylko o 5%. Pomiędzy 1953 a 1956 rokiem akumulacja liczona na 1 mieszkańca obniżyła się nawet do poziomu 86% w stosunku do 1953 roku. Na 1 mieszkańca akumulacja w 1953 roku wynosiła 2.100 złotych, w 1957 roku — 2 200 złotych, w 1956 roku natomiast — 1 800 złotych. A więc można byłoby z dużym przybliżeniem scharakteryzować rok 1956 i rok 1957, jako zwyczajną odwrotność, z punktu widzenia podziału dochodu narodowego, roku 1953. W 1953 roku osiągnięto bardzo wysoki przyrost wytworzonego dochodu narodowego. Udział akumulacji wzrósł do najwyższego odsetka, a jednocześnie miał miejsce pewien spadek płac realnych i dochodów realnych. W 1956 i w 1957 roku odsetek wzrostu dochodu narodowego dalej spadał, udział akumulacji był znacznie niższy niż w poprzednich latach, a płace i dochody wzrosły w najwyższym odsetku po wojnie. Rok 1953 i 1956 57 są skrajnymi latami dwóch różnych etapów budownictwa socjalistycznego i dwóch różnych sytuacji politycznych, w jakich się ono dokonywało. W 1953 roku mieliśmy krańcowe naruszenie proporcji pomiędzy wzrostem produkcji i wzrostem spożycia na niekorzyść tego ostatniego. W ten sposób została w tamtych latach zburzona nieodłączna od socjalizmu harmonia pomiędzy produkcją a spożyciem, ale w 1956 i 1957 roku zburzona została ta harmonia na rzecz wzrostu spożycia.

Początkowe lata bieżącej 5-latki naocznie pokazały przejściowy i wyjątkowy charakter takiego układu stosunków pomiędzy wzrostem spożycia i akumulacji. W 1958 r. coraz bardziej niepokoić zaczęła długoletnia stabilizacja nakładów na inwestycje produkcyjne. Mianowicie pomiędzy 1953 a 1958 rokiem nakłady na inwestycje produkcyjne wzrosły zaledwie o kilka procent, podczas gdy dochód narodowy wzrósł o 47%. Osłabło nadmiernie tempo wzrostu przemysłu, zarówno w porównaniu z innymi krajami socjalistycznymi, jak i w stosunku do możliwości wzrostu już nagromadzonych. w go-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Rentowność — ważne zadanie PGR

WITOLD MARINGE

Opinia publiczna jest na ogół świadoma przemian, jakie po Październiku dokonują się w państwowych gospodarstwach rolnych, śledzi je z żywym zainteresowaniem i ocenia mniej lub bardziej pozytywnie. Często jednak wśród fachowców wyrażane są obawy przed zbyt radykalnymi posunięciami przy realizacji podstawowego zadania państwowych gospodarstw rolnych, jakim jest likwidacja deficytowej gospodarki a tym samym dużych dopłat Skarbu Państwa.

Porównanie niektórych danych z zamknięć rocznych PGR za lata 1956 i 1957/58 oraz z planu finansowo - gospodarczego 1958/59 roku, przedstawione w tabeli 1. obrazuje osiągnięcia gospodarcze i finansowe w tym przełomowym okresie.

Należy nadmienić, że od 1956 r. powierzchnia gruntów zajmowanych przez PGR uległa zmniejszeniu o ok. 7 proc. Dotyczy to przeważnie gruntów zakwalifikowanych pod zalesienie lub gruntów nie nadających się dla gospodarki wielkotowarowej, które przeszły do innych użytkowników.

Analiza pierwszego półrocza planu na rok 1958 59 (1 VII — 31.XII. 58 r.) upoważnia do wyrażenia poglądu, że chociaż plony będą nieco niższe od postulowanych (największa różnica występuje w ziemniakach z uwagi na wyjątkowo niepomyślne warunki atmosferyczne), to jednak końcowy wynik finansowy będzie prawdopodobnie utrzymany w preliminowanej wysokości i zamknie się deficytem 1,5 miliarda złotych.

Na wyniki podane w tabeli 1, które można w sumie oceniać jako dodatnie, wpłynął szereg czynników zarówno zależnych jak i niezależnych od kierowników i załogi gospodarstw, zależnych jak i niezależnych od polityki cen lub innych posunięć natury ekonomicznej. Zakres i wpływ tych czynników inaczej kształtował się w roku 1957/58 niż w roku następnym. W 1957/58 r. układ cen na artykuły rolnicze i przemysłowe nabywane przez rolnictwo kształtował się per saldo raczej ujemnie dla państwowych gospodarstw rolnych w porównaniu z układem cen w 1956 r., a więc nie wpływał dodatnio na wynik 1957/58 r. Duże natomiast oszczędności dała redukcja administracji, która w związku ze zmianami organizacyjnymi, jakie przeszły PGR w okresie do 1.VII.1958 r., objęła 40 proc. zatrudnionych zbędnych sił administracyjnych. Największy jednak wpływ na polepszenie wyników miało przeciwdziałanie najbardziej jaskrawym przejawom marnotrawstwa środków, co bezsprzecznie należy zapisać na dobro kierowników i załóg gospodarstw oraz aparatu nadzorującego.

Tabela 1

	1956	1957/8	plan 1958/9
a/ plony:			
4 zboża z mieszank. q/ha	11,9	13,6	14,8
buraki cukrowe	145,2	172,0	193,2
ziemniaki	106,0	101,6	123,7
rzepak	6,6	9,0	9,8
b/ produkcja zwierzęca:			
mleko od 1 krowy rocznie	2.198	2,321	2.496
c/ wartość produkcji towarowej w milionach zł. wg jednolitych cen zbytu roku 1957/58	5.275	6.175	7.058
d/ wynik finansowy - strata w milionach zł. x	4.737	3.322	1.500

x/ dla 1956r. w cenach porównywalnych: 5,317 mil. zł.

W bieżącym roku gospodarczym 1958/59 na poprawę wyników będą miały poważny wpływ bardziej opłacalne ceny artykułów rolnych, zmniejszone świadczenia na rzecz ubezpieczalni, przejęcie inspektoratów na budżet państwa. Natomiast przejście wszystkich jednostek PGR na pełny rozrachunek gospodarczy,

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Oko w oko z big businessem

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

MR. CHARLES WHITE CONTRA MR. WALTER P. REUTER

Na pożegnalnym bankiecie w „Wade Park Manor Hotel" w Cleveland, pan Charles White, Przewodniczący Rady Dyrektorów koncernu „Republic Steel Corporation" (11 milionów ton stali rocznie) powiedział m. in. (cytuję z notatek) „na krajowym zjeździe działaczy Kościoła Episkopalnego, na dorocznej konferencji „Cór Ameryki", na ogólnoamerykańskim zjeździe weteranów II Wojny Światowej, etc, etc. wszędzie występuje pan Walter P. Reuther, (Przewodniczący Zw. Zaw. Pracowników Przemysłu Samochodowego, wiceprzewodniczący centrali związkowej AFL-CIO) mówi o potrzebach i zadaniach świata pracy i z reguły odnosi duży sukces... Natomiast stanowisko, polityka i dążenia amerykańskiego przemysłu — któremu Ameryka zawdzięcza swą wielkość — nie są dostatecznie propagowane i popularyzowane.

Postawiliśmy tę sprawę na Radzie Dyrektorów i oto mam przyjemność przemawiać już do 6-tej grupy profesorów, uczestników „Economics-in-Action-Program"...

Z dalszych wywodów dostojnego prelegenta wynikało jasno, że nie jest on w pełni zadowolony z opinii czy atmosfery panującej wokół „big business'u": za dużo się mówi o tych monopolach i oligopolach, o niepełnym wykorzystywaniu mocy produkcyjnych, o nadmiernej i niekontrolowanej potędze... A de facto? De facto „big business" jest sprawny, wydajny, korzystający z najnowszych osiągnięć nauki dla obniżenia kosztów i ulepszenia wyrobów, chce w równej mierze służyć i dbać o interesy konsumentów, akcjonariuszy i własnych pracowników." Ale jak uczynić tę „prawdę" własnością ogółu? „Niech jak najwięcej osób odwiedza nas i nasze zakłady — patrzy jak pracujemy; dyskutuje z nami — wie do czego dążymy. Wśród osób tych — profesorowie uniwersytetów, jako ci, którzy kształtują opinię młodzieży akademickiej — zajmują niewątpliwie szczególne miejsce".

„Economics — in Action-Program", (ekonomia w akcji) finansowany przez „Republic Steel", organizowany przez „Case Institute of Technology"[1]), w Cleveland, Ohio, gromadzi co roku grupę amerykańskich profesorów ekonomii (40—45 osób), którzy w ciągu miesięcznego pobytu w Cleveland mają możność zwiedzić szereg wielkich i mniejszych zakładów przemysłowych i handlowych oraz banków, spotkać się z kierownikami tych przedsiębiorstw na wspólnych dyskusjach i nieformalnych rozmowach przy kieliszku „dry Martini", uzyskać szereg informacji, zadać mnóstwo niedyskretnych pytań...

Jednym słowem, daje to okazję stanąć „oko w oko" z big business'em, co nie jest wcale łatwe dla przeciętnego profesora uniwersytetu, nie mówiąc już o t. zw. „szarym człowieku". Autor niniejszych uwag miał możność uczestniczyć w „Economics — in — Action Program" w lipcu 1958 r.

Samo miejsce kursu — Cleveland[2]), Ohio, jest doskonale wybrane. Cleveland — reklamowane jako „the best location in the nation" — najkorzystniej położone w kraju — ma rzeczywiście duży i różnorodny przemysł w zasięgu krótkiej autobusowej wycieczki. Świetna była również organizacja kursu: przed zwiedzaniem danego przedsiębiorstwa dostawaliśmy materiały statystyczne o nim i krótki opis jego dotychczasowej historii. Przez cały dzień kierownictwo przedsiębiorstwa było do naszej dyspozycji. Po zwiedzeniu zakładu (i przyzwo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

Kto i za czym nie nadąża

ZDZISŁAW PARYZIŃSKI

W związku z artykułem Zygmunta Janikowskiego pt. „Ministerstwo Finansów nie nadąża" (Nr 2) publikujemy nadesłany artykuł polemiczny pióra dyrektora Departamentu Księgowości Ministerstwa Finansów. Poza tym artykułem otrzymaliśmy jeszcze kilka innych wypowiedzi polemizujących z tezami Z. Janikowskiego. Do problemu tego powrócimy więc jeszcze w niedługim czasie.

REDAKCJA

Dyskutując nad zagadnieniem rozmiaru ewidencji księgowej i sprawozdawczości uwzględnić trzeba niewątpliwy fakt, że kierowanie skomplikowaną machiną nowoczesnego przedsiębiorstwa wymaga poważnej liczby danych cyfrowych, charakteryzujących w sposób adekwatny przebieg procesów gospodarczych. Zjawisko to jest obserwowane z jednakowym bez mała nasileniem w przedsiębiorstwach zarówno typu socjalistycznego, jak i kapitalistycznego. Istota zagadnienia sprowadza się do ustalenia zespołu cyfr rzeczywiście niezbędnych i zastosowania takiej organizacji pracy i urządzeń technicznych, które pozwolą na uzyskanie optymalnych danych sprawozdawczych przy minimalnych kosztach.

Dane sprawozdawcze służą zaspokojeniu potrzeb różnych „konsumentów": przedsiębiorstwa, zjednoczenia, ministerstwa resortowego, banku finansującego, Ministerstwa Finansów, Głównego Urzędu Statystycznego. Istniejąca sprawozdawczość jest więc w pewnym sensie wypadkową żądań — częstokroć sprzecznych — szeregu kontrahentów. Kojarzenie sprzecznych interesów nie jest rzeczą prostą, stąd też i w zakresie doboru wskaźników sprawozdawczych istnieją rozbieżności poglądów. Nie budzi natomiast wątpliwości twierdzenie, że metody i urządzenia techniczne służące opracowaniu danych sprawozdawczych są niesłychanie prymitywne i co za tym idzie — kosztowne.

Prawdziwa dyskusja rozpoczyna się jednak przy rozważaniu, co można konkretnie bez szkody dla bezpieczeństwa mienia społecznego i minimalnych celów poznawczych wyeliminować, względnie uprościć. Jak uczy doświadczenie, nie rzadko zastosowanie pozornych uproszczeń powodowało w konsekwencji stworzenie gruntu dla przestępczych manipulacji z jednej strony i prowadziło do często bardzo kosztownego zdobywania niezbędnych danych cyfrowych bezpośrednio z materiałów źródłowych.

Dalszym istotnym zagadnieniem, koniecznym dla rozważenia spraw poruszonych przez autora, jest ustalenie zakresu kompetencji w rozwiązywaniu zagadnień różnego stopnia szczegółowości. Tak więc Ministerstwo Finansów reguluje podstawowe zasady ewidencji księgowej i sprawozdawczości w skali całej gospodarki narodowej. Ponadto opracowuje pewne wzorcowe rozwiązania z zakresu techniki i organizacji ewidencji. Nie mają one charakteru obligatoryjnego, ale ułatwiają pracę działów księgowości, które z kolei adaptują rozwiązania wzorcowe poprzez uwzględnienie w nich warunków specyficznych dla danego działu gospodarki narodowej, gałęzi i przedsiębiorstwa. Normowanie ewidencji księgowej nosi różny charakter na różnych szczeblach zarządzania. Przepisy o charakterze generalnym i ogólne wytyczne nabierają branżowego charakteru w miarę przybliżania się do przedsiębiorstwa. Nie tylko resort czy zjednoczenie, ale i przedsiębiorstwo musi mieć i ma obecnie daleko szersze uprawnienia w zakresie przystosowywania przepisów ogólnych do szczególnych warunków technologicznych, topograficznych, organizacyjnych i innych.

Im więcej cech specyficznych, branżowych wykazuje dany problem, tym bardziej celowe i konieczne staje się pozostawienie przedsiębiorstwu możliwości wyboru i adaptacji. Przykładowo niesłuszne byłoby określanie przez Ministerstwo Finansów techniki księgowej, jaką dane przedsiębiorstwo powinno stosować, niesłuszne też byłoby przesądzanie form organizacyjnych komórki księgowości. W ubiegłym okresie Ministerstwo Finansów forsowało pewne formy ewidencji (np. metodę rejestrową), uznane za postępowe, nie posuwając się jednak do nadania im obligatoryjnego charakteru. Praktyka ta wywołała słuszną krytykę, i dlatego obecnie stosowanie takiej czy innej techniki nie jest w żadnej formie uzależnione od zgody Ministerstwa Finansów. Proponowane przez Ministerstwo Finansów rozwiązania, aby mogły być przyjęte i stosowane, muszą przemawiać same za siebie, bez opierania się o autorytet władzy.

Podobnie jak technika księgowa, lub może w większym jeszcze stopniu, nie nadają się do centralnego i generalnego regulowania sprawy organizacji pracy komórek księgowości.

Organizacja pracy komórki księgowości uwzględniać musi szereg elementów i ich rozmaite kombinacje, których nie sposób przewidzieć i określić. Ponadto na mocy innych przepisów określenie organizacji poszczególnych komórek przedsiębiorstwa należy do jego niespornych kompetencji.

Jest rzeczą ludzką, że błędy i winy niepopełnione, a niesłusznie przypisywane, najbardziej rozgoryczają. Tak niestety często dzieje się z księgowością i księgowymi. Istnieje głęboko zakorzeniona niechęć do badania rzeczywistych źródeł i przyczyn obserwowanych braków czy nieprawidłowości, o wiele łatwiej krytykować objawy niż dochodzić do tego, co je powoduje. Księgowość i sprawozdawczość akumulują w sobie wszystkie braki i błędy, jakie popełnione zostały we wszystkich ogniwach i na wszystkich szczeblach zarządzania gospodarką. Przyczyna tego leży we wtórnym, pochodnym charakterze księgowości i sprawozdawczości.

Skomplikowany system płac powoduje odpowiednią rozbudowę dokumentacji i ewidencji; skomplikowany system planowania i finansowania inwestycji prowadzi praktycznie do ujęcia działalności inwestycyjnej w odrębną całość; rozliczenia z budżetem urosły do poziomu wiedzy ezoterycznej ze względu na wielorakość i wielostopniowość tych rozliczeń oraz konieczność dostosowania księgowości w przedsiębiorstwach do wymogów księgowości budżetowej; systemy kredytowe, planowania, rozliczeń i inne często incydentalne decyzje finansowe powodują konieczność rozbudowy ewidencji księgowej. Ponadto zjawiają się co pewien okres czasu specjalne, można powiedzieć koniunkturalne, zainteresowania, które również znajdują wyraz w postulatach rozbudowy ewidencji i sprawozdawczości. Specjalne zainteresowanie budziły np. zagadnienia rozliczeń z przedsiębiorstwami prywatnymi, ze względu na nasilenie przestępczości na styku dwóch sektorów, sprawa kształtowania się zapasów materiałowych itp.

Oczywiście, mimo działania szeregu czynników determinujących rozmiar i zakres ewidencji księgowej i sprawozdawczości istnieje sfera działania całkowicie uzależniona od pionu księgowości, poczynając od Ministerstwa Finansów, a kończąc na księgowości przedsiębiorstwa czy zakładu.

Rozważmy sprawę pracochłonności analityki kosztów. Analityka kosztów określana jest przez plan techniczno - przemysłowo - finansowy. Plan tpf ustala i zatwierdza we wszystkich wskaźnikach zarówno ilościowych jak i jakościowych przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo ustala również swą szczegółową organizację, tzn. ilość wydziałów podstawowych, pomocniczych itp. Księgowość kontroluje wykonanie planu kosztów w przekroju takich miejsc powstawania kosztów i ich elementów, jakie zostały przyjęte w planie tpf. Załamywanie rąk autora nad faktem prowadzenia „rejestrów" warsztatu stolarskiego, ślusarskiego, elektrycznego itp., często zatrudniających po kilka osób, jest może i w konkretnym przypadku słuszne, ale po co tu czekać na Ministerstwo Finansów i czego się po nim spodziewać?

Strach pomyśleć, co by się stało, gdyby Ministerstwo Finansów nadążyło. Z całą pewnością istnieje jeszcze sporo rutynizmu w pracy komórek księgowości poszczególnych zakładów. Skutkiem tego jest wykonywanie szeregu czynności zbędnych lub mało potrzebnych. Z drugiej strony nie można zapominać, że kierownictwu zakładu dla prawidłowego kierowania gospodarką, dla usuwania marnotrawstwa potrzeba szeregu szczegółowych danych, zwłaszcza w zakresie rachunku kosztów. Znalezienie optymalnego rozwiązania — to jedno z głównych zadań gł. księgowego zakładu we współpracy ze swoim kierownictwem i komórką księgowości jednostki nadrzędnej.

Bezsprzecznie słusznie uważa autor, że rozliczenie zużycia surowca jest czynnością pracochłonną i tu pozwolę sobie zacytować: „Czas już najwyższy, ażeby opracować odpowiednie tablice pomiarowe, na których podstawie kosztowiec szybko i łatwo wyliczy sobie zużycie surowca na produkcję wykonaną". Autor, jak widać, traktuje pracowników księgowości przedsiębiorstw przemysłu włókienniczego, zjednoczenia i Ministerstwa Przemysłu Lekkiego jak niedorozwinięte dziecko, które samo nie wpadnie na pomysł opracowania najprostszych środków ułatwiających pracę. Można oczywiście opracować szereg innych jeszcze tabel pomocniczych dla obliczania np. wynagrodzeń, podatku od wynagrodzeń itp., ale czy naprawdę ma to robić Ministerstwo Finansów? Zupełnie przy tym pomijam fakt, że sam sposób rozliczania zużycia surowca nie w drodze ustalania faktycznego zużycia, ale przy pomocy umownych tablic może budzić jak najżywszy protest.

Dalsza sprawa — to problem rozliczania delegacji, problem, który doczekał się bardzo poważnej literatury przedmiotu. Znane są też próby rozwiązania tego zagadnienia poprzez wprowadzenie obowiązku stemplowania delegacji służbowych dla zapobieżenia inkasowania przez pracowników różnicy pomiędzy ceną środka lokomocji przysługującego pracownikowi a ceną (niższą) środka lokomocji faktycznie wykorzystanego.

Autor proponuje, ażeby dla uniemożliwienia tych praktyk przedsiębiorstwo samo wykupywało bilet. Potraktujmy przez chwilę projekt ten poważnie, jak na to zresztą nie zasługuje. Czy sposób ten rzeczywiście wyeliminuje możliwości nadużyć? Oczywiście, że nie. Pomijając trudności techniczne w jego realizacji (podróże okrężne), jaka jest gwarancja, że wykupujący bilet („przedsiębiorstwo" jest abstrakcją i jako takie biletu nie kupi) pracownik przedsiębiorstwa nie odda „koleżeńskiej przysługi" i wykupi bilet niższej klasy, rozliczając wyższą?

Przy tym wszystkim nie ma absolutnie żadnych przeciwwskazań, aby jakiekolwiek przedsiębiorstwo zastosowało system zapobiegający nadużyciom, łącznie nawet z proponowanym, którego skuteczność wydaje się co najmniej problematyczna. Powstaje znowu pytanie, jakiego rodzaju zarządzenie Min. Finansów, zdaniem autora, jest konieczne, względnie co stoi na przeszkodzie, aby nowatorskie pomysły mogły wejść w życie.

Dalsza sprawa — to zagadnienie ewidencji materiałowej. Ewidencja materiałowa obok ewidencji płac jest z pewnością najbardziej pracochłonną czynnością. Czynności te, jak słusznie autor zauważa, są monotonne i mechaniczne, ale niestety nie zmechanizowane. Czy można więc w przemyśle, jak sugeruje autor, zrezygnować z prowadzenia ewidencji ilościowo — wartościowej, zadowalając się na wzór handlu detalicznego wyłącznie ewidencją wartościową. Zbędne jest chyba dodawać, że istnieje istotna różnica między handlem detalicznym i przemysłem i brak rozliczenia (ilościowego i wartościowego) zużycia materiałowego, zważywszy jego wielokierunkowość, podważa całkowicie prawidłowość rachunku kosztów. Koszt zużytych materiałów w szeregu gałęzi przemysłu stanowi decydujący wskaźnik, tak więc z kolei koszt takiego uproszczenia byłby stanowczo zbyt wysoki.

Następna dziedzina — to przedmioty nietrwałe. Wartość przedmiotów nietrwałych znajdujących się w użytkowaniu usprawiedliwia konieczność ich ewidencji, i to zarówno z punktu widzenia poprawności rachunku kosztów, jak i ochrony mienia społecznego. Niemniej jednak i tu nie tylko zezwolono na daleko idące uproszczenie, ale w dniu 9 marca 1956 r. wydane zostały przez Departament Księgowości Min. Finansów wytyczne i zalecenia opracowania uproszczonych branżowych metod ewidencji przedmiotów nietrwałych. Tak więc już na wstępie zaleca się stosowanie cen ewidencyjnych i tworzenie zbiorczych grup, a dalej likwidację przedmiotów o niskiej wartości jednostkowej lub krótkim okresie umarzania w drodze spisania ich w koszty w miesiącu wydania przedmiotu do eksploatacji.

Podobnie ma się sprawa z kapitalnym problemem systemów płac i to nie tylko w przemyśle włókienniczym, ale we wszystkich bez mała gałęziach gospodarki narodowej. Najostrzejsza krytyka księgowości z tytułu pracochłonności ewidencji płac nie przyczyni się nawet w najmniejszym stopniu do rozwiązania tego notabene bardzo trudnego problemu. Rozwiązaniem, tzn. krokiem wstępnym do rozwiązania tego zagadnienia byłoby podjęcie odpowiedniej uchwały rządu i rozpoczęcie poważnych studiów pod auspicjami Rady Ekonomicznej. Sprawa ma charakter ogólnopaństwowy i polityczny, nadaje się na zajęcie się nią przez kompetentne czynniki.

Teraz kilka słów na temat kasy i kasjera. Na wstępie zgodzić się trzeba z ogólną tezą autora, że z pewnością istnieją możliwości lepszej organizacji pracy kasjera i całego działu finansowego. Nie można jednak przy tym zapominać, że mamy do czynienia z przedsiębiorstwami typu socjalistycznego, gdzie istnieje bezsporny obowiązek zapewnienia ochrony mienia społecznego i w związku z tym wprowadzenie elementarnych zasad kontroli wewnętrznej jest absolutnie konieczne. Uproszczenie proponowane przez autora — to nic innego, jak połączenie dyspozycji i jej technicznego wykonania w ręku kasjera. Przeciwko elementarnym zasadom kontroli wewnętrznej i w związku z tym jako reguła jest nie do przyjęcia nawet w małych przedsiębiorstwach. Z całą pewnością w przedsiębiorstwach małych winny obowiązywać uproszczone metody działania, ale pozbawienie ich podstawowych elementów kontroli wewnętrznej prowadzi do powstania sytuacji paradoksalnej, w której nieuczciwe kierownictwo takiego przedsiębiorstwa znajduje się praktycznie w sytuacji grubo korzystniejszej od kapitalistycznego właściciela. Nie ryzykując bowiem wkładu kapitałowego, ciągnie nieopodatkowane korzyści z działalności przedsiębiorstwa, a ryzyko i straty przerzuca na budżet. A stworzenie okazji w konsekwencji w bardzo wielu przypadkach przyczynia i rodzi złodzieja. Skądinąd znowu wiadomo, że nie ma systemu kontroli wewnętrznej, który by był absolutnie pewny; z pewnością jednak sprawna jej organizacja bardzo utrudnia popełnianie nadużyć, ponieważ, aby je popełnić konieczna jest zmowa kilku pracowników na różnych szczeblach kierownictwa.

Autor wzdycha do dawnych, dobrych czasów: kiedy wszystko było jasne i proste. „Sine lege fidem rectumque colebat". Aby rozwiać złudzenie, że tylko w zbiurokratyzowanym przedsiębiorstwie socjalistycznym istnieją drakońskie przepisy, mające wyłącznie na celu mitręgę biurokratyczną, pozwolę sobie stwierdzić, że w praktyce amerykańskiej na wszystkie wypłaty gotówkowe (wpłaty idą na rachunek bankowy) kasjer wystawia asygnaty kasowe. Uzupełnienie zaś pogotowia kasowego następuje na podstawie sprawozdania (raportu) z załączonymi asygnatami kasowymi. Jeżeli więc już szukać analogii, to raczej z współczesnym wysoko zorganizowanym przedsiębiorstwem kapitalistycznym, a nie z zacofanym polskim „kiedyś".

Sprawa księgowości, jej uproszczenia przy jednoczesnym pełnym i właściwym wykorzystaniu jest poważna i wymaga wiele dobrej woli ze strony wszystkich zainteresowanych osób i instytucji. Jest z całą pewnością wiele do zrobienia we wszystkich dziedzinach związanych z księgowością i sprawozdawczością i polemika z poszczególnymi tezami i wnioskami autora nie może przesłaniać tego bezspornego faktu. Tylko szeroka dyskusja i wymiana poglądów na powyższe tematy mogą przyczynić się do poprawy tego stanu rzeczy.

Aby jednak dyskusja była owocna, konieczne jest spełnienie kilku warunków. Krytyka w poważnym piśmie ekonomicznym nie może ograniczyć się do tzw. „sygnalizowania", które opiera się na przeświadczeniu, że coś, gdzieś jest źle i za to ktoś jest odpowiedzialny. Jednym słowem, od tego typu krytyki należy domagać się gruntownej znajomości problematyki, analizy badanego zagadnienia, poważnego uzasadnienia wysuwanych wniosków. Nie zawadzi również trochę skromności w ferowaniu ocen i opinii.

dokończenie ZE STRONY 1

Zmiany w podziale dochodu

gospodarce narodowej. Dosyć istotne będzie porównanie rozpiętości w poziomie produkcji niektórych wyrobów pomiędzy Polską a Czechosłowacją i Związkiem Radzieckim. Rozpiętość ta, w odróżnieniu od lat poprzednich, w ostatnim okresie rosła na naszą niekorzyść. Na przykład w 1950 roku produkcja stali w Czechosłowacji w przeliczeniu na 1 mieszkańca wynosiła 240% poziomu, jaki osiągnęliśmy w tym roku w Polsce. W 1956 roku różnica ta się zmniejszyła na naszą korzyść, mianowicie w Czechosłowacji produkowano na 1 mieszkańca o 88 procent więcej stali niż u nas. W 1960 roku według założeń planu, różnica znowu wzrasta. W Czechosłowacji produkcja stali na 1 mieszkańca będzie o 110 procent wyższa niż u nas. Również w porównaniu ze Związkiem Radzieckim dynamika jest podobna. Pomiędzy 1956 a 1960 rokiem znowu zaczęła wzrastać różnica na naszą niekorzyść. Tak samo przedstawia się sprawa zarówno w porównaniu z Czechosłowacją jak i ze Związkiem Radzieckim w energii elektrycznej oraz we wszystkich paliwach w przeliczeniu na umowne. Natomiast na naszą korzyść rośnie produkcja kwasu siarkowego i cementu.

Nie ulega wątpliwości, że te różnice w tempie przyrostu produkcji niektórych podstawowych wyrobów mają swoje źródło w słabej dynamice inwestycji produkcyjnych, zwłaszcza w przemyśle ciężkim.

Nie byłoby to jeszcze samo przez się tak bardzo ujemnym zjawiskiem, gdyby nie pewna specyfika w procesach inwestycyjnych, która u nas zarysowała się w przeciągu lat ostatnich. Stabilizacja nakładów inwestycyjnych nastąpiła w momencie, kiedy nie zostały w pełni zakończone cykle produkcyjne w poszczególnych pionach przemysłu. Zarówno w chemii jak i w metalurgii czarnej, jak i w produkcji maszynowej. Stworzone zostały znaczne moce produkcyjne w zakładach produkujących wyroby bazowe. Nie zostały natomiast w poprzednim okresie zakończone budowy obiektów, które miały korzystać w swej produkcji z tych bazowych produktów. Na przykład mieliśmy swego rodzaju dysproporcje pomiędzy wielkością produkcji stali a wyrobów walcowanych, pomiędzy wielkością produkcji kwasu siarkowego, sody i innych wyjściowych produktów chemii a końcowymi produktami chemii.

Stabilizacja nakładów na inwestycje produkcyjne w przemyśle wtedy, gdy nie został w poszczególnych pionach zakończony cykl: surowce — półprodukty — wyroby gotowe, musiała wpłynąć obniżająco na efektywność procesu inwestowania jako całości. O ile z punktu widzenia poprawy proporcji pomiędzy spożyciem a produkcją bieżącą 5-latka jest jakościowo nowym etapem budownictwa socjalistycznego w naszym kraju, to z punktu widzenia rozwoju sił wytwórczych ten pierwszy etap przeciąga się co najmniej do końca 1960 roku, gdyż bieżąca dopiero 5-latka finalizuje niejako pewne zamknięte „naturalne" cykle produkcyjne. Wtedy gdy pozostają one otwarte, sparaliżowane są pewne kierunkowe zamierzenia dalszego rozwoju, gdyż nakłady zostają zdeterminowane, określone z góry brakującymi ogniwami mocy produkcyjnych w kompleksowych procesach produkcji przemysłowej.

Oczywiście, przejście do nowego układu proporcji dokonujące się w warunkach utrzymania poprzedniego, nadmiernego wobec ówczesnych możliwości, poziomu inwestycji, jest o wiele lepszym manewrem, niż gdyby miał się on dokonywać na drodze obniżenia absolutnego poziomu inwestycji. W innych krajach demokracji ludowej ten zwrot w kierunku naprawienia proporcji pomiędzy produkcją a spożyciem dokonywany był bardzo często poprzez obniżenie absolutnego poziomu inwestycji produkcyjnych. U nas nie było w okresie 1955 — 1957 obniżenia absolutnej kwoty inwestycji, było tylko utrzymanie tej kwoty inwestycji na poprzednim poziomie. Dlatego też perturbacje w gospodarce narodowej były mniejsze, niż gdzie indziej. Jednak straty powstają również z braku wzrostu nakładów wtedy, gdy na inną miarę są rozbudowane poszczególne elementy mocy produkcyjnych. Spiętrzenie tych strat w pierwszym okresie bieżącego pięciolecia skłania do pewnej korekty polityki inwestycyjnej na lata 1959—1960 w porównaniu z pierwszymi trzema latami 5-latki. Zagadnienie to wiąże się ze sprawą koncentracji nakładów inwestycyjnych. Wtedy, gdy wysokość nakładów inwestycyjnych jest niedostateczna, nie ma sprzyjających warunków dla koncentracji wysiłków i podniesienia efektywności inwestycji. Jest to druga strona medalu. O pierwszej stronie tego medalu mówiło się dostatecznie dużo, aby powtarzać to, co jest oczywiste: obniżenie nakładów do poziomu dolnej granicy zaopatrzenia materiałowego sprzyja lepszej organizacji budowy. Jednakże zaopatrzenie nie jest dziś główną barierą wzrostu nakładów. Niskie natomiast nakłady w określonej, aktualnej sytuacji sprzyjają przedłużeniu stanu rozproszenia i wydłużają cykl inwestycji.

W okresie 1959 — 1960 największe wskaźniki nakładów inwestycyjnych będą utrzymane dla górnictwa węglowego, energetyki i przemysłu materiałów budowlanych. Dodatkowe inwestycje będą czynione w tych dwóch ostatnich latach 5-lecia w hutnictwie, w przemyśle maszynowym i w przemyśle rolno-spożywczym. W tym ostatnim przemyśle konieczność ta wystąpiła w związku ze znacznie większą niż oczekiwano podaża produktów rolniczych. W hutnictwie żelaza dodatkowe nakłady przeznaczone zostaną na rozwój produkcji stali szlachetnych i niektórych rodzajów walcówki. W przemyśle maszynowym dodatkowe inwestycje posłużą do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb, które wystąpiły na tle zobowiązań naszego eksportu maszyn i urządzeń. O ile paliwowo-energetyczne inwestycje naprawiają ogólne proporcje przemysłu, to inwestycje hutniczo-maszynowe mają wyraźnie komplementarny charakter, mają na celu lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnych. W okresie 6-latki na skutek różnych przyczyn wiele obiektów zamykających cykl zostało skreślonych z planów inwestycyjnych, gdyż były one znacznie mniej zaawansowane, a wysiłki skoncentrowano na bardziej posuniętych budowach tych mocy, które wytwarzać miały właśnie bazowe produkty. W bieżącej 5-latce należy kontynuować budowę dalszych etapów procesów przemysłu hutniczego i poszczególnych ogniw w mocach wytwórczych przemysłu maszynowego. Efekty w przyroście produkcji na zainwestowaną złotówkę są w ten sposób znacznie wyższe niż w warunkach bardziej jednoczesnego rozwoju poszczególnych faz cyklu.

Dochodzimy tutaj do drugiej zasadniczej, ujemnej strony dotychczasowej realizacji planu 5-letniego. Jest nim mianowicie brak rozpoczynanych nowych obiektów, które winny wchodzić do rozruchu, opanowywać produkcję i rozwijać ją dalej w następnym 5-leciu. Warto uświadomić sobie jak wielki jest udział obiektów, których budowę rozpoczęto w 6-latce w naszej obecnej produkcji. Np. Huta im. Lenina w 1955 r. dawała tylko 7% całej produkcji stali, a w 1960 r. dawać będzie już 22%. Zakłady Azotowe Kędzierzyn dawały w 1955 r. 28% nawozów azotowych, a w 1960 r. dadzą już prawie połowę całej produkcji krajowej. Takie same dane można by przytoczyć z wielu innych fabryk, kopalń i elektrowni rozpoczętych w 6-latce.

Otóż brak w obecnym 5-leciu dostatecznej ilości budowy mocy produkcyjnych, które stopniowo zaczęłyby dawać produkcję w latach po 1960 r., jest niewątpliwą wadą całego planu 5-letniego. Jest to wada nieunikniona, taka wada, która stworzyła warunki jednorazowego naprawienia proporcji między wzrostem produkcji a wzrostem spożycia, wada, która pozwoliła na szerszy rozmach budownictwa mieszkaniowego, ale pomimo tego pozostała wadą z punktu widzenia normalnych warunków koniecznych dla szybkiego rozwoju gospodarki jako całości.

Właśnie plan na 1959 r. poprzez 16-procentowy wzrost inwestycji w przemyśle ma za zadanie złagodzenie tej wady i stworzenie lepszych pozycji wyjściowych dla następnego, bynajmniej niełatwego okresu 5-letniego. Podczas gdy w 1957 roku przyrost nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce uspołecznionej wyniósł 3,8%, to w 1958 r. wg przewidywanego wykonania wyniesie 5%, a przyrost założony na 1959 r. wyniesie 11%, tzn. ma być przeszło dwa razy wyższy aniżeli w 1958 r. Jest to jedna z najważniejszych cech podziału dochodu narodowego w 1959 r. W tym przyroście inwestycji mieści się bardzo wysoki przyrost również nieprodukcyjnych inwestycji, zwłaszcza budownictwa mieszkaniowego, które rośnie o 8%. Inwestycje gospodarki komunalnej rosną o 17% i socjalno-kulturalne o 16%.

Główną cechą charakterystyczną podziału dochodu narodowego w planie 1959 r. jest jednak utrzymanie szybszego wzrostu inwestycji i spożycia niż dochodu narodowego. Mianowicie dochód narodowy w 1959 r. ma wzrosnąć o 6,1% tzn. o 20 mld zł, spożycie o 7% tzn. o 17,8 mld zł, inwestycje o 11% tzn. o 7 mld zł. Łącznie wzrost spożycia i inwestycji wynosi 25 mld i przekracza o 5 mld cały planowany przyrost dochodu narodowego. W jaki sposób jest to możliwe? Jest to możliwe dzięki zmniejszeniu przyrostu zapasów w gospodarce narodowej. Na skutek tego w 1959 r. wartość akumulacji będzie stanowiła tylko 98% poziomu z 1958 roku. Porównanie tych wskaźników pokazuje najbardziej naocznie, że zmniejszenie przyrostu zapasów jest decydującym warunkiem realizacji całego planu 1959 r. Bez zmniejszenia przyrostu zapasów jest niemożliwe, ani osiągnięcie założonego przyrostu inwestycji, ani przyrostu spożycia. O ciężarze gatunkowym zapasów w gospodarce narodowej niech świadczy suma około 160 mld zł środków obrotowych i rezerw na koniec 1958 r. o rotacji kilkudziesięciu dni. Każdorazowy wzrost zapasów musi więc pozostawać w określonym stosunku do przyrostu dochodu narodowego. W 1958 r. przyrost zapasów wykazywał silną tendencję zwyżkową, w planie na 1958 r. przewidziano wzrost zapasów o 11 mld zł, natomiast faktycznie wyniesie on 22 mld zł. Zadania w dziedzinie obniżenia wzrostu zapasów są bardzo ambitne i trudne. Trudność polega na tym, że dziedzina ta jest bardzo mało kontrolowana w naszej gospodarce.

Zawiera ona w sobie zresztą różne treści ekonomiczne. Z jednej strony wzrost zapasów oznacza pozytywne zjawisko polepszania zaopatrzenia materiałowego w przemyśle i budownictwie, umożliwiające rytmiczną pracę oraz polepszenie zaopatrzenia handlu w artykuły konsumpcyjne. Z drugiej strony, oznacza negatywne zjawisko gromadzenia zapasów materiałów zbędnych lub w ilości nadmiernej nieusprawiedliwionej potrzebami produkcji i obrotu towarowego oraz oznacza trudności zbytu gotowych wyrobów. Z jednej strony, po raz pierwszy od wielu lat nie tylko rozwiązana jest, z grubsza rzecz biorąc, kwestia zaopatrzenia przemysłu, ale z drugiej strony mamy rekordowe nagromadzenie zapasów zbędnych. W przedłożonym Sejmowi omówieniu niektórych zagadnień planu na 1959 r. szczegółowo wyliczono w jakich dziedzinach zapasy są jeszcze niedostateczne i w jakich plan zakłada ich wzrost.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że w ciągu 6-lecia mieliśmy lata bardzo słabej dynamiki zapasów, która doprowadziła do konieczności reglamentacji coraz większej ilości produktów, to osiągnięcie zadowalają-

EKONOMISTA W PRZEDSIĘBIORSTWIE

W „Życiu Gospodarczym" (nr 45 z 1958 r.) ukazał się artykuł Mieczysława Kabaja pt. „Wielkie słowa i małe czyny" omawiający ruch ekonomistów w zakładach przemysłowych. W odpowiedzi M. Kabajowi ukazał się artykuł Edwarda Lipińskiego (Ż. G. nr 51/52) polemizujący częściowo z artykułami Kabaja, a częściowo przyznający mu rację.

Nie zamierzam w ramach niniejszego artykułu polemizować z wywodami M. Kabaja co do roli ekonomistów w zakładzie przemysłowym. Postawiłem sobie bowiem za zadanie naświetlić to zagadnienie wyłącznie z płaszczyzny kierownika zakładu przemysłowego. Poruszone przeze mnie zagadnienia mają charakter dyskusyjny i różnie się układają w różnych zakładach.

Problemy poruszane przez M. Kabaja można by podzielić z grubsza na następujące grupy:

1) fatalna organizacja ekonomiczna naszych zakładów i rola ekonomistów w poprawieniu tej sytuacji;

2) niewłaściwe traktowanie ekonomistów w zakładach przemysłowych;

3) sprawa tworzenia przyzakładowych kół ekonomistów, których zadaniem byłoby współdziałanie z kierownictwem zakładu w rozwiązywaniu spraw dotyczących pozycji ekonomistów w zakładzie, organizowanie dokształcania ekonomistów itd.

Jako przyczyny tego nienormalnego stanu rzeczy, autor podaje niskie kwalifikacje dyrektorów zakładów, głównych księgowych, kierowników planowania i innych osób wchodzących w skład kierownictwa.

Nie neguję, że M. Kabaj w niektórych poruszanych przez siebie problemach ma rację. Postaram się jeszcze wrócić do tych spraw.

Na początku chciałbym dać odpowiedź na pytanie: jakie zjawiska i fakty wyznaczają miejsce i rolę ekonomistów, inżynierów-technologów, inżynierów-konstruktorów, księgowych itd. w zakładzie przemysłowym. Wydaje się, że rolę danych zawodów czy danej grupy pracowników w życiu zakładów określa możliwy i rzeczywisty udział tej grupy w rozwoju zakładu, w produkcji i wpływie na wyniki tej produkcji.

Rozpatrzmy ten możliwy i rzeczywisty udział ekonomistów oraz innych grup pracowników w ekonomice produkcji, gdzie ekonomiści mają rzeczywiście dużo do powiedzenia. Chciałbym się zastrzec, że rozpatrywać będę w zasadzie „udział możliwy", gdyż „rzeczywisty" odbiega niejednokrotnie od możliwego.

Podstawowym zagadnieniem ekonomicznym produkcji jest stała obniżka kosztów produkcji. Rozpatrzmy więc składniki kosztów bezpośrednich.

Koszty materiałów podstawowych. Materiały podstawowe są ważnym składnikiem kosztów bezpośrednich i stanowią od 50 do 90 proc. tych kosztów. Przydzielanie materiałów podstawowych do produkcji odbywa się na podstawie zatwierdzonych norm materiałowych, które opracowują inżynierowie-technolodzy. Rozliczanie się wydziału produkcyjnego z zużycia materiałów następuje również na podstawie tych samych norm. Oszczędności na zużyciu materiałów podstawowych można uzyskać przez zmniejszenie braków, zmniejszenie zużycia materiałów deficytowych itd. Ale to znów leży w gestii inżyniera-technologa, czy inżyniera-konstruktora.

Nie oznacza to bynajmniej, że ekonomista w tym wypadku nie ma do spełnienia żadnej roli. Jego zadaniem jest opracować i dopilnować właściwego rozliczenia zużycia materiału. W wypadku powstawania oszczędności na materiałach — interweniować w kierunku zaostrzenia normy materiałowej. Wpływać na właściwą segregację i wykorzystanie odpadów materiałowych. Funkcja ekonomisty jest jednak w tym wypadku funkcją wtórną. Hegemonia należy niestety do inżynierów.

Przyjrzyjmy się drugiemu składnikowi kosztów podstawowych — **robociźnie akordowej.** I w tym wypadku robotnik otrzymuje za wykonywaną przez siebie operację kartę roboczą według norm czasowych opracowanych przez inżyniera-technologa.

Trzecim składnikiem kosztów podstawowych są **koszty specjalne,** na które składają się koszty uruchomienia nowej produkcji, koszty prób i badań oraz koszty zużycia narzędzi specjalnych (razem około 5 proc kosztów bezpośrednich).

Zarówno koszty uruchomienia, które zależą od kwalifikacji pracowników oraz od technologii konstrukcji, koszty prób i badań, jak i zużycie narzędzi specjalnych — zależą wyłącznie od opracowań technologicznych. Rola ekonomisty w tym wypadku polegałaby na sugerowaniu uruchomienia takiego asortymentu, aby miał on przed sobą jak największą przyszłość, aby mógł być produkowany jak najdłużej w tym celu, by koszty uruchomienia, które są kosztami umarzanymi w czasie, rozłożyć na możliwie największą ilość wyrobu.

W skład kosztów bezpośrednich wchodzą również **koszty zakupu,** które stanowią około 0,4 proc. kosztów bezpośrednich. W większości zakładów Działy Zaopatrzenia obsadzone są przez ekonomistów i oni kierują tym zagadnieniem. Nie zawsze jednak mają możliwości realizować zakupy najtaniej. Zależy to od wielu okoliczności towarzyszących produkcji. Składnik ten nie ma jednak decydującego wpływu na kształtowanie się kosztów.

Podobną analizę można przeprowadzić w odniesieniu do poszczególnych elementów **kosztów pośrednich.** Wnioski są prawie identyczne.

Wynika z tego, że hegemonia w tej dziedzinie wpływu na obniżkę kosztów należy do inżynierów i techników. Od ich kwalifikacji zawodowych, od ich wyrobienia społecznego, od ich stosunku do obecnej rzeczywistości zależy prawidłowość stosowanych norm czasowych i materiałowych, rozwój postępu technicznego, nowoczesność technologii oraz wzrost kwalifikacji całej załogi. A stosunek do wyżej wymienionych zagadnień zależy od pracy, jaką prowadzi z nimi organizacja partyjna, od kierownictwa politycznego w zakładzie, od pracy z nadzorem technicznym kierownictwa zakładu.

Czy oznacza to, że dyrektor, kierownik wydziału, inżynier może być analfabetą w zagadnieniach ekonomicznych produkcji? Nie, to wcale nie oznacza. Każdy kierownik produkcji, dyrektor, inżynier, musi być ekonomistą na tyle przynajmniej, aby zdawał sobie sprawę z zachodzących podstawowych zjawisk ekonomicznych, aby z tych zjawisk wyciągnął dla swojej pracy właściwe wnioski. Kierownik techniczny, który nie rozumie roli skrócenia cyklu produkcyjnego, który nie rozumie szkodliwości magazynowania nadmiernych zapasów materiałowych, który nie zna techniki księgowania i rozliczania kosztów produkcji — nie może być dobrym kierownikiem. Te wciąż rosnące zadania zmuszą go albo do systematycznego podwyższenia znajomości ekonomiki produkcji, albo do rezygnacji z zajmowanego stanowiska.

Znajomość elementarnych zasad ekonomiki produkcji obowiązuje nie tylko kierowników gospodarczych, obowiązuje również wszystkich inżynierów i cały dozór techniczny. Cóż wart jest inżynier, który przy opracowywaniu konstrukcji nowego wyrobu nie uwzględnia ekonomiczności konstrukcji?

Wykazując w niniejszym artykule decydującą rolę inżynierów i techników w procesie obniżania kosztów produkcji, czyniłem to bynajmniej nie dlatego, aby pomniejszyć rolę ekonomistów. Czyniłem to dlatego, aby wykazać, jak ważnym zadaniem jest podnoszenie wśród personelu technicznego znajomości ekonomiki. Jeżeli taki czy inny kierownik produkcji będzie ignorantem w zakresie ekonomii produkcji, nie są go w stanie zastąpić ekonomiści. Od dyrektora i kierownika powinna wychodzić inicjatywa dotycząca poprawy wskaźników. On powinien żądać słusznych norm, dobrej technologii, stosowania w produkcji postępu technicznego i w żadnym z tych wypadków nie może go zastąpić najlepszy nawet ekonomista.

Ekonomika produkcji kształtuje się bezpośrednio na warsztacie, przy agregacie czy obrabiarce, a nie w biurach głównych księgowych, czy kierowników działów planowania.

W zakładach istnieją również komórki funkcjonalne: działy głównych księgowych, działy planowania, które powinny być wyłączną domeną ekonomistów. Wpływ tych komórek na ekonomikę produkcji jest bardzo poważny. Poważna jest rola planowania ekonomicznego, jeżeli potrafi ono zaplanować dla wydziałów właściwą wysokość poszczególnych wskaźników z uwzględnieniem rzeczywistych możliwości wydziału, jeżeli kierownik planowania umiejętnie potrafi ująć w planie rezerwy tkwiące na wydziałach. Decydującą jest rola działu głównego księgowego i samego głównego księgowego, jeżeli nie ograniczy się do biernego rejestrowania zachodzących w gospodarce zakładowej wydarzeń, ale na czas będzie sygnalizował kierownictwu o zachodzących niewłaściwościach w gospodarce zakładu.

Ekonomista to pracownik bardzo potrzebny w zakładzie produkcyjnym, ale nie jako pracownik wytyczający rozwój zakładu oraz rozwój produkcji, ale jako doradca kierownictwa, sygnalizujący o zachodzących w gospodarce zakładowej niewłaściwościach i wskazujący środki zmierzające do ich usunięcia. Z całą pewnością rola ekonomisty będzie inna w przedsiębiorstwie handlowym, a jeszcze inna we władzach nadrzędnych przemysłu. Natomiast w zakładzie przemysłowym, a szczególnie w zakładach przemysłu kluczowego, gdzie wszystkie wskaźniki planowane są centralnie, funkcja ekonomisty będzie zawsze funkcją pomocniczą, a nie decydującą.

Mieczysław Kabaj w swoich artykułach wypowiada pogląd, że celowe jest organizowanie przyzakładowych kół ekonomistów. Celem tych kół byłaby współpraca ekonomistów z kierownictwem zakładu, współdziałanie w rozwiązywaniu problemów ekonomicznych przedsiębiorstwa oraz dokształcanie ekonomistów i nieekonomistów. Postulat bardzo słuszny. Pełna realizacja tego postulatu pomogłaby wiele w pracy zarówno poszczególnych kierownictw jak i samych ekonomistów. Nie uważałbym jednak za stosowne włączać do programu prac kół ekonomistów zagadnień troski o ich sprawy bytowe.

W każdym zakładzie istnieje organizacja związkowa, do której troska ta należy z tytułu obowiązków statutowych. W każdym zakładzie istnieje szereg organizacji i gdyby każda z nich w programie swojej pracy postawiła sobie za cel między innymi troskę o sprawy bytowe swoich członków jako obowiązek statutowy, spowodowałoby to duży chaos w załatwianiu tych spraw w zakładzie. Obowiązek dbania o sprawy bytowe swoich członków nie leży przecież w obowiązkach statutowych organizacji NOT, których działalność jest zbliżona do działalności kół ekonomistów.

Na marginesie tego artykułu dodam, że zakład, w którym pracuję, zatrudnia kilkudziesięciu ekonomistów z wyższym wykształceniem ekonomicznym oraz kilkudziesięciu ze średnim wykształceniem handlowym. „Opanowali" oni całkowicie działy planowania oraz dział głównego księgowego. Na wydziałach produkcyjnych istnieje pełny międzywydziałowy rozrachunek gospodarczy. Pełnią funkcję ekonomistów wydziałowych i czują się dobrze, oraz w najbliższych dniach zorganizują przyzakładowe koło ekonomistów.

JÓZEF WANIEK

Polichlorek winylu

ALDONA TOWTKIEWICZ - ANDRZEJ DONIMIRSKI

Tworzywa sztuczne stosuje się na świecie w coraz szerszym zakresie. W Anglii nakręcono na ten temat ciekawy film popularno-naukowy, który obrazuje stosowanie tworzyw sztucznych w nowoczesnym mieszkaniu. W pierwszej części obrazu przedstawiono urządzenie nowoczesnego mieszkania wyposażone w urządzenia plastikowe. Następnie zaczęło znikać to, co było wykonane z tworzyw sztucznych. A więc z aparatu radiowego pozostało tylko szkło i metal, z kuchni zniknęły naczynia, przykrycie na stół i linoleum z mas plastycznych, abażury do lamp, a na miejscu telefonu pozostała garstka śrubek.

Tworzywa sztuczne wtargnęły zdecydowanie w nasze życie codzienne. Przestały one być namiastką tworzyw naturalnych — reprezentują szeroką skalę różnorodnych artykułów o specyficznych i cennych właściwościach, umożliwiających szeroki zakres zastosowania, a nawet zaczynają zastępować metale kolorowe i stal. Tworzywa sztuczne są droższe jedynie w porównaniu z żelazem i stalą. Ale na ich korzyść przemawia bardzo dobra odporność na korozję.

W roku 1957 produkcja tworzyw sztucznych w krajach kapitalistycznych przekroczyła 4 000 000 ton. Liczbę tę należy powiększyć o około 500 000 ton produkowanych w krajach obozu socjalizmu.

Jako granicę, od której zaczyna się obecnie przemysł tworzyw sztucznych danego kraju o znaczeniu światowym, można przyjąć produkcję w wysokości 100 tys. ton na rok. W dotychczasowych planach rozbudowy produkcji przemysłowej krajów socjalistycznych nie kładziono zbyt wielkiego nacisku na rozbudowę przemysłu tworzyw sztucznych. I tak produkcja polichlorku winylu w Polsce wyniesie w 1958 r. zaledwie około 4 500 ton, podczas gdy np. w Angii produkcja tego tworzywa osiągnęła w 1957 r. 66 200 ton, w USA w 1957 r. — 378 000 ton (łącznie z innymi tworzywami winylowymi), a we Francji w 1956 r. — 40 600 ton.

BAZA SUROWCOWA

Uruchomiona w 1957 r. pierwsza w Polsce wytwórnia polichlorku winylu, wchodzi w skład Zakładów Chemicznych „Oświęcim". Wiele się zmieniło od chwili jej uruchomienia, wiele się jeszcze zmieni do czasu, gdy wytwórnia osiągnie pełną moc produkcyjną.

Zlokalizowanie wytwórni polichlorku winylu w Oświęcimiu było uzasadnione istniejącą tu odpowiednią bazą surowcową i energetyczną. Podstawowe tzw. surowce wyjściowe polichlorku — acetylen, chlor i wodór — produkowane są w Zakładach „Oświęcim". Również dostawę wody, pary i prądu elektrycznego zapewnia zakładowa elektrociepłownia. Surowce do produkcji polichlorku są właściwie półproduktami, wytwarzanymi przez inne wydziały Kombinatu, co oczywiście poważnie przyczynia się do obniżenia kosztów. Pozostałe materiały nie mają większego znaczenia, są to materiały pomocnicze, z wyjątkiem mersolanu, tj. emulgatora koniecznego do procesu polieryzowania chlorku winylu. Jest on importowany z NRD.

Podstawowym surowcem do produkcji mas plastycznych jest w Polsce acetylen, w USA etylen, prepylen i butylen (w 91%), w NRF (w 66%) acetylen. Zważywszy, że acetylen jest droższym surowcem niż etylen itd. i że jest on produkowany najdroższą z metod, tj. przez karbid, zrozumiałe jest, że młody polski przemysł mas plastycznych znajduje się w ekonomicznie niekorzystnym położeniu.

Acetylen można również otrzymać z gazu ziemnego. Obliczenie kosztu wytworzenia acetylenu z gazu ziemnego jest w warunkach krajowych dość utrudnione, lecz opierając się na danych amerykańskich można ustalić, że koszt produkcji jednej tony acetylenu z karbidu waha się w granicach 250 dolarów za tonę, podczas gdy koszt acetylenu otrzymywanego z gazu ziemnego nie przekracza 140 dolarów za tonę. Tak znaczna różnica wynika z wysokich kosztów energii elektrycznej potrzebnej do produkcji karbidu.

Polichlorek winylu stanowi jedno z zasadniczych, obok polistyrenu, żywic metakrylowych itd., tworzyw sztucznych znajdujących bardzo szerokie zastosowanie w gospodarce krajowej. Polichlorek służyć może do wyrobu folii do produkcji galanterii odzieżowej (płaszcze, paski, torebki), do wyrobu aparatury chemicznej — tzw. winjdur itp. Przez zastosowanie polichlorku eliminować można deficytowe u nas drzewo.

ROZMIARY PRODUKCJI I RENTOWNOŚĆ

Początkowa produkcja w pierwszych jeszcze tygodniach 1957 r. charakteryzowała się wysokimi kosztami. Na przykład w grudniu 1957 r. koszt własny tony polichlorku wynosił 33 tys. zł, przy produkcji zaledwie 150 ton.

Po okresie rozruchowym koszt zaczął spadać; w I kwartale koszt jednej tony wynosił 16 960 zł przy produkcji 880 ton na kwartał, czyli ok. 380 ton miesięcznie. W I półroczu 1958 wynikowy koszt kształtował się na poziomie 15 970 zł za tonę. Produkcja miesięczna wynosi już ok. 430 ton miesięcznie.

Koszty własne tony polichlorku według danych za trzy kwartały 1958 r. wynoszą 15 761 zł. Analiza poszczególnych pozycji kalkulacyjnych wykazuje, że ponad połowę wszystkich kosztów stanowią surowce i materiały pomocnicze; pozycja płace pracowników fizycznych i umysłowych jest bardzo niska (stanowi zaledwie 5,9%), co świadczy o dużym stopniu zmechanizowania wytwórni. W roku 1959 planuje się produkcję w wysokości 6 700 ton. Koszt własny 1 tony polichlorku wyniesie według przewidywań 13 700 zł za tonę.

Cena zbytu polichlorku wynosi obecnie 19 000 zł za tonę. Akumulacja za rok 1958 powinna wynieść ok. 8 950 tys. zł. W roku 1959 wartość akumulacji z tego wyrobu wynieść powinna 31 110 tys. zł. O tym, że wyliczenie to opiera się na cenie zbytu właściwie ustalonej, świadczyć może szacunkowe przeliczenie ceny 1 tony polichlorku na dolary. Cena polichlorku na rynkach zagranicznych waha się w granicach 465 dolarów za tonę. Wynika więc z powyższego, że produkcja polichlorku winylu niezależnie od swej użyteczności jest dochodowa dla państwa.

TECHNOLOGICZNE TRUDNOŚCI

Nie rozwiązane dotychczas zagadnienie dotyczące niektórych odcinków procesu produkcyjnego można podzielić na trudności występujące lokalnie w oświęcimskiej wytwórni oraz pewne zasadnicze problemy natury technologicznej.

Do pierwszych należy m. in. nie opanowana jeszcze sprawa korozji aparatury wytwórni. Powstający podczas produkcji kwas solny powoduje uszkodzenia rurociągów i przewodów, co z kolei pociąga za sobą dość częste przestoje, potrzeby wymiany przewodów itd.

Inną ważną sprawą jest zanieczyszczenie gotowego produktu — w tym zanieczyszczenia mechaniczne powstające na suszarkach oraz duże zanieczyszczenie powietrza na terenie Zakładów, którego działające obecnie filtry nie są w stanie całkowicie oczyścić. Są to sprawy, które w najbliższej przyszłości powinny być rozwiązane. Do podobnych kwestii należy opanowanie produkcji polichlorku perełkowego — doskonałego izolatora.

W ostatnich czasach na całym świecie rozwija się produkcja polichlorku winylu w oparciu o etylen. Prawie połowa produkcji amerykańskiej oraz znaczna większość produkcji radzieckiej oparta jest na tym węglowodorze — produkcie naftopochodnym. Metoda ta jednak w najbliższej przyszłości nie będzie mogła znaleźć u nas zastosowania na skutek braku etylenu. Etylen, który będzie produkowany przez projektowaną rafinerię VI przeznaczony będzie jako baza surowcowa do produkcji polistyrenu.

*

Zapotrzebowanie krajowe na tworzywa sztuczne wynosi obecnie ok. 2 kg na mieszkańca. Osiągnęliśmy poziom 0,8 kg na mieszkańca. Zgodnie z planem perspektywicznym w 1965 r. zakłada się produkcję 4,5 kg na mieszkańca, czyli ok. 150 000 ton.

Produkcja polichlorku nie „dogoni" jednak zapotrzebowania krajowego. Konieczna jest produkcja innych tworzyw sztucznych, jak polistyren, żywice metakrylowe (plexiglass) i inne. Jako podstawowe tworzywa sztuczne, polichlorek jest i będzie jeszcze przez długi czas najważniejszym wyrobem, jaki nasza chemia powinna dostarczyć krajowi. Warto dodać, że produkując w 1958 roku 4,5 tys. ton polichlorku wyeliminowaliśmy import w wysokości 2 050 tys. dolarów.

narodowego

cego stanu rzeczy w tej dziedzinie w warunkach poważnego wzrostu spożycia ludności możemy uznać za niewątpliwy sukces naszej gospodarki. Niemniej jednak nasza gospodarka jest obciążona nadmiernymi kosztami zamrożenia w tej dziedzinie. Związane to jest ze złym przystosowaniem asortymentów do potrzeb odbiorców oraz z ostrożniejszym programem inwestycyjnym. Nie jest już tak łatwo zbywać maszyny jak to dawniej było możliwe, gdy istniał system rozdzielnictwa maszyn w dużym stopniu niezależny od rzeczywistego zapotrzebowania. Niedostosowanie do potrzeb odbiorców wpłynęło również na nadmierne gromadzenie zapasów w handlu przy dużej i rosnącej ilości odłożonego pieniądza u ludności.

Na takie kształtowanie się zapasów miały wielki wpływ te zmiany, które się dokonały w naszej gospodarce, w proporcjach gospodarki, w systemie zarządzania i planowania w przemyśle i handlu, towarowe kredyty zagraniczne, czy też silniejsza niż oczekiwano dynamika podaży produktów rolnych. Faktem jest jednak, że nie opanowaliśmy tej dziedziny gospodarki i płacimy za to znacznymi środkami, które racjonalniej zużyte mogłyby stworzyć nowe dobra konsumpcyjne i środki inwestycyjne. Dotychczas jeszcze nie wiemy, przynajmniej z przedłożeń rządowych nie wiemy jak będzie w 1959 r. opanowana ta dziedzina. Konieczne jest opracowanie szczegółowego i wszechstronnego programu redukcji przyrostu zapasów w poszczególnych dziedzinach produkcji i handlu.

Następny element podziału dochodu narodowego, to spożycie i kierunki jego wzrostu. Fundusz spożycia rośnie o 17 8 mld zł tzn. o 7%, a więc nieco więcej niż dochód narodowy w 1959 r. Z tej sumy 16,7 mld przypada na spożycie indywidualne, w tym fundusz płac wzrośnie o 8.7 mld. zł. A więc około połowy wzrostu spożycia indywidualnego przypada na wzrost funduszu płac. Druga połowa przypada głównie na świadczenia społeczne (renty, zasiłki, stypendia) oraz dochody ludności rolniczej. Ponieważ zakłada się wzrost produkcji rolnej o 4,3%, to wzrost dochodów pieniężnych ludności (o około 7%) będzie rezultatem zarówno zwiększenia towarowości produkcji rolniczej jak i polepszenia warunku zakupu poszczególnych towarów. Tak więc przypuszczalnie dokona się pewne niewielkie przesunięcie dochodu narodowego na rzecz wsi. Jest to uzasadnione w moim przekonaniu, gdyż stosunek cen artykułów przemysłowych i rolniczych jest u nas w ogóle mniej korzystny dla rolnictwa niż w bardziej rozwiniętych krajach. Jest to swego rodzaju cena, jaką płaci cała gospodarka narodowa za rozwój produkcji rolniczej. W przeciwnym wypadku trudno byłoby osiągnąć wzrost produkcji rolniczej. Również w latach dalszych produkcja rolnictwa, a zwłaszcza produkcja czysta rolnictwa (tzn. po odliczeniu wartości przemysłowych środków produkcji) będzie rosła wolniej niż dochody realne.

Powracając do sprawy wzrostu funduszu płac, należy podać elementy, które określają jego podział. Pierwszym elementem jest dynamika zatrudnienia. Wzrost zatrudnienia poza rolnictwem wynosił w 1956 r. 238 osób. w 1957 roku 125 tys., w 1958 roku już tylko 69 tys. osób. W gospodarce uspołecznionej w 1958 roku wzrost zatrudnienia wynosił tylko 27 tys. osób. Dziesięciokrotnie mniej niż kilka lat przedtem! Największą jednak rewelacją 1958 r. w tej dziedzinie był absolutny spadek zatrudnienia w przemyśle. Jest to zjawisko, które wystąpiło po raz pierwszy w Polsce Ludowej. Również miał miejsce spadek zatrudnienia w administracji i w rolnictwie (PGR). Na 1959 rok planuje się wzrost zatrudnienia o 160 tysięcy osób w gospodarce uspołecznionej. w tym w przemyśle o 50 tys. Jak wiadomo jest to związane z niżem demograficznym, który obecnie występuje, — obecnie wchodzą na rynek pracy nieliczne roczniki urodzone w czasie wojny. W późniejszych latach, po 1963 roku niż ten przekształci się w wyż demograficzny i staną przed nami inne problemy nie tylko w dziedzinie samego wzrostu zatrudnienia, ale również w dziedzinie podziału tej kwoty, którą przeznaczamy na wzrost płac realnych jak i na inwestycje.

W rezultacie, wzrost produkcji przemysłowej, który wyniesie w 1959 r. 7,6% będzie osiągnięty w 76% dzięki wzrostowi wydajności pracy i tylko w 24% dzięki wzrostowi zatrudnienia. W sześcioleciu 1949—1955 stosunek ten kształtował się, z grubsza biorąc, jak 50 do 50. A więc jest niewątpliwie ogromny wzrost intensywności w sposobie uzyskiwania przyrostu produkcji w przemyśle i w całym dochodzie narodowym. Na skutek takiego ukształtowania się źródeł przyrostu produkcji przemysłowej przyrost funduszu płac (8,7 mld zł) podzielony zostaje na pokrycie wzrostu zatrudnienia około 2,7 mld zł i na pokrycie wzrostu średniej płacy około 6 mld zł. Wzrost średniej płacy jest, w swojej większości, rezultatem wzrostu wydajności pracy i wzrostu kwalifikacji pracowników. W przemyśle stosunek ten również wynosi mniej więcej 25:75.

Porównując udział wzrostu wydajności pracy we wzroście produkcji przemysłowej, który, jak wspomniałem, wynosi 76% z udziałem wzrostu średniej płacy we wzroście funduszu płac, który wynosi około 67% dojść można do wniosku, że z punktu widzenia akumulacji społecznej uzyskiwanie wzrostu produkcji przez opłacanie wzrostu wydajności pracy jest wysoce korzystne. Jest korzystniejsze niż uzyskiwanie wzrostu produkcji poprzez wzrost zatrudnienia, gdzie te wskaźniki są akurat odwrotne.

Oczywiście nie chodzi tu o wąsko pojęte korzyści budżetu państwowego i wynikające z tego dobre samopoczucie naszego Ministra Finansów. Chodzi tu o jeden z najistotniejszych problemów o znaczeniu wręcz fundamentalnym, o to mianowicie, na ile potrafimy opłacać zwiększony wysiłek i bardziej kwalifikowaną pracę robotnika i inżyniera.

To co zostaje wygospodarowane dzięki zwiększeniu wydajności pracy jest każdorocznie przeznaczane w części na rozwój inwestycji, bez których na dłuższą metę wydajność ta stanęłaby w miejscu, w innej części nadwyżkę tę musimy przeznaczać na ogólne rosnące potrzeby socjalne i na stopniowe podnoszenie płac najniższych, pomimo, że nie daje to nieraz bezpośrednich efektów produkcyjnych. Ale jakby nie były pilne te potrzeby, nie możemy tracić z oczu konieczności leczenia naszego jeszcze kulawego systemu płac. Stworzenie silniejszej niż obecnie zachęty pieniężnej za wydajną pracę, za jakość, za pomysłowość, za inicjatywę, za upór we wprowadzaniu postępu technicznego winno być długotrwałą wytyczną polityki płac. W planie na 1959 r. w ramach realnych możliwości, został zachowany ten kierunek. Jest on zresztą zgodny z odczuciem robotników i był niejednokrotnie podnoszony w dyskusji przedzjazdowej.

Zadanie polega na tym, aby umiejętnie wykorzystać te warunki i rozwinąć ruch na rzecz wzrostu wydajności pracy na głębszych niż dotychczas podstawach.

Znaczenie wzrostu wydajności pracy nie ogranicza się zresztą do roli, jaką ma on odegrać w ilościowym podniesieniu produkcji.

Dobroczynne i rewolucjonizujące jego znaczenie polega na co najmniej jeszcze dwóch kwestiach:

— wzrost wydajności pracy umożliwia obniżenie cen poszczególnych artykułów inwestycyjnych dla całej gospodarki narodowej, przez co stwarza rosnące bodźce dla inwestowania, coraz wyższą efektywność inwestowania zarówno w przemyśle konsumpcyjnym jak w rolnictwie i budownictwie;

— wzrost wydajności pracy jest materialną podstawą wzrostu średnich płac, co poza podstawowym sensem samym w sobie, ma ogromne znaczenie dla rozładowania poważnych trudności w zatrudnieniu w kilku najważniejszych gałęziach przemysłu i w budownictwie, sprzyja przesunięciu pracowników z rolnictwa do przemysłu, z ekstensywnej do intensywnej sfery produkcji.

A więc ten wzrost wydajności pracy w przemyśle, zwłaszcza w przemyśle ciężkim sprzyja wzrostowi wydajności i intensywności całej gospodarki narodowej. A więc wzrost wydajności pracy w przemyśle ciężkim, niejako wciąga — można powiedzieć — na podnoszącą się spiralę cały szereg innych procesów gospodarczych o podstawowym znaczeniu.

I dlatego realizacja założeń w tej dziedzinie jest czołowym zadaniem planu 1959 roku.

W bieżącym roku już nie wystarczy sięgnąć do najprostszych rezerw, choć i tu tkwią ciągle jeszcze ogromne możliwości. Trzeba poważnie się wziąć za naukową organizację pracy i postęp techniczny, zwłaszcza ten, który nie jest związany z wielkimi nakładami. Pierwsze doświadczenia i wyniki, jakie osiągnęły np. ekipy specjalistów od organizacji pracy przemysłowej po ich kilkumiesięcznej pracy w niektórych zakładach są dość rewelacyjne.

W długoletniej skali wzrost wydajności pracy jest oczywiście uwarunkowany przede wszystkim nowymi inwestycjami, ich efektywnością i umiejętnością ich wykorzystania. Stąd w pełni są uzasadnione te kroki we wzroście inwestycji w przemyśle ciężkim, o jakich na początku wspomniałem jako o przygotowaniu następnego pięciolecia.

Ogromna przewaga roli wydajności pracy we wzroście produkcji będzie stałą linią naszej polityki przez następne 5-lecie. Stąd sprawy uruchomienia wszechstronnych dźwigni postępu w tej dziedzinie nie można uważać za jedną z dodatkowych rezerw lecz jako decydujący i elementarny warunek powodzenia wszystkich naszych zamierzeń.

STANISŁAW KUZIŃSKI

RESORTY O ZAOPATRZENIU MATERIAŁOWYM

„Życie" rozmawia z Ministrem Przemysłu Ciężkiego KIEJSTUTEM ŻEMAJTISEM

— Jak oceniacie, Towarzyszu Ministrze, sytuację w resorcie pod względem zaopatrzenia materiałowo-technicznego? W jakich asortymentach produkcja roku 1958 nie została wykonana z powodu braków materiałowych?

— Sytuacja zaopatrzeniowa resortu była w roku 1958 znacznie lepsza, niż w latach poprzednich. Przemysł ciężki wykonał swe zadania w 103,3% w produkcji towarowej, osiągając jej przyrost w porównaniu z rokiem 1957 o ca 11%. Ponadto przekroczono znacznie plan produkcji eksportowej, w niczym w zasadzie nie naruszając zadań produkcji przeznaczonej dla kraju. Tylko dwa Zjednoczenia, na 26 ogółem, planu nie wykonały, ale nie z powodu braku materiałów.

Natomiast w poszczególnych asortymentach ujawniły się niedobory materiałowe, które w pewnych, niezbyt zresztą licznych, przypadkach nie pozwoliły w pełni wykonać planowych zadań. Duże trudności wywoływała także nieregularność dostaw; skupianie się tych dostaw pod koniec miesiąca dezorganizowało bowiem pracę niektórych zakładów i zwiększało koszty produkcji.

Przechodząc do bardziej szczegółowego omówienia sprawy trzeba zaznaczyć, że przemysł ciężki pracuje w poważnej części na surowcach i materiałach deficytowych (będących przedmiotem importu bądź eksportu). Do nich należą wszystkie główne surowce, a więc rudy, czy węgiel oraz takie artykuły powszechnego zastosowania jak: metale nieżelazne, wyroby hutnicze, kable i przewody, tarcica itp. Łączny udział tych materiałów w ogólnym zużyciu przemysłu ciężkiego przekracza 50%. Cechą charakterystyczną tych materiałów jest poza tym ich wielkie rozdrobnienie asortymentowe, zwłaszcza w zakładach przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego, gdzie średnia ilość pozycji w zużyciu materiałowym zakładu wynosi około 10 tysięcy. Stąd poważne trudności w asortymentowym zgraniu dostaw poszczególnych artykułów i tym też zapewne tłumaczy się fakt, że przeważająca ilość zakładów przemysłu ciężkiego traktuje problem zaopatrzenia jako trudny i wymagający stałego wysiłku.

Również w zakresie dostaw kooperacyjnych, obejmujących artykuły indywidualnego i wyraźnie sprecyzowanego przeznaczenia, nastąpiła w roku 1958 znaczna poprawa. Polityka inwestycyjna resortu, prawidłowe powiązania zakładów współpracujących ze sobą, specjalizacja produkcji itp. spowodowały, że w roku 1958 nie było w zasadzie takich trudności kooperacyjnych, które w zasadniczy i masowy sposób wpływałyby ujemnie na produkcję, jak to było w ubiegłych latach. Typowym przykładem jest sprawa odlewów, które poprzednio stanowiły jeden z najtrudniejszych problemów kooperacyjnych; dziś dzięki właściwej organizacji i specjalizacji odlewni posiadamy na tym odcinku nawet pewne rezerwy produkcyjne, oczywiście nie we wszystkich rodzajach odlewów.

Z trudności materiałowych roku ubiegłego wymienić należy brak pełnej dostawy blach transformatorowych z importu, co było przyczyną nie wykonania planu produkcji dużych transformatorów. Znaczne zaburzenia w pracy zakładów powodowały nierytmiczne dostawy metali nieżelaznych, a zwłaszcza miedzi z importu. Mamy kłopoty z dostawą węgla energetycznego, którego zapasy w poszczególnych zakładach w okresie zimowym spadają do 10, a nawet 3 dni. Można by wymienić szereg jeszcze artykułów zarówno zaopatrzeniowych, jak i kooperacyjnych, z którymi przemysł ciężki ma kłopoty: należą tu między innymi odkuwki swobodnie kute, druty nawojowe zwłaszcza poniżej 0,3 mm, wytłoczki różnego rodzaju, blacha prądnicowa, kwas solny, tworzywa sztuczne itd. Trudności te jednak, powtarzam, nie przeszkodziły w wykonaniu zadań rocznych, spowodowały wszakże nierytmiczną pracę naszych zakładów, wzrost kosztów produkcji oraz niedobory w niektórych asortymentach produkcyjnych.

— Jak zapowiada się pod względem zaopatrzenia rok 1959 i jakie kroki podejmie resort, aby usunąć istniejące jeszcze trudności?

— Powiedzieć przede wszystkim trzeba, że dostawy spoza resortu przemysłu ciężkiego wraz z importem wynoszą tylko 33 — 35% ogólnego zaopatrzenia materiałowego. Od nas samych więc w głównej mierze zależy poprawa zaopatrzenia. Co w tym zakresie czynimy?

Wychodzimy z założenia, że rozwój przedsiębiorstw pracujących na rzecz zaopatrzenia czy kooperacji musi wyprzedzać rozwój innych dziedzin przemysłu produkujących wyroby podstawowe. W tym też kierunku idą dalsze zamierzenia resortu w przemyśle hutniczym, kablowym, maszyn i aparatów elektrycznych, silników spalinowych itp.

Zamierzamy ponadto prowadzić dalszą rozbudowę i specjalizację 45 zakładów kooperacyjnych przejętych między innymi z b. Ministerstwa Przemysłu Drobnego i Rzemiosła oraz z Ministerstwa Rolnictwa. Jednocześnie kontynuujemy prace nad kompleksowym uporządkowaniem np. spraw tłocznictwa oraz przewiduje się prace nad ustaleniem prawidłowej polityki cen wyrobów kooperacyjnych.

Wszystko to powinno w dalszym ciągu wpływać na poprawę jakości i terminowości dostaw w ramach istniejących powiązań kooperacyjnych.

Mamy jeszcze pewne trudności w dostawach specjalistycznych z innych resortów. Idzie tu o takie artykuły, jak: baloniki szklane do lamp różnych typów, szyby do samochodów — z przemysłu szklarskiego, wyroby gumowe — z przemysłu chemicznego. Jesteśmy jednak na drodze do zlikwidowania tych trudności.

Przewidujemy również, że w roku 1959 będziemy mieli jeszcze pewne kłopoty w zaopatrzeniu materiałowym. Dotyczyć to będzie odkuwek swobodnie kutych i niektórych blach elektrycznych. Na szereg artykułów chemicznych takich, jak farba miniowa, minia ołowiana, mieszanka bakelitowa — otrzymaliśmy z przemysłu chemicznego przydziały, pokrywające potrzeby w granicach 60 — 70%. Jednocześnie bardzo poważnie zagrażają naszemu przemysłowi niedostateczne dostawy artykułów chemicznych nierozdzielanych, takich jak tlen czy kwas solny. Brak tlenu odczuwają zwłaszcza huty i stocznie, a brak kwasu solnego prozi postojem przemysłowi metali nieżelaznych oraz produkcji baterii.

Realne niebezpieczeństwo rysuje się też wskutek nierytmiczności dostaw z importu — między innymi elementów kooperacyjnych oraz miedzi elektrolitycznej — co przy stosunkowo małych zapasach miedzi byłoby szczególnie niekorzystne.

Oceniając jednak rzecz generalnie, perspektywy zaopatrzenia uznać należy raczej za dobre.

— Jakie wnioski można by wysnuć z tej oceny sytuacji resortu w dziedzinie zaopatrzenia? Mamy na myśli taki np. problem jak: rodzielnictwo — czy wolny rynek?

— Tendencja jest chyba jasna. Wyraźnie postępująca poprawa w zakresie zaopatrzenia czyni zbędnym rozdzielnictwo coraz większej ilości artykułów. Toteż z roku na rok zmniejsza się lista artykułów rozdzielanych centralnie. I to jest kierunek słuszny. Wolna sprzedaż zakładom usuwa bowiem niepotrzebną i szkodliwą nerwowość, napięcie i nadmierną „zapobiegliwość" kierownictwa zakładów, przejawiającą się między innymi w tak często spotykanym „chomikowaniu" materiałów.

Wydaje się, że już obecnie dojrzewają warunki, aby znieść rozdzielnictwo na takie artykuły jak odkuwki matrycowe, czy silniki elektryczne. Można też będzie w przyszłości pomyśleć o sukcesywnym znoszeniu rozdzielnictwa w niektórych przynajmniej asortymentach wyrobów walcowanych.

Przy podejmowaniu jednak kroków w tym kierunku należy mieć na uwadze konieczność zarówno przygotowania odpowiedniej masy towarowej na zaspokojenie wszystkich gospodarczo uzasadnionych potrzeb, jak i aparatu zbytu, który te potrzeby umiałby w pełni operatywnie zaspokoić. Wolny rynek musi być bowiem rynkiem odbiorcy w pełnym tego słowa znaczeniu. Nie dopełnienie tego warunku może wywołać zakłócenie w zaspokojeniu potrzeb przemysłu, przykładem czego mogą być przejściowe trudności, jakie nasz przemysł obecnie odczuwa w zakresie niektórych chemicznych artykułów nierozdzielanych.

Wywiad z Ministrem Przemysłu Spożywczego i Skupu FELIKSEM PISULĄ

Do niedawna zaopatrzenie surowcowe i materiałowo-techniczne przemysłu było piętą achillesową naszej gospodarki. W społeczeństwie do dzisiaj utrzymuje się jeszcze mniemanie, że w dalszym ciągu największe trudności sprawia zakładom przemysłowym niepełna i nieterminowa dostawa surowców i materiałów. Jak przedstawia się ta sprawa w przemyśle spożywczym?

Przemysł spożywczy znajduje się w specyficznej sytuacji, jeśli chodzi o zaopatrzenie surowcowe i materiałowe. Główną jego bazą zaopatrzeniową jest bowiem produkcja rolnicza, która ostatnio — na skutek posunięć natury polityczno-gospodarczej — znacznie się podniosła. Ze wzrostem produkcji rolniczej nie szedł jednak w parze rozwój przemysłu przetwórczego i dlatego w naszym przemyśle daje się zaobserwować odwrotna sytuacja. W zasadzie nie ma trudności z zaopatrzeniem dla przemysłu, który ma przecież ograniczone zdolności przetwórcze Natomiast główne trudności polegają na niedostatecznych mocach produkcyjnych przemysłu, który niejednokrotnie musi czynić wielkie wysiłki, aby przerobić dostarczoną mu masę towarową.

Nie oznacza to, że we wszystkich gałęziach naszego przemysłu i we wszystkich rodzajach surowców istnieje taka — wydawałoby się — idealna sytuacja pod względem zaopatrzenia. Braki zaopatrzeniowe występują również, ale dotyczą one przede wszystkim surowców lub materiałów importowanych, albo też niektórych, nielicznych zresztą, produktów rolnych.

Nie ma też podstaw do przypuszczeń, aby i w przyszłości — nawet gdy nastąpi silniejszy rozwój przemysłu spożywczego drogą zrealizowania większych inwestycji — miały mieć miejsce jakieś istotniejsze zahamowania w dostawach materiałowych. Oczywiście pod warunkiem, że nie nastąpią jakieś klęski żywiołowe, obniżające gwałtownie urodzaj niektórych produktów rolnych.

W których gałęziach przemysłu spożywczego sytuacja zaopatrzeniowa przedstawia się najlepiej?

Jedną z najlepiej zaopatrywanych w surowce gałęzią naszego przemysłu jest przemysł mięsny. Zeszłoroczny skup żywca wyniósł 1105 tys. ton (w wadze mięsa), co stanowi wzrost o ponad 75% w porównaniu z rokiem 1955, kiedy skup ten osiągnął zaledwie wielkość 630 tys. ton. Wielkość skupu żywca w styczniu rb. wyniosła 87 tys. ton i była o 5 tys. ton wyższa od stycznia 1958 r. Tak wysokie liczby skupu stawiają niemałe zadania przed zakładami mięsnymi, które muszą dokładać wiele wysiłku, aby ten surowiec przerobić.

Zadania te o tyle się jeszcze wzmagają, że aparat handlu wewnętrznego żąda wysokiego udziału wędlin w ogólnej masie mięsa, co pozostaje m. in. w związku z obecnymi relacjami cen mięsa. Fakt ten powoduje konieczność importu osłonek (jelit) do wędlin, gdyż krajowe dostawy są niewystarczające. Nie zawsze też udaje się naszemu handlowi zagranicznemu dostarczyć na czas żądane ilości osłonek, które są towarem deficytowym. Faktem jest, że w roku ubiegłym sprowadziliśmy tych osłonek za sumę 17 mln zł. dewizowych, co jest kwotą bardzo wysoką, przekracza ona bowiem o 4 mln zł dew. cały nasz roczny eksport mączki ziemniaczanej. W przyszłości trudności te mają znaleźć rozwiązanie w produkcji osłonek syntetycznych, którą rozpoczął nasz przemysł chemiczny.

Nie można też żywić obaw co do zaopatrzenia w surowiec przemysłu mięsnego w dalszej perspektywie. W 1965 roku skup mięsa ma wynieść około 1,5 mln ton, co razem z wewnętrzną konsumpcją wsi pozwoli na osiągnięcie przeciętnego spożycia mięsa w ilości 49 kg rocznie na 1 mieszkańca. Jeśli doliczyć do tego 3 kg drobiu i dziczyzny, to otrzymamy wysoki wskaźnik spożycia mięsa. Dla porównania warto podać, że obecnie w takich bogatych krajach jak Niemiecka Republika Federalna, Szwajcaria i Szwecja, spożycie mięsa łącznie z drobiem kształtuje się w granicach 47 — 51 kg rocznie na głowę ludności.

Żadnych trudności pod względem ilościowego zaopatrzenia w surowce nie odczuwa również przemysł mleczarski. Plan 1959 roku przewiduje skup 4 mld litrów mleka i niewątpliwie będzie on wykonany. Oby tylko spółdzielczość mleczarska zdołała przeznaczoną na przerób część tej ilości przetworzyć w masło, a zwłaszcza sery i inne wyroby mleczarskie, których produkuje się stosunkowo mało.

Ostatnia kampania cukrownicza przebiegała pod znakiem stosunkowo wysokich dostaw buraka cukrowego. Wyprodukowaliśmy rekordową ilość cukru 1095 tys. ton, którą zamierzamy jednakże w roku bieżącym przekroczyć, plan przewiduje bowiem produkcję 1130 tys. ton. Istnieją wszelkie dane, że zadania te zostaną wykonane, do czego ma przyczynić się zwiększona o 25 tys. ha (do 380 tys. ha) kontraktacja buraka cukrowego oraz poprawa warunków skupu, przyznana ostatnio plantatorom buraka cukrowego.

W uprawie buraka cukrowego istnieją — mimo to — jeszcze znaczne rezerwy i dlatego należy patrzeć z otuchą w realność planu przewidującego w 1965 roku produkcję 1,5 mln ton cukru. Umożliwi to przy eksporcie wynoszącym 350 — 400 tys. ton rocznie — konsumpcję cukru 34 kg na głowę ludności rocznie. Ilość ta znacznie przekracza najwyższą normę żywieniową, określoną przez naukę na 26,5 kg.

Wszystkie te informacje są bardzo pocieszające, gdyż wskazują na to, że ludność nasza nie będzie odczuwała braków w zaopatrzeniu się w artykuły żywnościowe. W jakich zatem gałęziach przemysłu spożywczego istnieją trudności zaopatrzeniowe?

Mówiłem już o tym, że nie mamy trudności nieprzezwyciężalnych. Mimo to trzeba walczyć z pewnymi trudnościami w przemyśle tłuszczowym, który zaopatrywany jest w surowce krajowe i importowane. W roku ubiegłym import wyniósł blisko 80 tys. ton nasion oleistych. Ponadto sprowadzamy z zagranicy pewne ilości olejów, co jest jednak mniej korzystne z punktu widzenia bilansu paszowego (śruty i makuchy) i z punktu widzenia pełnego wykorzystania czasu pracy wydziałów ekstrakcji w zakładach tłuszczowych.

Niepomyślnie przebiegała w ubiegłym roku kontraktacja tytoniu. Nie spowodowało to jednak żadnych zahamowań w zaopatrzeniu rynku w wyroby tytoniowe, gdyż przemysł ten dysponuje rezerwami materiałowymi. Pewne trudności sprawia też czasami nieterminowa dostawa tytoniów importowanych, potrzebnych do mieszanek. Liczymy, że w bieżącym roku zaopatrzenie tego przemysłu w surowiec ulegnie poprawie gdyż po uruchomieniu nowych bodźców ekonomicznych dla plantatorów skup liści tytoniowych powinien się podnieść do 46 tys. ton (1958 — 36 tys. ton).

Nienajlepiej też wygląda sprawa z zaopatrzeniem w ziemniaki, które są potrzebne zarówno do bezpośredniego spożycia, jak i do przerobu na różnego rodzaju przetwory (mączka ziemniaczana, syrop ziemniaczany, spirytus itp.). Wprawdzie nie mamy trudności z zaopatrzeniem przemysłu spirytusowego w surowiec, ale nie możemy produkcji tej rozszerzać bez granic. Pocieszający jest fakt — i to nie tylko z punktu widzenia przemysłu spożywczego — że w roku ubiegłym przemysł spirytusowy nie wykonał planu i produkcja była od przewidywanej o blisko 10%, czyli o 7,5 mln litrów niższa.

Najwięcej kłopotów mamy z zaopatrzeniem w niezbędne opakowania. Nie dostajemy na czas i w potrzebnej ilości puszek do konserw, butelek do wina i wódek, słoików do dżemów itp. Jest to tym bardziej kłopotliwe, że musimy wykonywać w terminie dostawy eksportowe, które muszą odznaczać się estetycznym wyglądem i posiadać nowoczesne opakowania. Liczymy, że sytuacja w tym zakresie się poprawi z chwilą uruchomienia produkcji cienkiej blachy w Hucie im. Lenina. Odczuwamy też trudności w zaopatrzeniu w różne etykiety i opakowania, dostarczane przez przemysł poligraficzny.

Kierunki modernizacji w przemyśle bawełnianym

JERZY POMORSKI

Powszechnie wiadomo, że park maszynowy naszego przemysłu włókienniczego jest mocno przestarzały. O stopniu „starości" tego parku świadczą liczby, które warto tu przypomnieć. W przemyśle bawełnianym pracuje jeszcze około 25 proc. maszyn zainstalowanych w ubiegłym stuleciu, 31,7 proc. maszyn zainstalowanych w latach 1901—1920, 20,5 proc. maszyn zainstalowanych w latach dwudziestolecia (1920—1939) oraz 21,8 proc. maszyn nowoczesnych, instalowanych po roku 1947. Trzeba tu jeszcze dodać, że większość maszyn zainstalowanych w latach 1901—1920 oraz w latach 1920—1939 — nie odbiega swoimi cechami konstrukcyjnymi od maszyn dziewiętnastowiecznych. Dlatego też w przemyśle bawełnianym dominuje dziewiętnastowieczna technologia. Jeszcze gorsza sytuacja — pod tym względem — istnieje w przemyśle wełnianym. W przemyśle tym, około 80—90 proc. parku maszynowego pochodzi z okresu sprzed I wojny światowej.

*

Pośród obecnych kierunków modernizacji i udoskonaleń w przemyśle lekkim — trzy z nich zasługują na szczególną uwagę.

Po pierwsze — dotyczy to takich zabiegów technicznych i ekonomicznych, które w efekcie mogą zapewnić skrócenie cyklów produkcyjnych, nadmiernie wydłużonych w starych zakładach przemysłu bawełnianego. Częściowa wymiana maszyn — zastąpienie kilku starych maszyn jedną, wykonującą te same operacje — przyniesie poważne skrócenie cyklu produkcyjnego, a równocześnie pozwoli zaoszczędzić powierzchnię produkcyjną, zmniejszyć zatrudnienie, podnieść wydajność pracy i obniżyć koszty własne.

Po drugie — modernizacja podąża w kierunku likwidacji wąskich gardeł, korkujących produkcję w wielu zakładach. Można założyć jako regułę dla starych, powstałych w okresie kapitalistycznym zakładów przemysłu lekkiego, że poszczególne fazy cyklu produkcyjnego w tych zakładach mają różną moc produkcyjną, nie są do siebie dostosowane. Taki układ parku maszynowego w wielu zakładach uniemożliwia do dziś wprowadzenie trzyzmianowej eksploatacji całego parku maszynowego. Likwidacja wąskich gardeł w przemyśle włókienniczym odbywać się może drogą zainstalowania dodatkowych maszyn lub też drogą wymiany starych maszyn „wąskiego gardła" na maszyny nowoczesne, wysokowydajne, które potrafiłyby zsynchronizować produkcję przyległych do wąskiego gardła faz wytwarzania.

Po trzecie — modernizacja odbywać się może drogą wymiany najbardziej zużytych maszyn na maszyny nowe, bądź też drogą wymiany poszczególnych elementów i części maszyn, tak aby maszyny te wyraźnie podniosły swoją wydajność, zagwarantowały poprawę jakości produkcji i zmniejszyły pracochłonność.

*

Początek modernizacji, która wyszła poza ramy kapitalnych remontów, datuje się w przemyśle bawełnianym właściwie od 1957 r. Zakres i tempo modernizacji przemysłu bawełnianego znajdują się w tej chwili w stadium definitywnego ustalenia. Niemniej już dziś można podać pewne fakty i liczby obrazujące kierunki i rozmiary zamierzeń modernizacyjnych w przemyśle bawełnianym w najbliższych latach.

O zakresie i tempie tych zamierzeń świadczyć mogą wielkości planowanych nakładów na ten cel. W 1957 roku wydatkowaliśmy na modernizację i inwestycje (bez kapitalnych remontów) w przemyśle bawełnianym — 279 mln zł. Na rok 1958 przewidziano wydatkowanie 327 mln zł, natomiast plan na rok 1959 przewiduje wydatkowanie na ten cel 585 mln zł.

W latach 1959—1961 w zakładach przemysłu bawełnianego będzie zainstalowanych 519 tys. nowych wrzecion na przędzalniach średnioprzędnych, co stanowić będzie w 1961 r. około 36 proc. wszystkich czynnych wrzecion w tych przędzalniach. Modernizacją objęte zostaną m. in. następujące zakłady: ZPB im J. Marchlewskiego w Łodzi (103 tys. nowych wrzecion), ZPB im. 1 Maja w Łodzi (135 tys. wrzecion), ZPB im. II Armii WP w Bielawie (55 tys. wrzecion) oraz Pieszyckie ZPB (20 tys. wrzecion).

W latach 1962—65 nastąpi dalsza modernizacja przędzalni średnioprzędnych. Między innymi w nowe maszyny przędzalnicze wyposażone zostaną ZPB im Okrzei i ZPB im. Kunickiego w Łodzi, ZPB im. 22 Lipca w Dzierżoniowie oraz ZPB im. 100 Poległych w Zgierzu.

Modernizacja przędzalni cienkoprzędnych odbywać się będzie stosunkowo wolniej. W okresie 3 lat (1959—61) zainstalowanych zostanie 94 tys. nowych wrzecion cienkoprzędnych: 20 tys. wrzecion w ZPB im. Obrońców Westerplatte, 67 tys. w ZPB im. 1 Maja i 7 tys. wrzecion w Ozorkowskich ZPB. W następnych latach (do 1965) przewiduje się modernizację przędzalni cienkoprzędnych w ZPB im. Hanki Sawickiej — zostanie tam zainstalowanych 31 tys. nowych wrzecion cienkoprzędnych.

Częściowa wymiana maszyn przędzalniczych wpłynie w zasadniczy sposób na podniesienie produkcji przędzalni. Dzięki wzrostowi wydajności tej samej ilości maszyn — produkcja przędzalni cienkoprzędnych wzrośnie z 2,5 tys. ton do 3,4 tys. ton. W przędzalniach średnioprzędnych analogicznie produkcja wzrośnie z 35,4 tys. ton do 48,8 tys. ton, t. o 38 proc.

Ciekawie układa się rozrzut zabiegów modernizacyjnych na poszczególne fazy produkcji w przemyśle bawełnianym — rozrzut zmierzający do likwidacji wąskich gardeł i tym samym przyspieszenia cyklu produkcyjnego poszczególnych zakładów. W okresie najbliższych lat modernizacją tego typu objętych zostanie 10 dużych przedsiębiorstw przemysłu bawełnianego.

Okazuje się, że stosunkowo małymi nakładami inwestycyjnymi osiągnąć można bardzo poważne zwiększenie produkcji. Weźmy dla przykładu ZPB im. Obrońców Westerplatte: przez zainstalowanie tam 23 rozciągarek, 2 wrzecienic średnioprzędnych, 10 wrzecienic cienkoprzędnych oraz 40 czesarek — osiągnie się zwiększenie produkcji o 79,6 proc.

Albo inne przykłady. W Dzierżoniowskich ZPB im. Batalionów Chłopskich nastąpi dość znaczne rozszerzenie mocy produkcyjnej niektórych faz produkcji, w celu podwojenia produkcji. Zakłady te są przykładem, jak bardzo wąskie gardło występujące na zgrzeblarkach i czesarkach hamowało ogólną produkcję Planuje się tam zainstalowanie 1 trzeparki, 108 zgrzeblarek, 54 rozciągarek, 34 wrzecienic średnioprzędnych oraz 232 czesarek W wyniku — produkcja Dzierżoniowskich ZPB im Batalionów Chłopskich wzrośnie o 103 proc. Za przykład niedoinwestowania całego cyklu produkcyjnego mogą służyć Ozorkowskie ZPB. Przez zainstalowanie w tych zakładach stosunkowo niewielkiej ilości maszyn we wszystkich fazach produkcji (1 trzeparka, 11 zgrzeblarek, 4 rozciągarki, 22 wrzecienice średnioprzędne, 6 wrzecienic cienkoprzędnych, 2 łączniarki, 14 czesarek) — produkcja zakładów będzie mogła wzrosnąć o 59.3 proc. W Częstochowskich ZPB wąskie gardło występuje w fazach rozciągarek i wrzecienic średnioprzędnych: zainstalowanie 24 rozciągarek i 25 wrzecienic średnioprzędnych zlikwiduje wąskie gardło i umożliwi podniesienie produkcji zakładów o 34.2 proc.

Kierunek modernizacji polegający na skracaniu cyklów produkcyjnych i dostosowywaniu do siebie mocy poszczególnych faz produkcyjnych będzie kierunkiem dominującym — obok zupełnie nowych inwestycji przemysłu bawełnianego. Kierunek ten narzuca zresztą struktura parku maszynowego w naszym przemyśle bawełnianym. Stary bowiem park stwarza sytuację, że możliwości jego modernizacji drogą wymiany poszczególnych elementów maszyn, w celu podniesienia ich sprawności technicznej, są praktycznie bardzo ograniczone.

Na zakończenie warto podać, że realizacja zakrojonego na lata do 1965 roku programu modernizacji naszego przemysłu bawełnianego powinna dać już w 1960 roku wzrost wydajności pracy — wypływający ze zmniejszenia obsługi maszyn i podniesienia wydajności parku maszynowego o około 10 proc. w porównaniu z okresem przed modernizacją.

List do redakcji

Konieczna pomoc

Mieczysław Kabaj w artykule „Nie ma bezmyślnej pracy" (Ż. G. nr 50/58) poruszył bardzo istotny, wymagający rozwiązania problem organizacji pracy.

W wielu zakładach nie ma w zasadzie samodzielnych działów organizacji, istnieją zazwyczaj stanowiska — inspektorów organizacyjnych. Ludzie ci, nie zawsze mający odpowiednie przygotowanie, zajmują się zazwyczaj przepisywaniem zarządzeń jednostek nadrzędnych dla zainteresowanych komórek organizacyjnych zakładu. Wykonywanie przez tych pracowników różnych niekoncepcyjnych prac, nie pozwala im zająć się poważnie właściwą pracą organizacyjną, nawet gdyby mieli do tego odpowiednie przygotowanie.

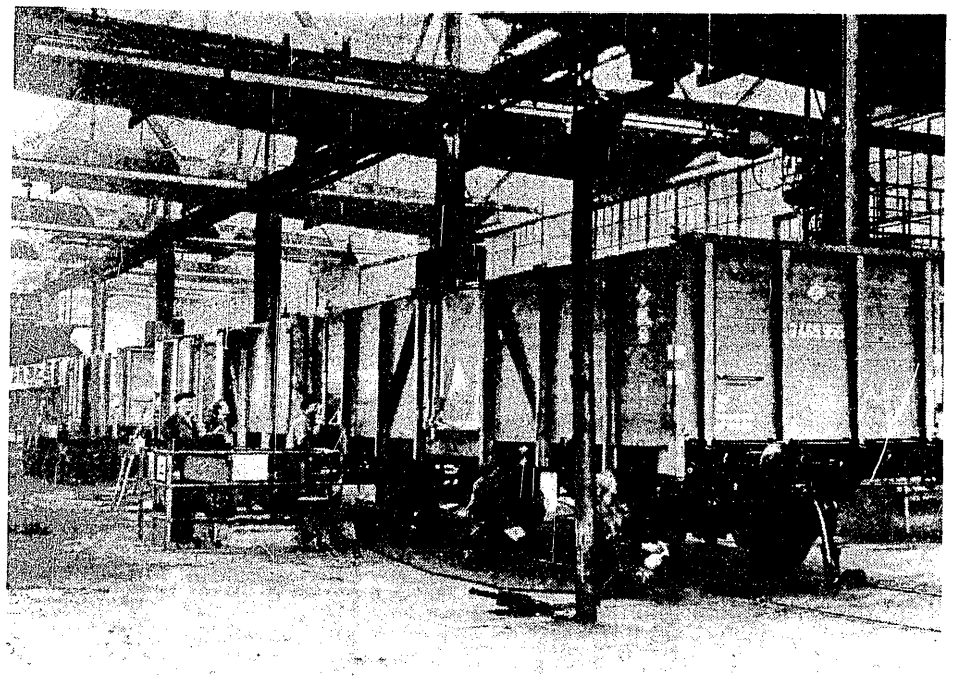
Chcąc w pełni zrealizować założenia naukowej organizacji pracy w zakładach przemysłowych, chcąc mieć z niej jakiekolwiek korzyści, (a osiągnąć je można na pewno) trzeba nawet w drodze zaleceń administracyjnych zorganizować w większych przedsiębiorstwach samodzielne działy organizacyjne. Powołanie takich komórek jest konieczne nawet koszte zrezygnowania z oddania przez zakłady w początkowym etapie 2—3 etatów.

Nie wystarczy jednak samo zorganizowanie odpowiedniej komórki i zapewnienie jej obsady. Konieczne jest również, poza postulowanym przez M. Kabaja, publikowaniem nieznanych pracownikom przemysłu prac z zakresu naukowej organizacji pracy, zorganizowanie dla zajmujących się tym zagadnieniem ekonomistów i inżynierów odpowiednich kursów, głównie w ramach resortów. Poza tym ludzie, mający coś do powiedzenia w zakresie zagadnień organizacyjnych przedsiębiorstw, powinni być wykorzystani przez resorty w celu racjonalnego zorganizowania pracy w niektórych zakładach. Przedsiębiorstwa te jako wzorcowe powinny stać się następnie miejscem szkolenia pracowników zajmujących się organizacją pracy z innych zakładów.

Dokonując ulepszenia organizacji pracy w zakładzie, trzeba mieć na względzie, jacy pracownicy wykonywać będą odnowione czynności po dokonaniu zmian organizacyjnych. Efekt pracy organizatorów będzie większy, gdy uwzględnić będą mogli obsadzenie wszystkich stanowisk przez pracowników posiadających odpowiednie kwalifikacje. Stąd też równolegle z pracą organizacyjną postępować powinna weryfikacja kadr, i to nie weryfikacja szablonowa lecz rzeczywista.

Bez tego wszelkie poczynięcia organizacyjne będą połowiczne.

STEFAN CONRAD
Poznań



Co słychać w „TASKO"

ROZMAWIAMY Z DYREKTOREM GENERALNYM ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁU TABORU KOLEJOWEGO „TASKO" W POZNANIU — INŻ. ZYGMUNTEM OSTROWSKIM.

Czy Zjednoczenie Tasko wybrnęło pod koniec roku 1958 z trudności, jakie ciążyły na Zjednoczeniu w ciągu trzech kwartałów? Czy plan produkcji towarowej i globalnej za rok 1958 został wykonany?

Nie! Zjednoczenie nie wykonało ani planu produkcji towarowej, ani planu produkcji globalnej; plan produkcji towarowej wykonaliśmy w 95 proc., natomiast plan produkcji globalnej w 98,6 proc. Na niewykonanie planu w skali Zjednoczenia złożyło się przede wszystkim znaczne niewykonanie planu przez trzy nasze zakłady: „Fablok" w Chrzanowie wykonał plan produkcji towarowej w 65,4 proc., „Pafawag" — w 75,6 proc., a „Tabory" w Elblągu — w 87,5 proc.

Jakie przyczyny złożyły się głównie na niewykonanie planu w tych trzech zakładach?

Omówmy sytuację w poszczególnych tych zakładach. „Pafawag" nie dostarczył w 1958 roku na rynek krajowy 1.855 wagonów towarowych, 7 lokomotyw elektrycznych, 8 trójczłonów elektrycznych oraz 4 tendrów do parowozów eksportowych. Przyczyny tak poważnego niedoboru są wielorakie. **Po pierwsze** — normy w „Pafawagu" zaczęły działać jako antybodziec; **po drugie** — produkcję hamowały częste zmiany konstrukcyjne i poprawki dokonywane przez biuro konstrukcyjne CBK - 3; **po trzecie** — przyczyny organizacyjne. W okresie produkcji wagonów na eksport odbiorca zagraniczny wymagał wagonów nitowanych; dziś, po zakończeniu realizacji zamówienia i po podjęciu na nowo produkcji spawanej, „Pafawag" stanął w obliczu braku spawaczy i stolarzy, którzy tymczasem odeszli. Produkcję zahamował brak etatów dla spawaczy i stolarzy oraz brak pieniędzy na przyuczenie młodzieży i robotników niewykwalifikowanych do tych zawodów. **Po czwarte** — w „Pafawagu" istnieje wadliwa organizacja potoku produkcji. Od czterech miesięcy organizację tę ustawia się na nowo; daje to już pewne wyniki; podczas gdy dawniej w „Pafawagu" produkowało się 7 — 10 wagonów dziennie, to dziś produkuje się ich 20 — 24 sztuk dziennie. **Po piąte** — kooperacja, w tym głównie dostawy z kooperacji wewnętrznej...

Przepraszam, o trudnościach w zaopatrzeniu materiałowym — może oddzielnie...

Zgoda. Przejdźmy więc do „Fabloku". „Fablok" znalazł się w 1958 r. w zupełnie specyficznej sytuacji. Na początku roku została skreślona z programu produkcji 300-konna lokomotywa spalinowa — z powodu wad konstrukcyjnych i nieodpowiedniej jakości prądnic. Po tym „Fablok" uwikłał się w niezmiernie trudne zadanie wykonania 30 lokomotyw eksportowych dla Indii. Jak trudne to jest zadanie, może świadczyć fakt, że na bieżący rok pozostało mu jeszcze do wykonania 11 lokomotyw z tej serii.

Pozostają jeszcze „Tabory" w Elblągu. Wydaje mi się, że główną przyczyną, która spowodowała niewykonanie zadań w tej fabryce, było po prostu to, że zadania te były za duże. Zakład podjął produkcję taboru stosunkowo niedawno — nie będąc do tego odpowiednio przygotowany ani inwestycyjnie, ani kadrowo.

Poza tym pragnę dodać, że wysiłki Zjednoczenia idące w kierunku uporządkowania gospodarki podległych zakładów — przynoszą już realne rezultaty. W styczniu br. plan produkcji zakładów „Tasko" został wykonany w 106 proc.; oznacza to jednoczesnie, wzrost produkcji w porównaniu ze styczniem 1957 roku o 50 proc.

Wróćmy do spraw zaopatrzenia i kooperacji. W jakim stopniu na niewykonanie planu w skali Zjednoczenia wpłynęło niedostateczne, lub nieodpowiednie zaopatrzenie materiałowe?

Niedostateczne i nieodpowiednie zaopatrzenie materiałowe — w sensie złej kooperacji i dostaw materiałów złej jakości — przyczyniało się w ubiegłym okresie w poważny sposób do opóźnienia planów produkcyjnych zakładów podległych Zjednoczeniu „Tasko". Może brzmi to paradoksalnie, ale stosunkowo największe kłopoty występowały w kooperacji wewnętrznej, tzn. w kooperacji pomiędzy zakładami podległymi naszemu Zjednoczeniu. Dość powszechnie znane są trudności zakładów produkujących tabor z powodu nieodpowiedniej jakości odlewów produkowanych w zakładach „Pomet" i „Mystal", podległych naszemu Zjednoczeniu. Ale przytoczę również i inny charakterystyczny przykład obrazujący, jak daleko sięgają źródła zaburzeń kooperacyjnych. W 1958 roku setki wagonów towarowych wyprodukowanych w „Pafawagu" stały na torach fabrycznych i nie mogły być oddane do eksploatacji... z powodu braku zderzaków. Zderzaki miały być dostarczone „Pafawagowi" przez fabrykę wagonów w Swidnicy. Fabryka ta z kolei nie mogła ich wykonać, gdyż nie otrzymała z „Konstalu" (zakład również podległy Zjednoczeniu „Tasko") sprężyn niezbędnych do montażu zderzaków. „Konstal" nie mógł wykonać sprężyn, gdyż nie otrzymał z hutnictwa odpowiedniego materiału, hutnictwo zaś tłumaczyło się okresowymi trudnościami ze wsadem, niezbędnym dla wyprodukowania odpowiedniej jakości stali.

Oprócz tego można by przytoczyć wiele innych trudności w dostawach poszczególnych materiałów. Wystąpiły one w dziedzinie wyrobów śrubowych i farb do malowania wagonów. Jakość farb (dostarczono farby długo schnące) — poważnie przedłuża cykl produkcyjny wagonów. W pierwszym kwartale ubiegłego roku przemysł elektrotechniczny nie dostarczył zaplanowanych ilości aparatury elektrycznej niezbędnej do montażu lokomotyw elektrycznych. Opóźnienia te zdezorganizowały rytmiczność montażu, której w następnych kwartałach „Pafawag" nie potrafił nadrobić, mimo że zaopatrzenie w aparaturę elektryczną w następnych miesiącach wyraźnie się poprawiło tak, że dziś — mimo zastrzeżeń co do jakości — „Pafawag" ma zgromadzone duże zapasy ponadnormatywne tej aparatury.

Wiele trudności w dostawach materiałów wynikało ze złych założeń organizacyjnych kooperacji wewnątrz Zjednoczenia. Tak np. elbląskie „Tabory" otrzymywały mnóstwo drobnych odlewów z „Pafawagu", podczas gdy zamówienia na te odlewy powinny być lokowane w małych odlewniach rejonu gdańskiego. Błędy w organizacji kooperacji (opóźnienie dostaw, a w najlepszym przypadku dostawy tzw. na styk) — spowodowały, że skoro tylko zachodziła po temu okazja, zakłady zaczęły gromadzić materiały ponad ustalone normatywy. Na koniec listopada 1958 r. zakłady podległe Zjednoczeniu „Tasko" miały nagromadzonych zapasów ponadnormatywnych na sumę przeszło 200 mln. złotych. Głównie partycypują w tym „Pafawag" i „Fablok".

W związku z wytworzoną sytuacją, jakie rysują się perspektywy zaopatrzeniowe na rok bieżący w podległych Zjednoczeniu „Tasko" zakładach?

Przede wszystkim postanowiliśmy zlikwidować trudności w zakresie kooperacji wewnętrznej; uchybienia w tej kooperacji uważamy za niedopuszczalne. W tym celu już w listopadzie ubiegłego roku opracowany został plan dostaw kooperacyjnych dla wszystkich zakładów podległych Zjednoczeniu „Tasko". Plan ten szczegółowo określa, kto co i kiedy ma robić — plan został zatwierdzony przez zakłady wykonujące, potwierdzony przez zakłady odbierające i włączony do operatywnego planu zakładu, jako jego część składowa. Konsekwencje zatem nie wykonania terminowych dostaw kooperacyjnych są analogiczne z nie wykonaniem operatywnego planu zakładu w ogóle.

Spodziewamy się również poważnego zmniejszenia trudności w dostawach kooperacyjnych zewnętrznych. Dotychczasowe trudności w tym zakresie tłumaczyły zakłady kooperujące prototypową i niepowtarzalną produkcję elementów zamówionych w ramach kooperacji Bieżący rok nie przewiduje zbyt dużo nowych wyrobów prototypowych; stąd dostawy zewnętrzne dotyczyć będą dużych serii, będą produkcją powtarzalną, a więc produkcją na ogół już przez zakłady kooperujące opanowaną. Niezależnie od tego — a właściwie na wszelki wypadek — zostały z kooperantami zewnętrznymi zawarte umowy branżowe na dostawy kooperacyjne. Jedynie dostawy o wartości do 1 mln. zł wykonywane będą przez dostawców zewnętrznych na warunkach zamówień. Sądzimy, że poczynione kroki organizacyjne powinny wreszcie uwolnić przemysł taboru kolejowego od zmory niesolidnych i nieterminowych dostaw kooperacyjnych.

Poczyniony przez Zjednoczenie rozdział materiałów na poszczególne zakłady nie odbiega od istotnych potrzeb materiałowych zakładów w 1959 roku — innymi słowy: bilansuje się zapotrzebowanie zakładów na materiały niezbędne dla normalnego toku produkcji z ogólną pulą materiałów przyznaną Zjednoczeniu na 1959 rok.

rozmawiał:

JULIUSZ MIKOŁAJSKI

ZAGADNIENIE CZASU W PLANOWANIU

MICHAŁ MALICKI

Stosowane u nas zasady planowania gospodarczego uległy w ciągu lat ubiegłych wielu zmianom. Rosnące doświadczenia własne, wymiana poglądów z innymi krajami, ujawniające się tendencje do centralizacji dyspozycji gospodarczych i decentralizacji systemu zarządzania, rozkwit biurokracji i dążenie do zwalczania jej przejawów wywierały wpływ na treść, układ i rozmiary opracowywanych instrukcji oraz na układ i metodę opracowywania planów. Przez cały ten czas jednak nie uległa zmianie zasada opracowywania planów obejmujących rok kalendarzowy, począwszy od narodowego planu gospodarczego aż do planu przedsiębiorstwa. Niedostateczne przemyślenie tego, tak zdawałoby się oczywistego, problemu powoduje wiele komplikacji w praktycznej działalności gospodarczej przedsiębiorstw i stwarza stan, w którym — albo przechodzi się do porządku dziennego nad planem a uwzględnia wymagania, dyktowane przez tzw. życie, albo też usiłuje się stworzyć z dużym niejednokrotnie nakładem kosztów warunki realizacji zadań planowych.

Powstają przy tym sytuacje, w których albo opracowywanie planu rocznego przez przedsiębiorstwo jest zbędną formalnością, gdyż posiada ono z natury rzeczy plan znacznie dokładniejszy, bardziej szczegółowy, opracowany na dłuższy okres czasu lub też chętnie, kieruje się ono wyłącznie wytycznymi planu rocznego zaś plan wieloletni leży zapomniany w szufladzie i nikt się z nim nie liczy. Uregulowanie tych zagadnień wraz z opracowywanym obecnie drugim planem 5-letnim byłoby chyba bardzo pożądane.

NIEŻYCIOWY SCHEMATYZM

Czy można uznać za celowe opracowywanie w odstępach rocznych planów stoczni?

Nie jest przecież tajemnicą, że złożone zamówienia wyczerpują całkowicie aktualne i przewidywane zdolności produkcyjne na wiele lat naprzód. Sporządzanie w tych warunkach planu rocznego przewidującego np. oddanie do użytku do końca roku kilka jednostek i stan zaawansowania prac na jakiejś ilości innych, musi być z punktu widzenia tego przedsiębiorstwa całkowice bezużyteczne. Prawidłowy i pożyteczny bowiem jest tylko taki plan, który umożliwia co najmniej ujęcie pełnego cyklu produkcyjnego i terminowe wywiązanie się z formalnie przyjętych zobowiązań. Plan tego rodzaju na pewno nie może zamykać się w roku kalendarzowym, nie zawsze również może i powinien być opracowywany w tradycyjnie przyjmowanym dla planowania wieloletniego okresie 5-letnim. Czasokres planowania należałoby więc w zasadzie dostosować do potrzeb każdej stoczni oddzielnie.

Podobnie przedstawia się zagadnienie w kooperujących z przemysłem stoczniowym zakładach budowy ciężkich turbin i urządzeń, w przedsiębiorstwach produkujących wyposażenie elektrowni, kopalni, w zakładach aparatury precyzyjnej, w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego zaangażowanych w budowę wielkich obiektów, trwającą z reguły przez okres kilkuletni. Nie znaczy to, że faktycznie istniejący plan wieloletni przedsiębiorstw tego rodzaju nie wymaga korekty, może nawet dokonywanej corocznie, dla rewizji nie tyle może ogólnych założeń ile raczej dla ustalenia aktualnych na planowany okres marginesów wolnej mocy produkcyjnej, ustalania terminów ukończenia obiektów w zależności od sytuacji zaopatrzeniowej, stanu organizacyjnego przedsiębiorstwa, własnych inwestycji itp. Poprzestanie jednak w planie na jednym fragmencie działalności przedsiębiorstwa traci jakikolwiek sens w sytuacji, gdy plan ten przeznaczony jest właśnie dla tego przedsiębiorstwa, gdy ma mu ustalić jakieś nowe, istotne momenty.

Plany przedsiębiorstw, o ile mają mieć jakieś znaczenie nie mogą być traktowane jako formalność, jako dokument sporządzony wyłącznie dla zaspokojenia żądań władz zwierzchnich. Muszą one zawierać szereg istotnych i potrzebnych dla samego przedsiębiorstwa wiadomości. Pierwszym warunkiem, umożliwiającym zwiększenie wartości planów przedsiębiorstw musi być odstąpienie od nieżyciowego schematyzmu w sprawie przekrojów czasowych i dopuszczenie do sporządzania planów obejmujących jeden rok lub kilka lat, w zależności od potrzeb w rozbiciu na lata kalendarzowe i gospodarcze.

Wprawdzie nikt nie zabrania i dziś przesiębiorstwom sporządzania tego rodzaju planów. Chodzi jednak o zalegalizowanie opracowania takich dokumentów, aby mogły one zastąpić opracowywane dotychczas plany roczne, a nie występować obok nich, jako materiał pomocniczy. Plany obejmujące okresy kilkuletnie powinny być po zatwierdzeniu traktowane jako dokument wiążący nie tylko przedsiębiorstwa, lecz również ich jednostki nadrzędne, a wprowadzenie do nich poprawek powinno być w zasadzie możliwe tylko za zgodą lub na wniosek danych przedsiębiorstw.

Przyjęcie zasady opracowywania przez przedsiębiorstwa planów na różne okresy nie oznacza rezygnacji ze sporządzanych dotychczas i koniecznych z uwagi na wzajemną koordynację i powiązania z budżetem planów rocznych według lat kalendarzowych. Jest to już jednak sprawa szczegółowa, która powinna być rozwiązana w odpowiednich przepisach finansowych.

KONTROLA ZAANGAŻOWANIA

Zasada opracowywania planów zamkniętych w ścisłe rocznym okresie nie wytrzymuje również krytyki przy rozpatrywaniu w narodowych planach gospodarczych części, poświęconej zagadnieniom inwestycji. Niewiele mówi suma nakładów inwestycyjnych przewidzianych w danym roku, nawet jeśli ją podzielimy na plan centralny i terenowy, nakłady scentralizowane i zdecentralizowane, na resorty i województwa itd. Plan taki nie wyjaśnia bowiem, jakie sumy zainwestowane w ciągu poprzednich lat dadzą konkretne efekty w postaci przerostu zdolności produkcyjnych i usługowych oraz w jakim stopniu zwiększają się zamrożone na razie bezproduktywnie sumy przeznaczone na dalsze prowadzenie rozpoczętych w latach ubiegłych robót i na ile obciążamy dochód narodowy następnych lat, rozpoczynając budowę nowych obiektów?

Dotychczasowy, prymitywny sposób opracowywania w planach tych zagadnień nie może być chyba utrzymany jeśli zważymy, że według stanu na początek 1958 r. prowadziliśmy roboty inwestycyjne, wymagające w przyszłych latach co najmniej 120 mld zł nakładów. Dokładnie ustalenie wysokości tej sumy, rozłożenie jej na poszczególne lata i określenie możności podejmowania nowych robót jest więc sprawą najwyższej wagi. Podobnie zresztą jak ustalenie jaka część z zainwestowanych w latach ubiegłych kwot została zamrożona w postaci częściowo, czy całkowicie nieczynnych obiektów.

Warto tu przypomnieć jeszcze, że znacznie mniejsza suma unieruchomiona w postaci remanentów jest rokrocznie drobiazgowo analizowana przez NBP, Ministerstwo Finansów i Komisję Planowania, a w 1958 r. omawiano ją ponadto na zebraniu plenarnym Rady Ekonomicznej i dwukrotnie na posiedzeniu KERM.

Pomimo utrzymywania jeszcze pozorów ustalania na okres roczny nakładów inwestycyjnych w praktyce trzeba było od tej reguły odstąpić i przyjąć zasadę finansowania obiektów. Oznacza to możność wykorzystania i dotacji inwestycyjnych podlegających dawniej zwrotowi z końcem roku kalendarzowego również w następnym okresie, jeśli nastąpiło opóźnienie wykonawstwa i przekroczenie ustalonego planem harmonogramu prac.

Słuszne wydaje się więc albo podejmowanie decyzji w sprawie budowy nowych obiektów wyłącznie w planach wieloletnich (praktycznie obciążają one z reguły kilka lat następnych po rozpoczęciu budowy), albo przynajmniej pełne rozliczenie finansowe inwestycji, przedstawione w roku planowanym, ale obejmujące zarówno poniesione już wydatki, jak i obciążenie wydatkami inwestycyjnymi lat najbliższych.

WYPRZEDZENIA

Zasady opracowywania planów rocznych przez przedsiębiorstwa muszą budzić również wątpliwości, jeśli weźmiemy pod uwagę stosowany od dawna system składania zapotrzebowań w obrocie towarowym. Niewiele mogą wpłynąć na wielkość i kierunek produkcji zamierzonej w roku następnym zadania planowe otrzymane w grudniu, skoro przedsiębiorstwa posiadają 9-miesięczne zamówienia swych odbiorców i złożyły z kolei, co najmniej z tym samym wyprzedzeniem, zapotrzebowania na surowce, półprodukty i materiały pomocnicze. Istotne jest przy tym, że tego rodzaju sytuacja jest niemal regułą w naszej gospodarce.

Ponadto przyjęto u nas od lat zasadę, że:

a) projekty planów składane są w Komisji Planowania w ciągu września przez wszystkie niemal ministerstwa i rady narodowe, z uwzględnieniem w zasadzie jedynie konieczności wyprzedzania obrotu towarowego czy budownictwa przez produkcję;

b) projekty muszą być opracowane i zatwierdzone kompleksowo, obejmując wszystkie części planu, od elementów rzeczowych do planu finansowego włącznie;

c) ta sama reguła jednoczesnego, kompleksowego opracowania planu jest przyjmowana przy sporządzaniu planów szczegółowych.

W praktyce jednak od wielu lat terminarze zakończenia prac nad planem nie są dotrzymywane. Nie przeprowadza się jednak rewizji zasad, jakkolwiek przy bardziej elastycznym podejściu można by znacznie przyspieszyć i usprawnić pracę nad planem.

Decydującym czynnikiem opracowywanego przez resorty na podstawie wytycznych planu produkcji jest zaopatrzenie materiałowe. Istnieją jednak gałęzie produkcji, w których sprawa zaopatrzenia materiałowego nie odgrywa istotnej roli, a o wysokości planu decyduje przede wszystkim potencjał produkcyjny i zdolność jego wykorzystania. Jest to w zasadzie cały przemysł wydobywczy, ceramiczny, gospodarka rolna, leśna i rybna. Nic chyba nie stoi więc na przeszkodzie, aby prace nad tymi planami były zakończone już w połowie roku. Sytuacja w następnych paru miesiącach nie zmieni się na pewno tak dalece, aby sporządzone nieco wcześniej projekty planów musiały być poddane rewizji. Istnieją wreszcie działy gospodarki, w których sprawy zaopatrzenia, jakkolwiek bardzo istotne, nie mogą w żadnym przypadku limitować wykorzystania zdolności produkcyjnych. Należy do nich np. hutnictwo, przemysł stoczniowy, chemiczny, transport i komunikacja. Nie widać żadnych istotnych przyczyn, które uniemożliwiałyby i w tych przypadkach wcześniejsze rozpoczęcie i zakończenie prac nad planami.

Nie trzeba chyba udowadniać, jak bardzo ułatwiłaby opracowanie planów wszystkim ministerstwom i radom narodowym pewność, że wymienione elementy gospodarki (i to elementy bardzo istotne) zostały ustalone i nie będą ulegać dalszym zmianom.

Podobnie należałoby potraktować przyjmowaną od lat, niewzruszoną zdawałoby się zasadę tzw. planowania kompleksowego. Zasada ta każe wszystkim jednostkom składać w tym samym terminie komplet planu, od tzw. części rzeczowej (produkcja, obroty, usługi) poprzez zatrudnienie, płace, koszty, plan inwestycyjny, aż do planu finansowego włącznie. Zarówno logika, jak i praktyka mówią, że przy dotychczasowych metodach planowania składane plany produkcji nie mogą być skoordynowane z zaopatrzeniem, zatrudnienie z bilansem siły roboczej, a potrzeby importowe i możliwości eksportowe z bilansem płatniczym. Pomimo tego opracowywane są kompletne plany, które muszą ulegać najczęściej wielokrotnym przeróbkom.

*

Rozpoczęte obecnie dyskusje nad usprawnieniem zasad planowania dają możność rozważenia wielu podobnych problemów. Wydaje się jednak, że nie będą one mogły być rozwiązane w sposób zadowalający jeżeli wzorem lat ubiegłych zmiany zostaną ograniczone do projektów planów składanych w Komisji Planowania.

Dokładniejszego opracowania wymaga bowiem dyskutowany od wielu lat problem budowy tzw. planu centralnego i wzajemnych powiązań poszczególnych jego części, jak również nietknięte niemal zagadnienie planowania w przedsiębiorstwie. Szczególnie pilne wydaje się tu przystąpienie do zakrojonych na dłuższy okres czasu prac nad tym ostatnim zagadnieniem. Stosowane bowiem dotychczas zasady sporządzania planów przedsiębiorstw ustalone zostały bodaj jeszcze w 1951 roku. Jakkolwiek zostały one w wyniku późniejszych zmian zdezaktualizowane, to brak nowych przepisów, wyjaśnień i wzorów zmusza przedsiębiorstwa do korzystania ze starych instrukcji, przystosowanych w miarę możności do odczuwanych potrzeb.

Automatyzacyjny impas w chemii

Przemysł chemiczny jest jak gdyby stworzony do automatyzacji. Jego specyfika, polegająca na tym, że procesy wytwórcze odbywają się w zamkniętych zbiornikach bez bezpośredniego udziału człowieka, stwarza rozległe możliwości samoczynnego sterowania. Dziś jednak trudno byłoby nazwać stan obecny automatyzacją sensu stricto. Można mówić co najwyżej o pewnych jej elementach.

Niektóre zakłady, jak np. Oświęcim, Kędzierzyn, Tarnów, czy będące jeszcze w rozruchu Janikowo — mają tylko w pewnym stopniu zautomatyzowane „ciągi" produkcyjne. W pozostałych około 140 zakładach chemicznych w kraju automatyzacja jest kopciuszkiem. Świadczy o tym chociażby fakt, że w chwili obecnej zainstalowana w poszczególnych wytwórniach aparatura pomiarowo-kontrolna i regulująca (pierwszy szczebel „automatyki") pokrywa tylko około 20% uzasadnionych technicznie potrzeb. Choć przed siedmiu, ośmiu laty nie było prawie nic, to jednak nawet około 50 tys. aparatów pomiarowo-kontrolnych i około 5 tys. urządzeń regulujących, jakimi dysponuje przemysł chemiczny obecnie, to ilość stanowczo za mała.

Nic w tym dziwnego, skoro zważy się, że wydatki na automatyzację w przemyśle chemicznym wynosiły tylko 0,5% wszystkich nakładów inwestowanych w tę gałąź gospodarki narodowej. Wskaźnik ten w krajach przodujących (np. ZSRR lub USA) kształtuje się na poziomie mniej więcej dwudziestokrotnie wyższym. To już wyjaśnia wiele. Są jednak jeszcze inne przyczyny, lecz nie sposób ich wszystkich omówić. Jednakże, analizując problem, nie można pominąć zupełnego braku zainteresowania wytwarzaniem sprzętu automatyzacyjnego w resorcie przemysłu ciężkiego. Przemysł ten nie produkuje w zasadzie — poza najprostszymi aparatami pomiarowo-kontrolnymi — żadnych elementów niezbędnych dla automatyzacji chemii. Poza tym jakość jego wyrobów pozostawia wiele do życzenia.

W tej sytuacji przemysł chemiczny musiał oprzeć się w głównej mierze na imporcie urządzeń automatyzacyjnych, imporcie — dodajmy — często nienajlepiej dobranym. W rezultacie tego, a także z powodu braku części zamiennych do urządzeń sprowadzanych z wielu krajów, niektóre aparaty automatyczne przestały pracować i w chwili obecnej stanowią wątpliwej wartości ozdobę szeregu zakładów. Przykładem może być oświęcimska wytwórnia chloru.

Jakie jest wyjście z „automatyzacyjnego impasu?" Przemysł chemiczny opracował długofalowy plan automatyzacji produkcji. Plan ten zakłada w pierwszym etapie wprowadzenie tam, gdzie to jest konieczne, aparatów pomiarowo-kontrolnych. Skończy się więc produkcja „na oko". Wszystkie zakłady będą mogły chwytać na bieżąco wskaźniki produkcji swych najważniejszych wyrobów.

Ten pierwszy krok pozwoli na poczynienie w poszczególnych przedsiębiorstwach dalszych prac w kierunku automatyzacji — na przejście do samoczynnej — jednak z zachowaniem ręcznego sterowania produkcją — regulacji poszczególnych elementów procesów (tzw. parametrów): temperatur, ciśnienia, kwasowości lub zasadowości itd.

I wreszcie — co jest najważniejsze — przewiduje się, że do roku 1965 zostaną kompleksowo zautomatyzowane podstawowe procesy wytwórcze w kombinatach chemicznych w Oświęcimiu, Kędzierzynie i Tarnowie, w fabrykach sody w Krakowie i Mątwach. Zostana też zautomatyzowane w ten sposób niektóre oddziały przemysłu syntezy chemicznej, przemysłu farmaceutycznego itd.

Aby jednak nakreślony plan nie pozostał tylko na papierze, niezbędne jest m. in. właściwe zorganizowanie produkcji odpowiedniej jakości sprzętu automatyzacyjnego przez przemysł kluczowy, zmiana polityki importowej, a także utworzenie jednego przedsiębiorstwa instalującego, konserwującego i odpowiedzialnego za prace zespołów automatycznych. Jak się dowiadujemy, przemysł ciężki zgłosił gotowość zaspokojenia potrzeb chemii w zakresie sprzętu automatyzacyjnego. Produkcja tego sprzętu — na podstawie opracowywanej obecnie przez Ministerstwo Przemysłu Chemicznego listy potrzeb — ma zostać uwzględniona w programie resortu przemysłu ciężkiego w najbliższym 7-leciu.

W. K. RAJEWSKI

Decyduje system zaopatrzenia

BOLESŁAW WARZECHA

Wytyczne rozwoju na lata 1959—1965, wiążąc po raz pierwszy bezpośrednio zadania wzrostu gospodarczego kraju z poważnym ograniczeniem przyrostu zapasów — dają początek nowej, ostatniej fazie walki z tym od lat narastającym problemem. Nagromadzone nadmierne zapasy, stanowiące źródło poważnych rezerw gospodarczych, urastają do rzędu bardzo istotnych czynników wzrostu gospodarki narodowej Osobiście podzielam pogląd prof. Bobrowskiego, że sprawa utrzymania tempa wzrostu środków obrotowych (zapasów) na niższym poziomie zasługuje na uznanie jej za centralny punkt walki o zrealizowanie wytycznych [1]).

DWA CZYNNIKI

Na temat przyczyn nieprawidłowości odzwierciedlających się w wysokim stanie zapasów nagromadzonych w naszej gospodarce dużo się ostatnio mówi i pisze. Jest to zagadnienie skomplikowane; przyczyn istniejącego stanu jest wiele. Na łamach „Życia Gospodarczego" przedstawił je L. Gluck.[2]) Gdyby jednak podjąć próbę uogólnienia tych wszystkich zjawisk, które są wskazywane jako przyczyny nieprawidłowości występujących w dziedzinie przyrostu zapasów, to odrzucając wiele mniej istotnych oraz wtórnych czynników, należałoby chyba pozostawić tylko dwie grupy przyczyn: szybkie zmiany rozwojowe i nienadążanie zmian struktury rzeczowej za zmianami pieniężnej struktury dochodu narodowego i dyrektyw planu gospodarczego oraz wadliwości systemu realizacji przebiegu produktów między gałęziami gospodarki i przedsiębiorstwami. Wydaje się przy tym, że ostrość występowania pierwszej grupy zjawisk wyraźnie w ostatnim czasie zmalała, druga zaś grupa należy par excellence do tak zwanych zagadnień modelowych, rozwiązywanych stopniowo. Nie powinno to jednak być podstawą do samouspokojenia.

Prof. Brus, omawiając współzależności pomiędzy wzrostem a modelem, zwraca m. in. uwagę na czynniki wywołujące zakłócenia w rytmiczności przepływów między gałęziami i przedsiębiorstwami i na towarzyszące tym zjawiskom deficyty, przy których nawet zastosowanie rozdzielnictwa nie zapobiega powstawaniu zapasów asekuracyjnych.[3]) Obserwacja aktualnych zjawisk gospodarczych wykazuje przy tym, że zapasy asekuracyjne nie znikają nawet po usunięciu pierwotnych przyczyn ich powstania. Brak jest bowiem jeszcze zaufania do trwałości osiągniętej na niektórych odcinkach równowagi cząstkowej. A ponadto i w warunkach stałej równowagi, utrzymującej się przez dłuższy okres, przedsiębiorstwa dążą do utrzymania wysokiego stanu zapasów jako asekuracji przed skutkami nierytmicznej realizacji zaopatrzenia.

Dlatego system zaopatrzenia należy uznać za drugi podstawowy kierunek natarcia.

WADY SYSTEMU

Dotychczasowy system zaopatrzenia cechuje przesunięcie całego niemal ryzyka na odbiorców, których obowiązuje złożenie zamówień ze znacznym wyprzedzeniem okresu dostawy, nawet jeżeli ich zadania produkcyjne nie są jeszcze ściśle sprecyzowane. Mimo przeprowadzonych już zmian, obowiązują nadal w odniesieniu do większości materiałów (również wielu nie rozdzielanych materiałów, w których osiągnięto równowagę zaopatrzenia) wielomiesięczne okresy wyprzedzenia. W tych warunkach zamawianie „na wyrost" i utrzymywanie przez odbiorców wysokiego stanu zapasów stanowi asekurację przed skutkami nietrafnej oceny potrzeb.

Przyjmując zamówienia do realizacji, dostawcy nie określają na ogół ścisłych terminów dostaw, unikając w ten sposób w dużym stopniu ewentualnych kar umownych; ogólnikowe zobowiązania do realizacji dostawy w planowanym okresie kwartalnym stały się niemal regułą. Stąd również regułą stało się ustalanie normatywu zapasów u odbiorców na poziomie nie niższym od 90 dni w stosunku do planowanego zużycia, co jednak i tak nie eliminuje nerwowości zaopatrzenia ze względu na znaczną przypadkowość w realizacji dostaw przez poszczególnych dostawców.

Analiza struktury zapasów wykazuje niemal powszechną we wszystkich materiałach zaopatrzenia technicznego koncentrację zapasów po stronie odbiorców. Zapasy u dostawców są mocno skarłowaciałe. Wyspecjalizowane zakłady przemysłowe dostarczają poszczególne asortymenty materiałów w różnych terminach, w miarę ich „spływu z produkcji", bez należytej asortymentowej kompletacji. Ciężar kompletacji spoczywa w tych warunkach na odbiorcach, którzy gromadzą z konieczności niezbędne dla kompletacji zapasy materiałów.

Aparat handlowy, który w normalnych warunkach odciąża przedsiębiorstwa przemysłowe w tym zakresie, pracuje na ogół przy niedostatecznych zapasach i trudni się jedynie rozdzielaniem materiałów pomiędzy odbiorców w miarę otrzymywania przesyłek z zakładów wytwórczych. Również nadmierne ubranżowienie handlowej sieci składów materiałowych, oparte na kryteriach podziału branż wytwórczych, nie sprzyja kompletacji, zaopatrzenia odbiorców w materiały o wspólnych cechach przeznaczenia. Jednocześnie tryb realizacji dostaw składowych jest w większości branż analogiczny jak w zakresie dostaw bezpośrednich, a więc równie uciążliwy i związany z niemniejszym dla odbiorcy ryzykiem zaopatrzenia. Z tej przyczyny zapasy u odbiorców, w materiałach dostarczanych przez składy handlowe, są tylko nieznacznie niższe od zapasów występujących w podobnych materiałach dostarczanych z pominięciem ogniw składowych.

Wysoki stopień koncentracji zapasów po stronie odbiorców stanowi ogólnie dowód braku równowagi i istnienia tzw. „rynku sprzedawcy". Proces przywracania równowagi i przechodzenia również i w materiałach zaopatrzenia technicznego do pewnej formy „rynku nabywcy" pociąga za sobą konieczność przemieszczenia części zapasów na stronę dostawców. Temu procesowi towarzyszy nieuchronnie (jeżeli nie podejmuje się odpowiednich środków przeciwdziałania) przejściowy wzrost zapasów w całej gospodarce, gdyż odbiorcy zrezygnują z zapasów asekuracyjnych dopiero w wyniku oczywistej, sprawdzonej doświadczalnie poprawy sytuacji, a to jest uzależnione m. in. od równoczesnego nagromadzenia dostatecznych zapasów u dostawców (w zakładach wytwórczych i w zależności od warunków branżowych również w aparacie składowym).

KARY NIE WYSTARCZĄ

Wysuwając owe obiektywne przyczyny nagromadzenia nieprawidłowych zapasów nie chciałbym usprawiedliwiać „chomików materiałowych", ani też podważać słusznych opinii o konieczności wzmożenia ekonomicznego i administracyjnego nacisku na ten odcinek gospodarki. Musimy jednak pamiętać, że bez wydatnej poprawy sytuacji i metod realizacji zaopatrzenia wszystkie sankcje (w tym również powiązane z funduszem zakładowym wyższe oprocentowanie środków obrotowych) mogą zostać potraktowane jako nieodzowny w istniejących warunkach wzrost kosztów zaopatrzenia.

Można się różnie zapatrywać na te sprawy, ale bodźce oparte na placach bieżących będą i powinny być bardziej bezpośrednie i silne od odległych bodźców płynących z rocznego podziału funduszu zakładowego. Postulowane w ramach dyskusji o zapasach krańcowe zaostrzenie sankcji i odwoływanie się do przedsiębiorstw o zrezygnowanie z asekuracyjnych zapasów, można w aktualnych warunkach organizacji zaopatrzenia porównać z zaleceniem wstrzymywania oddechu w celu uniknięcia... zakatarzenia.

Nie można zapominać, że załogi fabryk oceniają przydatność administracji w dużym stopniu według tego, czy potrafi ona zapewnić rytmiczne zaopatrzenie materiałowe, będące podstawowym warunkiem nieprzerwanej pracy i pełnych zarobków. Konsekwencje niedoceniania tego zjawiska kierownicy przedsiębiorstw zdołali już nieraz odczuć. Dlatego wysuwając wobec przedsiębiorstw kategoryczne postulaty wyzbycia się asekuracyjnych zapasów, należy przyspieszyć proces zmian modelowych w dziedzinie zaopatrzenia i radykalnie poprawić warunki jego realizacji.

Realizacja zmian modelowych w dziedzinie organizacji zaopatrzenia będzie się objawiać, z punktu widzenia odbiorcy, głównie w formie zniesienia ograniczeń sprzedaży i skrócenia, a nawet likwidacji wyprzedzeń lokaty zamówień. Dla dostawców oznacza to konieczność produkowania (w przedsiębiorstwach handlowych — zamawiania) materiałów „na skład" w oparciu o własne rozeznanie (analizę) potrzeb. Tylko w materiałach wykonywanych według specjalnych warunków technicznych odbiorcy, dostawca może żądać odpowiednio wcześniejszego złożenia zamówienia. Należy przy tym podkreślić, że skutki wadliwej oceny potrzeb, dokonanej przez dostawcę oddziałują szybciej i skuteczniej na zmiany w strukturze podaży, likwidujące nieprawidłowości minionych okresów, niż w warunkach gdy ryzyko ponoszone jest przez odbiorców (w przypadku długich okresów wyprzedzeń składania zamówień).

Uznając słuszność obranego kierunku zmian, nie można jednak zapominać, że proces komercjalizacji systemu zaopatrzenia materiałowo-technicznego, jeżeli nie ma stać się nowym źródłem przyrostu nieprawidłowych zapasów, musi być poprzedzony odpowiednimi przygotowaniami. Przejście do produkowania na skład może się odnosić tylko do takiego asortymentu materiałów masowych, w których ciągłość i stabilność zużycia jest zagwarantowana. Słuszna ze względów finansowo-rozliczeniowych zasada objęcia cennikami wszelkich materiałów powtarzalnych w produkcji stwarza dowolność zamawiania niechodliwych materiałów bez istotnej potrzeby, a częstokroć nawet tylko z nieświadomości. Administracyjne przeciwdziałanie rozproszeniu potrzeb jest mało skuteczne. Dopiero zróżnicowanie cen przynieść powinno lepsze skutki, tym możliwości przyspieszenia przemian zapoczątkowanych w tej dziedzinie, w drodze różnych usprawnień trybu zaopatrzenia, mogących wydatnie wpłynąć na zmniejszenie asekuracyjnych zapasów jeszcze w warunkach deficytowości i utrzymującej się reglamentacji niektórych materiałów.

Nagromadzone nadmierne zapasy u odbiorców należałoby właśnie wykorzystać w pierwszym rzędzie dla odbudowania (tam gdzie tego wymaga charakter materiałów) zapasów wyrobów gotowych w zakładach wytwórczych i składach handlowych. W oparciu o statystyczną ocenę stanu nadmiernych zapasów należałoby zmniejszać odbiorcom operatywne kwartalne przydziały materiałów, wykorzystując zwolnione w ten sposób u dostawców moce produkcyjne do produkcji na uzupełnienie zapasów składowych. W miarę nagromadzenia tych zapasów należałoby skracać terminy wyprzedzania składania zamówień, aż do przejścia — tam, gdzie warunki branżowe na to pozwalają — do bieżącej realizacji dostaw ze składu.

Praktycznie można sobie wyobrazić, że w obowiązujących dotychczas terminach odbiorcy będą rejestrować u właściwych dostawców lub w jednostkach zbytu posiadane okresowe uprawnienia kontygentowe (przydziały materiałowe, asygnaty) wraz z zamówieniami na materiały nie objęte listami materiałów składowych. Zamówienia na materiały składowe będą natomiast realizowane przez dostawców doraźnie w ciągu całego okresu do wysokości niewykorzystanych kwot zarejestrowanych uprawnień kontyngentowych. W celu uniknięcia nadmiernego rozdrobnienia dostaw można by wprowadzić przepis uprawniający do stosowania dopłat do cen hurtowych w przypadku zamawiania przez odbiorców materiałów w ilościach mniejszych od ustalonego minimum.

Analiza struktury zapasów oraz szereg czynników towarzyszących tym zjawiskom wykazuje, że większość nieprawidłowych zapasów ma charakter asekuracyjny. Wpływając na ograniczenie tych zapasów, należy stworzyć przedsiębiorstwom inny zastępczy środek asekuracji. W tym celu należałoby przyjąć zasadę wydawania przedsiębiorstwom asygnat materiałowych w zamian za materiały przyjęte od nich do upłynnienia przez właściwe jednostki zbytu. Asygnaty te, o długim (do 1 roku) okresie ważności, uprawniałyby do nabywania materiałów na zasadach obowiązujących w normalnym trybie zaopatrzenia.

Należy jednak pamiętać, że ostre ograniczenie operatywnych przydziałów może spowodować odcinkowe zaburzenia w zaopatrzeniu mimo ogólnie nadmiernych zapasów u odbiorców. Centralne komórki zaopatrzenia resortów i zjednoczeń, posługując się tylko ogólną (grupową) oceną zapasów, nie będą mogły zapewnić w pełni trafnego rozdziału zmniejszonych przydziałów. Również część zapasów nagromadzonych u odbiorców może nie odpowiadać ich aktualnym potrzebom. Dlatego w początkowym okresie będzie niezbędne wprowadzenie elastycznego systemu przydzielania materiałów z rezerw centralnych. W celu sprowadzenia do minimum wystąpień odbiorców o dodatkowe przydziały, należałoby wykorzystać postulat Rady Ekonomicznej w sprawie zastosowania wyższych cen w odniesieniu do przydziałów z rezerw [4]). Przyjęcie tego postulatu wpłynęłoby na wzrost atrakcyjności „wymiany" posiadanych przed odbiorców zbędnych materiałów na asygnaty uprawniające do zaopatrzenia na zasadach ogólnych, tj. według normalnie obowiązujących cen.

Koncentracja zapasów w zakładach — dostawcach stwarza możliwości pracy przy relatywnie mniejszych zapasach wyrobów gotowych kosztem zwiększenia zapasu półfabrykatów typowych, poddawanych końcowej obróbce już na podstawie konkretnych zamówień odbiorców. W ten sposób wiele materiałów, nie objętych listami materiałów typowo składowych, będzie można dostarczać na warunkach krótkoterminowych. W niektórych zakładach wytwórczych może być celowe ograniczenie zapasów wyrobów gotowych przy jednoczesnym zarezerwowaniu części mocy wytwórczych oraz surowców (jeżeli te surowce nie mogą być zakupione doraźnie z zapasów składowych dostawców). Zrealizowanie tych ostatnich postulatów będzie jednak w pełni możliwe dopiero po zlikwidowaniu deficytów: tendencje do wyższej realizacji planu produkcji kosztem ograniczenia zapasów półfabrykatów i surowców są jeszcze obecnie w przedsiębiorstwach zbyt silne.

Koncentracja zapasów materiałów w zakładach — dostawcach i składach handlowych zapewni, w przypadku nieścisłego przystosowania struktury podaży do popytu, szybkie ich upłynnienie bez niecelowych przewozów niż w obecnych warunkach, gdy trzeba upłynniać wadliwie zamówione materiały, znajdujące się już u odbiorców. Ale z koncentracją większych zapasów u dostawców będą związane duże trudności, wynikające z braku odpowiednich pomieszczeń magazynowych. Niezbędne na tym odcinku nakłady inwestycyjne będą stanowiły najtrudniejszy problem reformy systemu zaopatrzenia materiałowo-technicznego, wymagający bardzo rozważnego działania.

---

[1]) Cz. Bobrowski — „Pierwszy etap dyskusji" — „Z.G." nr 1/1959

[2]) Leon Gluck — „Przeciw nieprawidłowym zapasom" — „Ż.G." nr 50/1958.

[3]) Włodzimierz Brus — „Wzrost a model" — „Ż. G." nr 2/1959.

[4]) Uchwała z dnia 24 maja 1958 r. — „Ż. G." — Nr 30/58.

Aktualności gospodarcze

Budowlani uczą się

Na temat niskiego poziomu kwalifikacji pracowników budowlanych przeprowadzono już wiele dyskusji, narad i konferencji. W tej dziedzinie bowiem szczególnie dużo jest jeszcze do zrobienia. Obecnie szeroko się dyskutuje sprawę organizowania przy zarządach budownictwa i niektórych większych przedsiębiorstwach szkół przyzakładowych, które z czasem zastąpią obecny system szkolenia wewnątrzzakładowego. Obok zwiększenia ilości absolwentów szkół rzemiosł budowlanych, szkoły przyzakładowe będą spełniały istotną rolę w podnoszeniu poziomu kwalifikacji załóg budowlanych. Rozważa się również wprowadzenie innych form szkolenia.

Do tej akcji włączył się bardzo aktywnie Związek Zawodowy Pracowników Budowlanych. Zarząd Główny tego Związku prowadzi w Chylicach pod Warszawą prężny ośrodek szkoleniowy, w którym organizowane są kilkutygodniowe kursy dla aktywistów związkowych z zakresu organizacji i ekonomiki budownictwa. W roku ubiegłym na kursach w Chylicach przeszkolono kilkuset aktywistów, wśród których byli przewodniczący rad robotniczych i zakładowych oraz aktywiści partyjni.

W roku bieżącym ośrodek szkoleniowy w Chylicach zmienił częściowo kierunek swej działalności. W celu szerszego objęcia akcją szkoleniową aktywu związkowego w zakresie ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw budowlanych i przemysłu materiałów budowlanych ośrodek prowadzi obecnie kursy dla wykładowców tych zagadnień. Zamierzenia Związku Budowlanych idą bowiem w kierunku organizowania kursów przy poszczególnych przedsiębiorstwach. Tematyka tych kursów obejmuje zagadnienia: planowania, organizacji pracy, ekonomiki przedsiębiorstw, systemu ich finansowania, sprawy samorządu robotniczego, zbiorowego układu pracy itp. (zw)

Budownictwo mieszkaniowe na Ziemiach Zachodnich

Opracowany w połowie ubiegłego roku trzyletni program miejskiego budownictwa mieszkaniowego przewiduje dla Ziem Zachodnich znaczny wzrost nowego budownictwa w porównaniu z latami poprzednimi.

Charakterystyczną cechą tego programu na Ziemiach Zachodnich jest stale wzrastający udział budownictwa ze środków własnych ludności. Rozwija się ono zarówno w formie spółdzielczości mieszkaniowej, jak i budownictwa indywidualnego. Tak np. nakłady na budownictwo ze strony ludności wyniosły w woj. olsztyńskim w 1958 r. około 29 mln zł, plan na rok 1959 przewiduje 52 mln zł, a na 1960 r. — 76 mln zł. W woj. wrocławskim obserwujemy również poważny wzrost w tej dziedzinie: 1958 r. 6 mln zł, 1959 r. — 31 mln zł, 1960 r — 47 mln zł.

Podobne tendencje występują we wszystkich województwach Ziem Zachodnich. Nakłady te są jeszcze w skali ogólnej stosunkowo niewielkie i obejmują w województwach wrocławskim, zielonogórskim i koszalińskim zaledwie od 5 do 10% ogólnego budownictwa mieszkaniowego. Jedynie w dwóch województwach — gdańskim i opolskim — sytuację w tej dziedzinie można uważać za korzystną, gdyż środki własne ludności sięgają tu od 40 do 50% ogólnych nakładów na ten cel.

Poważny również wzrost wykazuje budownictwo resortowe, które na terenie Ziem Zachodnich koncentruje się przy nowych lub rozbudowywanych ośrodkach przemysłowych. Wymienić tu można np. takie ośrodki, jak: elektrownia i kopalnia węgla brunatnego w Turowie, zakłady w Bolesławcu, ZPA w Kędzierzynie, Zakłady Koksownicze w Blachowni Śląskiej, stocznie w Gdańsku i Szczecinie, bardziej uprzemysłowione miasta woj. olsztyńskiego itp. Nakłady resortowe na ten cel w poszczególnych województwach kształtują się następująco (w stosunku do całości budownictwa mieszkaniowego na tych terenach): olsztyńskie 16%, gdańskie i opolskie po 23%, szczecińskie — 42%, wrocławskie — 52%.

Uzupełniającą rolę w zakresie budownictwa mieszkaniowego spełniać mają rady narodowe. Tak np. Rada Narodowa m. Wrocławia nadzorować będzie 45% ogólnej ilości nowo wznoszonych mieszkań w tym mieście; w woj. wrocławskim budownictwo rad narodowych obejmie 43%, a w woj. gdańskim — 32%. (z)

Program rozwoju Katowic

Opracowanie programu rozwoju Katowic w latach 1959—1965 było trudnym zadaniem dla pracowników Miejskiej Komisji Planowania Gospodarczego i innych zainteresowanych instytucji. Deglomeracja przemysłu ogranicza możliwości dalszej rozbudowy miasta. Z tego względu szczególną uwagę zwrócono na konieczność zwiększenia nakładów inwestycyjnych w zakresie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, urządzeń socjalno-kulturalnych, komunikacji i łączności, czyli na te gałęzie gospodarki, które w latach ubiegłych musiały zejść na dalszy plan wobec konieczności forsowania rozwoju przemysłu.

Program opracowany został w sposób kompleksowy, obejmując wszystkie działy państwowej gospodarki terenowej, spółdzielczość i gospodarkę nieuspołecznioną oraz wysuwając wnioski w zakresie powiązań z działalnością gospodarczą prowadzoną przez przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego.

Program rozwoju Katowic przedstawiony został do zaopiniowania Radzie Ekonomiczno-Naukowej przy WKPG w Katowicach. Członkowie Rady na kilku posiedzeniach szeroko dyskutowali nad zamierzeniami zawartymi w programie.

Przewiduje się, że w okresie do 1965 r. obok deglomeracji biernej (powstrzymanie rozwoju przemysłu nie związanego ściśle z bazą surowcową) prowadzona będzie deglomeracja czynna, polegająca na likwidacji i stopniowym przenoszeniu poza teren miasta istniejących zakładów. Między innymi zostanie zlikwidowana huta Kunegunda oraz przeniesione zostaną poza Katowice: Zbiornica Złomu, Fabryka Lamp Górniczych, Spółdzielnia Pracy „Guma", Katowicka Fabryka Sprężyn. W sumie, będzie to bardzo niewielkim ograniczeniem ilości zakładów, zwłaszcza jeśli zważyć, że obecnie na terenie Katowic znajdują się 52 wielkie zakłady przemysłu kluczowego, 17 spółdzielni pracy różnych branż, 4 przedsiębiorstwa przemysłu terenowego (w skład których wchodzi 27 zakładów) oraz 1506 zakładów rzemieślniczych i drobnego przemysłu prywatnego.

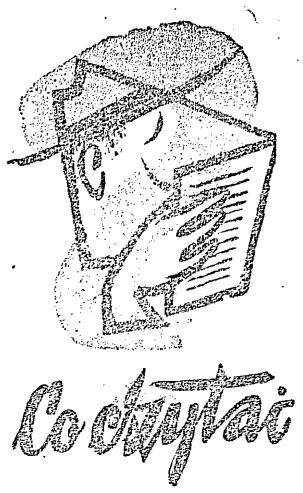
Z uwagi na duży brak niektórych rzemiosł przewiduje się dalszy rozwój rzemieślniczych zakładów zduńskich, dekarskich, parasolniczych oraz rzemiosł w takich grupach, jak: metalowa, chemiczna i tworzyw sztucznych.

Na terenie całego miasta zaledwie 35% wszystkich ulic ma dostateczną przelotowość w stosunku do obecnego ruchu pojazdów mechanicznych, a wzrastający ruch domaga się nowych arterii komunikacyjnych. Z tych względów przewiduje się w latach 1959—1965 budowę 20 km nowych dróg lokalnych oraz przebudowę kilkunastu ulic. Przebudowa ulic pozwoli na przeniesienie silnego ruchu tranzytowego, przechodzącego obecnie przez środek miasta, na okolice podmiejskie. Wydatnej poprawie ulegnie również komunikacja tramwajowa i autobusowa.

W zakresie wodociągów i kanalizacji zakłada się m. in. wybudowanie około 45 km nowej sieci wodociągowej i 30 km sieci kanalizacyjnej, głównie w południowych rejonach miasta (Ligota, Panewniki) oraz rozbudowujących się osiedlach mieszkaniowych. Powstaną również dwie nowe oczyszczalnie ścieków.

Dalszemu zmniejszeniu ulegną tereny użytkowane rolniczo (m. in. ogrody i sady) w związku z zabudową mieszkaniową nadających się pod budownictwo placów. Ogółem w latach 1959—1965 zbuduje się w Katowicach ponad 34 tys. izb mieszkalnych. W zakresie służby zdrowia przewiduje się, obok rozbudowy istniejących zakładów leczniczych, budowę nowego szpitala w Ligocie (na 450 łóżek), a ponadto budowę kilku nowych przychodni lecznictwa otwartego.

Z inwestycji socjalno-kulturalnych wymienić należy budowę 2 nowych kin, pałacu sportów zimowych, Opery Śląskiej, Biblioteki Śląskiej itp. (wycz.)



KOKARJEW N. A.: „SOCJALISTICZESKOJE PRIEOBRAZOWANIE SIELSKOGO CHOZJAJSTWA W KITAJSKOJ NARODNOJ RIESPUBLIKIE". Moskva 1958 Gosudarstwienoje Izdatielstwo Politiczeskoj Literatury, str. 251.

Specyfika rozwoju rolnictwa w Chinach, reformy agrarne po 1949 roku, oraz formy przejścia od zacofanej półfeudalnej gospodarki rolnej do dużych gospodarstw spółdzielczych. Omówiono różne typy spółdzielni produkcyjnych oraz metody ich organizowania.

PRIEUR RAYMOND: „LES RELATIONS INTERNES ET EXTERNES DE LA KOMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DU CHARBON ET DE L'ACIER". Paris 1958 Editions Montchrestien, str. 311.

Autor omawia podstawowe zagadnienia organizacyjne i strukturalne Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali. Z problemami Wspólnoty łączy autor zagadnienie wypierania węgla przez inne surowce energetyczne. Omówiono dalej stosunki Wspólnoty z przedsiębiorstwami, system cen, system kontroli przedsiębiorstw, politykę Wspólnoty, jej stosunki wewnętrzne i zewnętrzne.

PIEL-DESRUISSEAUX JEAN: „L'ORGANISATION DU TRAVAIL EN AGRICULTUR". Paris 1958. Les Éditions d'Organisation, str. 248.

Teoretyczno-praktyczne studium na temat organizacji pracy w rolnictwie. Autor omawia pojęcie i zasady organizacji pracy, studium pracy i czasu. Rozważania autora odnoszą się do dużych gospodarstw rolnych. Omówiono szczegółowo zagadnienie organizacji pracy ludzkiej, organizacji poszczególnych prac związanych z rolnictwem, oraz zagadnienie wpływu mechanizacji rolnictwa na wydajność pracy.

„POUR UN BILAN DE LA FORMATION JUVRIÈRE ENQUETES SUR LES PRINCIPAUX TYPES D'EXPÉRIENCES NATIONALES". Paris 1958, Dalloz, str. 315.

Opracowana przez Instytut Prawa i Ekonomik Socjalnej pod kierownictwem prof. Davida książka dotyczy organizacji i metod szkolenia pracowników w niektórych krajach europejskich (kraje Skandynawskie, Wielka Brytania, Niemiecka Republika Federalna, Belgia, Włochy, Związek Radziecki i Jugosławia). Omówiono specyfikę kształcenia pracowników w poszczególnych krajach, szkolnictwo zawodowe, dokształcenie przyzakładowe, oraz teorie dotyczące kształcenia kadr pracowników.

„RAZWITIE NARODNOGO CHOZJAJSTWA RUMYNSKIJ NARODNOJ RIESPUBLIKI (Statisticzeskije pokazatieli)" Moskwa 1958 Wniesz orgizdat, str. 154.

Zbiór tablic statystycznych charakteryzujących rozwój gospodarki narodowej Rumunii w latach 1948—1956 w porównaniu z okresem przed drugą wojną światową. Dane statystyczne ilustrują stan i rozwój gospodarki narodowej jako całości, oraz poszczególnych jej działów.

TIANO ANDRÉ „L'ACTION SYNDICALE OUVRIÈRE ET LA THÉORIE ÉCONOMIQUE DU SALAIRE". Paris 1958. Éditions M-th Genin, str. 436.

Książka zawiera omówienie najnowszych burżuazyjnych teorii płacy roboczej. Autor omawia szczegółowo mikro i makro-ekonomiczną teorię płacy roboczej i rolę związków zawodowych w ustaleniu wysokości płac. Analiza czynników wpływających na poziom płacy roboczej.

VINCENT CLAUDE, GROSSIN WILLIAM „L'ENJEU DE L'AUTOMATION" Paris 1958. Éditions Sociales, str. 158.

Autorzy omawiają historię automatyzacji, jej aspekty techniczne i związki z techniczno-ekonomicznym poziomem przedsiębiorstwa. Omówiono konsekwencje automatyzacji dla robotników krajów kapitalistycznych i wpływ automatyzacji na strukturę ekonomiczną tych krajów. W ostatnim rozdziale omówione zostało zagadnienie automatyzacji w Związku Radzieckim i perspektywy rozwojowe automatyzacji.

„WNIESZNIAJA TORGOWLA SOJUZA S.S.R. ZA 1956 GOD. STATISTICZESKIJ OBZOR" Moskwa 1958 Wniesztorgizdat, str. 153.

Statystyka radzieckiego handlu zagranicznego za rok 1956 Dane statystyczne dotyczą globalnych sum (w rublach) obrotów handlowych z zagranicą, udziału poszczególnych krajów, struktury eksportu i importu według krajów i towarów. S. W.

Uwaga: Podane wyżej książki znajdują się w Bibliotece S.G.P.IS.

W roku 1958 ukazały się w Państwowym Wydawnictwie Naukowym następujące prace ekonomiczne

A. Chlebowczyk, L. Beskid, S. Felbur: **Materiały do badania relacji cen,** s. 390, 24 zł.

H. Fiszel: **Zagadnienia cen i rachunku ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej,** s. 163, 10 zł.

R. Hilferding: **Kapitał finansowy** (przekład z języka niemieckiego) s. 775, 50 zł.

M. Kalecki: **Teoria dynamiki gospodarczej** (przekład z języka angielskiego), s. 237, 18 zł.

J. Krynicki: **Problemy handlu zagranicznego Polski,** s. 322 + 14 tablic, 22 zł.

M. Kwiecieński: **Rachunek gospodarczy w spółdzielniach produkcyjnych,** s. 200, 15 zł

O. Lange: **Wstęp do ekonometrii,** s. 370, 28 zł.

E. Lipiński: **Rewizje,** s. 167, 14 zł.

R. Meek: **Studia z teorii wartości** (przekład z języka angielskiego), s. 510, 29 zł.

Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych Halesa, Davanzatiego, Serry, Muna, Childa, Monchrétiena, Beisguilleberta, Pettyego, Barbona, Northa, Locke'a, s. 803, 44 zł.

Merkantylistyczna myśl ekonomiczna w Polsce XVI i XVII wieku. Wybór pism Ciesielskiego, Grabowskiego, Cikowskiego, Gostkowskiego, Starowolskiego, Zaremby, Grodwagnera, Opalińskiego, Fredry. Wyboru dokonali J. Górski i E. Lipiński, s. 469 33 zł.

B. Minc: **Zarys teorii kosztów produkcji i cen,** s. 324, 25 zł.

M. Pohorille: **Regulowanie cen produktów rolnych w niektórych krajach kapitalistycznych,** s. 189, 16 zł

J. Robson: **Akumulacja kapitału** (przekład z języka angielskiego), s. 553, 35 zł.

D. Rozenberg: **Komentarze do II tomu „Kapitału" Karola Marksa** (przekład z języka rosyjskiego), s. 526, 25 zł.

Studia z zakresu koniunktury współczesnego kapitalizmu, zeszyt II, opracowali M. Dobrska i A. Szeworski, s. 198, 12 zł.

E. Vielrose: **Zarys demografii potencjalnej,** s. 252, 20 zł.

Informacji o wydanych książkach naukowych mogą udzielić księgarnie Domu Książki oraz Wzorcownia Państwowego Wydawnictwa Naukowego, Warszawa, ul. Miodowa 10.

dokończenie ZE STRONY 1

RENTOWNOŚĆ ważne zadanie PGR

wprowadzenie na szerszą skalę racjonalnych planów urządzeniowych opartych na prawidłowym zmianowaniu oraz zainteresowanie załóg wynikami będzie sprzyjało powszechnemu dążeniu do gospodarności i pobudzało do ekonomicznego myślenia. Należy zanotować, że w obydwóch omawianych latach kierownicy słabo wyposażonych lub zapuszczonych w stosunkowo małym stopniu gospodarstw próbowali wprowadzać istotną zmianę w kierunkach gospodarowania, które uwzględniałyby realne warunki, w jakich znajdują się te gospodarstwa.

Nie zawsze jednak słuszne założenie likwidacji deficytów w gospodarstwach przybierało i przybiera właściwe formy. Zamiast szukać istotnych przyczyn deficytowości tkwiących w rozrzutnej gospodarce, złej organizacji, złych zabiegach agrotechnicznych i zootechnicznych, małej wydajności pracy i te konsekwentnie poprawiać — co oczywiście wymaga dużego wysiłku myśli i nakładu pracy — niektórzy kierownicy poszli po linii najmniejszego oporu, naśladując bankrutującego przed wojną ziemianina lub złego dzierżawcę. Niewykonywanie koniecznych remontów, wstrzymywanie się od zakupu niezbędnych środków produkcji, niewykonywanie właściwych zabiegów uprawowych, eksploatowanie gleby bez równoczesnego zasilania jej w niezbędne składniki — wszystko to może przynieść w danym roku pewną oszczędność w nakładach, ale kosztem dewastacji samego warsztatu. Jest to rabunkowa gospodarka, na którą w żadnym wypadku nie można pozwolić; nie ma ona nic wspólnego z kierunkiem ekstensywnej gospodarki. Kierownicy gospodarstw muszą sobie z tego dobrze zdawać sprawę, a organy kontrolujące i nadzorujące muszą w tym przejściowym okresie przywiązywać do tego szczególną wagę i najdalej posuniętą czujność.

Zadanie pełnej likwidacji deficytów w obrębie każdego województwa, które kierownictwo resortu rolnictwa stawia przed PGR na rok 1959/60 jest nieporównanie trudniejsze od tego, jakie było zakreślone planami 1957/58 i 1958/59 r.; stąd obawy, by przez złą interpretację tego zadania i złe wykonanie nie wejść na drogę rabunkowej gospodarki.

Oceniając PGR w całości należy stwierdzić, że na ogół gleby są wyczerpane, w niskiej kulturze, w znacznym stopniu odpróchnicowane, często zakwaszone, najczęściej zachwaszczone, z nieuregulowanymi stosunkami wodnymi bądź na skutek braku odpowiednich urządzeń, bądź zniszczeń i zaniedbań dawniej wykonanych melioracji. Obsada inwentarza żywego jest wciąż jeszcze mała, co warunkuje w konsekwencji wysoce niedostateczne nawożenie obornikiem. Według danych na 30.VI.1958 r. było w PGR przeciętnie 24,3 sztuki obornikowe na 100 ha użytków rolnych, tj. zaledwie 40 proc. potrzebnego stanu zapewniającego prawidłowe nawożenie obornikiem. Na ogół park maszynowy nie jest jeszcze skompletowany, przy tym mocno przestarzały. W wielu gospodarstwach zabudowania zarówno mieszkalne jak i gospodarcze są niedostateczne, ale są i takie wypadki, gdzie na okrojonym areale pozostał nadmiar budynków, stanowiąc niewspółmierne obciążenie odpisami amortyzacyjnymi i kosztami bieżących remontów.

Istniejący stan faktyczny jest niewątpliwie hamulcem wydatnego zwiększenia plonów i w wysokim stopniu uzależnia je od warunków atmosferycznych, ale w żadnym razie nie uzasadnia obecnie osiąganych wyników produkcyjnych niewspółmiernie niskich w stosunku do istniejących możliwości.

Mimo corocznych poważnych nakładów inwestycyjnych należy się liczyć z faktem, że niezbędne doinwestowanie wszystkich państwowych gospodarstw nastąpi w dłuższym okresie czasu, wobec czego systemy gospodarowania i kierunki produkcyjne muszą się różnić w gospodarstwach w zależności od ich wyposażenia.

Długoletnia eksploatacja gleby bez dostatecznego zasilania obornikiem była głównym powodem sygnalizowanego odpróchnicowania i zepsucia struktury gleby a tym samym stałego obniżania urodzajności gleb. Dlatego też stosunkowo najszybciej należałoby osiągnąć dostateczną obsadę inwentarza żywego, zwłaszcza bydła w tych gospodarstwach, które mają niewykorzystane pomieszczenia lub dopiero uzupełnią je z planów inwestycyjnych najbliższych lat. Pomyślne rozwiązanie tego problemu, szczególnie ostrego obecnie w PGR i dlatego tak silnie przez nas podkreślanego, zależy przede wszystkim od samych kierowników gospodarstw. Tylko oni mogą zabezpieczyć dostateczną ilość paszy i od nich zależy ilość i jakość odchodowanych młodych sztuk, przede wszystkim jałowic.

Nie można skutecznie rozwijać w gospodarstwie produkcji zwierzęcej, póki się nie zapewni takich warunków dla produkcji roślinnej, by zbiory roślin pastewnych z hektara były obfite i nie brakowało słomy na podściół. Nie ma gospodarstwa, w którym przy odpowiedniej organizacji i doborze właściwych roślin pastewnych nie można by pomyślnie rozwiązać tego kardynalnego warunku. Niestety w większości PGR przy tak niewystarczającej obsadzie inwentarza żywego, produkcja pasz — mimo często wielkich areałów pod nie przeznaczonych — jest wysoce niedostateczna i droga, a kondycja inwentarza, w szczególności odchowywanych młodych sztuk jest zła. Trzeba się również liczyć z możliwością takich wypadków, gdy w pogoni za szybkim zyskiem i bez kłopotów, mniej wyrobieni lub niesumienni kierownicy wolą ograniczać nakłady na chów inwentarza, osiągając ze sprzedaży surowego produktu roślinnego bezpośrednie wpływy gotówkowe. Należy przyznać, że brak dostatecznych bodźców ekonomicznych dla odchowu również nie stwarzał pomyślnych warunków. W każdym razie na tym odcinku gospodarki rolnej stan w PGR jest jak najbardziej niezadowalający a nawet wprost niepokojący.

*

Biorąc pod uwagę w dalszych rozważaniach założenie bezdeficytowej gospodarki w każdym województwie, postawione PGR-om na rok 1959/60, jest rzeczą oczywistą, że na wyniki województw — niezależnie od warunków glebowych i klimatycznych — będzie oddziaływać przede wszystkim procent gospodarstw dostatecznie wyposażonych w środki produkcji, gospodarstw z wyposażeniem niekompletnym oraz gospodarstw bardzo słabo wyposażonych, które właściwie są dopiero w pierwszym stadium organizacyjnego zagospodarowania. Oczywiście taki podział jest wielkim uproszczeniem i wnioski, jakie będą wyciągane co do gospodarstw odpowiadających temu podziałowi z natury rzeczy mogą mieć charakter ogólny, niemniej jednak, dużej wagi. Przykłady, jakimi będziemy się posługiwać, zaczerpnięte są z konkretnych gospodarstw województwa opolskiego z zamknięć rachunkowych 1957/58 r. Zakładamy przy tym, że gospodarstwa najbardziej dochodowe (grupa 1) odpowiadają w zasadzie warunkom określonym dla gospodarstw dostatecznie wyposażonych w środki produkcji; gospodarstwa najbardziej deficytowe (grupa 3) są bardzo słabo wyposażone w środki produkcji, a gospodarstwa ze stosunkowo małym deficytem (grupa 2) w 1957/58 r. mają wyposażenie najczęściej niekompletne.

Wszystkie gospodarstwa pierwszej grupy, które są w stanie wynawozić obornikiem około 25 proc. ziemi ornej, mają w obecnym układzie stosunków wszelkie dane do osiągania znacznej dochodowości. Problem jaki mają rozwiązać — to najwyższy poziom dochodu z jednego hektara użytków rolnych. Odpowiedni udział w strukturze zasiewów roślin najbardziej dochodowych choć wymagających, wysoki poziom plonów przy jednoczesnym wyrównywaniu bilansu pokarmowego gleby dużymi dawkami nawozów mineralnych — będzie rękojmią stale wzrastającej dochodowości. Należy jednak zwrócić uwagę, że obok dochodowości musi być również uwzględniona wielkość produkcji towarowej netto, która w przeliczeniu pieniężnym wyraża wielkość świadczenia rzeczowego na zewnątrz gospodarstwa. W obecnych warunkach naszego kraju, przy stosunkowo niewysokich plonach, szczególnie okopowych, w dobrych gospodarstwach wzrost produkcji towarowej netto idzie najczęściej w parze ze wzrostem dochodowości. Nie jest to jednak i dziś regułą.

W tabeli 2 podajemy wyniki z 15 gospodarstw PGR najbardziej dochodowych w województwie opolskim w 1957/58 roku.

Tabela 2

	Dochód z 1 ha przelicz. zł.	Wartość prod. tow. netto na 1 ha przelicz. zł.	Na 1 000 zł. fund. płac. wartość prod. towar. netto zł.	1 zł prod. tow. netto daje akumulację zł.
przeciętna 15 gospodarstw dochodowych	1 272	7 009	2 105	0,18
gospodarstwo "B" z największą dochodowością	2 061	6 246	2 572	0,33
gospodarstwo "Ch" z największą prod. tow. netto	1 017	8 232	1 954	0,12
gospodarstwo "F" z najmniejszą prod. tow. netto	873	5 883	2 196	0,15

Powstaje pytanie, które z dwóch gospodarstw „B" i „Ch" jest bardziej godne pochwały. Należy się zastanowić, czy w okresie niedoboru produktów rolnych gospodarstwo „Ch" nie spełnia lepiej swego zadania z punktu widzenia gospodarki narodowej. Natomiast wydaje się nie ulegać wątpliwości, że przy względnym nasyceniu potrzeb państwa produktami rolnymi gospodarstwo „B" powinno być preferowane. Przepisy o funduszu zakładowym na 1958/59 r. uwzględniają słusznie zarówno dochodowość jak i towarowość.

Gospodarstwa drugiej grupy (tabela 3) dawały wprawdzie ujemny wynik finansowy, ale w bieżącym roku w większości wypadków będą dochodowe. Są to gospodarstwa niekompletnie wyposażone w środki produkcji, których siła obornikowa pozwala najczęściej na wynawożenie tylko około 18 proc. ziemi ornej. Mają mimo to już dzisiaj na ogół dane do osiągnięcia wzrastającej dochodowości pod warunkiem stałego zwiększania inwentarza żywego, a w międzyczasie uzupełniania niedostatku obornika — przyorywaniem nawozów zielonych stosowanych bądź w plonie głównym, bądź w formie poplonów czy wsiewek zależnie od okoliczności uzasadniających wybór stosowanego środka. Dobrze zorganizowane gospodarstwa tej grupy przy odpowiednim nawożeniu mineralnym mogą śmiało konkurować w produkcji towarowej netto z gospodarstwami pierwszej grupy przy nieco niższych dochodach.

Tabela 3

	Strata na 1 ha przelicz. zł.	Wartość prod. tow. netto na 1 ha przelicz. zł.	Na 1 000 zł. fund. płac. wartość prod. tow. netto zł.
przeciętna z 33 gospodarstw	313	4 576	1 705
gospodarstwo z najniższą stratą J.	6	4 408	1 820
gospodarstwo z największą stratą D.	595	4 859	1 697
gospodarstwo z najwyższą tow. netto Ż.	270	7 155	1 874
gospodarstwo z najniższą tow. netto G.	414	2 554	1 334

Najtrudniejszym problemem do rozwiązania jest właściwe zorganizowanie 3 grupy bardzo słabo wyposażonej w środki produkcji, reprezentowanej przez gospodarstwa w Opolskiem z najwyższymi stratami, które najczęściej mają możność wynawożenia obornikiem znikomego odsetka ziemi ornej. Zdarzają się wśród nich wypadki, że obornik może być stosowany na przestrzeni mniejszej niż 10 proc. ziemi ornej. W tabeli 4 podajemy, jak układają się wskaźniki w tej grupie gospodarstw, z której wyłączam najbardziej drastyczny przykład prawie zupełnego braku towarowej produkcji netto.

Tabela 4

	Strata na 1 ha przelicz. zł.	Wartość prod. tow. netto na 1 ha przelicz. zł.	Na 1 000 zł fund. płac wartość prod. tow. netto zł.	1 zł prod. tow. netto daje stratę zł.
przeciętna z 15 gospodarstw najbardziej deficytowych	3 336	2 181	721	1,53
gospodarstwo z największą stratą "Mar"	4 238	3 335	899	1,27
gospodarstwo z najmniejszą stratą "S"	2 716	2 175	837	1,29
gospodarstwo z największą towarowością "Mar"	4 238	3 335	899	1,27
gospodarstwo z najmniejszą towarowością "Mal"	2 919	1 068	596	2,73

W przytoczonych danych rzuca się w oczy nieprawdopodobnie wysoka strata zarówno z hektara, jak i obciążająca 1 zł produkcji towarowej oraz bardzo niska produkcja towarowa z hektara nie pokrywająca nawet funduszu płac. Charakterystyczne jest również i to, że gospodarstwo „Mar" dało największą stratę z hektara przy największej wartości produkcji towarowej netto.

Należy jeszcze dodać, że stosowana najczęściej dotychczas forma gospodarowania w tych gospodarstwach musi prowadzić do wyjałowienia gleby. Narzuca się więc wniosek koniecznej zmiany systemu gospodarowania w tych gospodarstwach. Wobec nikłych możliwości podnoszenia plonów na dotychczas obsiewanych powierzchniach z braku obornika, jedynym słusznym założeniem organizacyjnym wydaje się dążenie do takiego przestawienia produkcji, które pozwoli na radykalne obniżenie nakładów eksploatacyjnych. Postulat ten znajduje pełne uzasadnienie, gdy porównamy wydatki na 1 ha wymienionych trzech grup gospodarstw. Tak więc w 15 gospodarstwach dochodowych wydatki na 1 ha wynoszą przeciętnie 7737 zł, w 33 gospodarstwach drugiej grupy — 6728 zł, a w 15 gospodarstwach najbardziej deficytowych — 8720 zł.

Prawidłowa organizacja gospodarstw bardzo słabo wyposażonych wymagać będzie między innymi ograniczenia do minimum uprawy roślin trudnych w uprawie i pracochłonnych, wprowadzenia na glebach zwięźlejszych silnie zachwaszczonych, starannie uprawianych czarnych ugorów, a na glebach lżejszych — ugorów zielonych, zamiany części powierzchni uprawianej tam, gdzie warunki klimatyczne na to pozwalają, przejściowo na pastwiska. W miarę zwiększającej się siły nawozowej będzie można stopniowo intensyfikować produkcję, opierając ją w pewnym stopniu na przyorywanych zielonych nawozach sianych w plonie głównym. W większości wypadków można tą drogą zrównoważyć dochody z rozchodami.

Czy przy tym systemie mogą powstawać odłogi? W moim przekonaniu nie ma przesłanek, które uzasadniałyby potrzebę pozostawienia już uprawionej ziemi w odłogu. Może natomiast zachodzić ewentualność niedostatecznego wykorzystania pastwisk, jeśli nie będzie dobrze zorganizowanego opasu letniego dającego gospodarstwu zyski.

Czy grozi obniżenie produkcji towarowej netto w tych gospodarstwach? W poszczególnych gospodarstwach tego typu — tak, jednak przeciętnie w tej grupie nie powinno być obniżenia. Zresztą każdy rok następny powinien wykazywać wzrost wartości produkcji towarowej netto, poprawiając równocześnie wyniki finansowe.

Czy we wszystkich gospodarstwach z dużymi deficytami można w jednym roku zrównoważyć dochody z rozchodami? Na pewno nie, ale liczba ich powinna być bardzo ograniczona. Zamknięcie bilansu pewnymi, lecz nie nadmiernymi, stratami, widzę w gospodarstwach, w których zbiory roku 1959, a tym samym możność wygospodarowania produkcji towarowej netto będzie bardzo ograniczona. Miało to np. miejsce w gospodarstwie „B" woj. opolskiego w 1957/58 r., w którym na 1 ha strata wynosiła 3315 zł, a wartość produkcji towarowej netto 302 zł, co może mieć miejsce w świeżo zagospodarowanym lub zdewastowanym gospodarstwie. Może się to również zdarzyć w gospodarstwach obciążonych nadmiernymi kosztami stałymi, np. ze świeżo postawioną większą ilością zabudowań, w których koszt amortyzacji jest bardzo wysoki oraz w gospodarstwach, w których nie zastosuje się zmian organizacyjnych umożliwiających radykalną kompresję wydatków.

*

W powyższych rozważaniach nie wziąłem pod uwagę czynnika najbardziej decydującego bądź o wielkości dochodów, bądź o zlikwidowaniu strat w gospodarstwie — to jest ludzi gospodarujących, a przede wszystkim kierowników gospodarstw. Od ich postawy, umiejętności i zdolności organizacyjnych — w najwyższej mierze zależą osiągnięcia państwowych gospodarstw rolnych.

WITOLD MARINGE

TYLKO SIĘ DZIWIĆ...

Kiedy w drugim tegorocznym numerze „Polityki" przeczytałem artykuł H. Dunajewskiego pt. „Kierunki długofalowej ekspansji" — byłem pewien, że tygodnik ten po prostu chce sprowokować żywszą dyskusję nad węzłowymi sprawami naszej gospodarki i dlatego zaczyna od publikacji wypowiedzi budzącej tak wiele wątpliwości. Dziwiłem się tylko, czemu artykuł proponujący tak radykalne zmiany w kierunkach rozwoju naszej gospodarki a oparty na tak bardzo nieprzekonywających argumentach, nie został opatrzony przez redakcję choćby nagłówkiem „dyskusyjny".

Ale zdziwienie moje niepomiernie wzrosło, gdy 31 stycznia redakcja „Polityki" publikując artykuł prof. dr. Edwarda Rose, przekonywająco podważający główne tezy H. Dunajewskiego — podkreśliła „dyskusyjny charakter" właśnie „poglądów prof. E. Rose", wyraźnie solidaryzując się z pierwszym artykułem. Nad tym faktem już trudniej przejść do porządku dziennego.

Wprawdzie „Życie Gospodarcze" poświęcając wiele miejsca kierunkom rozwoju naszej gospodarki niejednokrotnie dawało wyraz poglądom odmiennym od reprezentowanych przez H. Dunajewskiego, ale poruszone przez niego sprawy są zbyt ważne, by nie powiedzieć o nich choćby paru tylko uwag. Lepiej późno niż wcale, zresztą rzecz dotyczy planu na lata 1961 — 1975, więc na dyskusje czasu jeszcze sporo.

Aby nie zmuszać czytelników ŻG do wertowania styczniowych numerów „Polityki" zrelacjonuję tu meritum sporu. Otóż H. Dunajewski twierdzi, że przewidziane w projekcie planu perspektywicznego inwestycje w przemyśle węglowym są nieusprawiedliwione, gdyż jest to jakoby deficytowa gałąź naszej gospodarki. Ta niewątpliwie najistotniejsza teza wymienionego artykułu została „uzasadniona" w sposób wcale a wcale nie przekonywający.

Aż dwie tabelki przytoczył H. Dunajewski by wykazać, że „tylko w roku 1957 przemysł węglowy miał deficyt wynoszący 4 miliardy złotych". Ale autor nie chce tu dostrzec planowego charakteru tego „deficytu". Przecież przemysł dostawał węgiel za pół darmo (ściślej: po 120 zł za tonę przy kosztach produkcji wynoszących 211 zł). O tym, że taki deficyt nie oznacza ponoszenia przez gospodarkę narodową strat na skutek produkcji węgla — nie trzeba chyba przekonywać nikogo z wyjątkiem... nie, nie będę złośliwy.

Zresztą nawet ten umowny deficyt — relikt polityki gospodarczej minionego okresu — należy już do historii, bowiem od początku br. ceny zaopatrzeniowe węgla zostały znacznie podwyższone (o czym informowało choćby „Życie Gospodarcze" z 4 stycznia). A skoro żadnego deficytu nie ma, to tym bardziej nie może się on „z roku na rok pogłębiać" — jak to twierdzi publicysta „Polityki".

Szczególny jednak nacisk kładzie H. Dunajewski na podkreślenie nieopłacalności inwestycji w przemyśle węglowym spowodowanej tym, że na Wschodzie i Zachodzie „obserwuje się zjawisko nieustannego zastępowania węgla innymi środkami energetycznymi i surowcowymi". Znowu mijanie się z prawdą. Bo choć faktem jest, że w światowym bilansie energetycznym procentowy udział węgla maleje na rzecz ropy i gazu, to jednak wzrost zapotrzebowania na energię jest tak duży, iż nie ma na razie mowy o „zastępowaniu", a jedynie o coraz szerszym uzupełnianiu.

Najlepiej dowodzi tego planowany w najbliższym piętnastoleciu wzrost produkcji węgla nawet w krajach stosunkowo zasobnych w ropę jak ZSRR czy USA — wzrost nie tak duży jak przy produkcji ropy, ale też pokaźny (co zresztą również wykazują dane przytoczone przez H. Dunajewskiego). A przecież w Polsce, mimo ostatnich odkryć, ustalone zasoby ropy są niewątpliwie skąpe. Czy więc możemy plany choćby tylko trzykrotnego wzrostu produkcji energii elektrycznej w najbliższym piętnastoleciu opierać na czymś innym niż na wzroście produkcji węgla? I czy można wydatnie zwiększyć tę produkcję bez odpowiednich inwestycji? Wobec czytelników „Życia Gospodarczego" wolno mi chyba uznać te pytania za retoryczne.

I podobnie — czy fakt, że „niemała jest szansa osiągnięcia opłacalności elektrowni atomowych" może w jakimkolwiek stopniu usprawiedliwić ograniczenie planów produkcji węgla potrzebnego w najbliższych kilkunastu latach? Przecież gdy nawet elektrownie atomowe zaczną produkować energię niedroższą od uzyskiwanej w elektrowniach cieplnych (co zdaniem fachowców może nastąpić za 10 — 15 lat) — to czy od razu pierwsze z nich zastąpią te drugie?

Nie będę się tu zajmował rzekomą groźbą konkurencji amerykańskiej dla naszego eksportu — sprawę tę omówił prof. E. Rose zarówno we wspomnianym artykule, jak i poprzednio w „Prognozie dla węgla" („Życie Gospodarcze" z 14.IX.1958). Warto tylko dodać, że mimo przewidywanego przez zachodnioeuropejskich ekonomistów wzrostu niedoboru energetycznego w ich krajach — nasz plan perspektywiczny przewiduje utrzymanie eksportu węgla na obecnym poziomie (ok. 16 milionów ton rocznie), a więc oskarżenie autorów tego planu o nadmierne plany eksportu trudno uznać za usprawiedliwione. Dodajmy też, że skoro po pewnym spadku nadmiernie zawyżonych w ostatnich latach światowych cen węgla utrzymują się one na poziomie 13—15 dolarów za tonę — groźba nieopłacalności tego eksportu wcale nie jest tak bliska, jak to sugeruje H. Dunajewski.

Zresztą niemniej sprzeczna z faktycznym stanem rzeczy (niezwiększanie eksportu) jest główna sugestia omawianego artykułu, jakoby celem inwestycji w przemyśle węglowym był głównie eksport węgla. W rzeczywistości natomiast do niewątpliwie niezbyt opłacalnych przedsięwzięć należy zaliczyć fakt, że jesteśmy zmuszeni importować coraz większe ilości węgla koksującego (w ubiegłym roku — 680 tys. ton), choć mamy poważne jego zasoby. Ale fakt, że plany inwestycji węglowych dotyczą głównie brakującego nam węgla koksującego i potrzebnego również dla rynku wewnętrznego, bardziej opłacalnego w eksploatacji węgla brunatnego — nie został przez zapalczywego krytyka tych inwestycji zauważony.

Ukoronowaniem wszystkich wywodów H. Dunajewskiego jest twierdzenie, że „w perspektywie będzie można „taniej" kupować węgiel niż go produkować". Co by było, gdyby wszyscy doszli do takiego wniosku? A jeśli nawet nie wszyscy, lecz tylko my — to u kogo moglibyśmy kupować te sto kilkadziesiąt milionów ton rocznie? I — co najważniejsze — za co?

Przecież na domiar wszystkiego H. Dunajewski proponuje zmniejszenie inwestycji planowanych w drugim filarze naszego handlu zagranicznego — przemyśle maszyn konwencjonalnych. Sprawy tej nie będę tu już omawiał — zainteresowanym proponuję porównanie argumentów publicysty „Polityki" z tymi, jakie w tej samej sprawie przytoczył Stefan Halicki na łamach „Życia Gospodarczego" z 18 stycznia br.

Warto jednak przytoczyć jeszcze końcową radę H. Dunajewskiego: „Poważnym czynnikiem luzującym w eksporcie węgiel i maszyny konwencjonalne w latach 1965 — 1975 mogłoby być stworzenie nowego przemysłu maszyn elektronowych, w szczególności liczbowych". Szkoda, że autor nie poparł tej tezy jakimiś argumentami opartymi o obliczenia naszych możliwości w tej dziedzinie, kosztów własnych, cen światowych itp. — podobnie jak to próbował uzasadnić w przypadku węgla. Wtedy można by przynajmniej zastanowić się nad wartością tych argumentów.

A tak — pozostaje tylko się dziwić odwadze publicysty proponującego „przetasowanie inwestycji" na niekorzyść właśnie tych dziedzin gospodarki narodowej, które dzięki nowej polityce ekonomicznej zaczynają realnie przyczyniać się do wzrostu dochodu narodowego.

WIESŁAW GŁOWACKI

Ukazał się numer V — 58 „EKONOMISTY"

Numer zawiera:

ARTYKUŁY

Kazimierz Secomski — Ogólne i regionalne problemy ekonomiczne Ziem Zachodnich.

Henryk Chołaj — Zagadnienie ustalania relacji cen kształtujących kierunki produkcji ziemiopłodów.

Jerzy Kleer i Aleksander Łukaszewicz — Uwagi o przedmiocie ekonomii politycznej.

Henryk Fiszel — Zagadnienia efektywności inwestycji.

Władysław Tomaszewski — O zastosowaniu programowania liniowego.

Joanna Grzywicka — Z zagadnień monetarnej i fiskalnej polityki państw kapitalistycznych.

Zofia Dobrska — Konjunktura gospodarcza Europy zachodniej.

Burnham P. Beckwith — Analiza marginalna, analiza wielkości całkowitych i teoria cen w długich okresach.

MISCELLANEA

Eugeniusz Gorzelak — Efektywność nakładów pracy w indywidualnych gospodarstwach chłopskich.

Andrzej Lewandowski — H. G. Halcrow o polityce rolnej USA.

RECENZJE I PRZEGLĄDY

Janusz Górski — Wawrzyniec Surowiecki — ekonomista.

Jerzy Kleer — Pisma Mariana Rapackiego.

Tadeusz Kowalik i Kazimierz Łaski — Wybór pism Ludwika Landaua.

Seweryn Żurawicki — Historia rozwoju ekonomiki Edwarda Taylora.

Stanisław Szefler — Teoria rozwoju kapitalizmu Paula Sweezego.

Władysław Sztyber — Cenoobrazowanije w promyszlennosti SSSR D. D. Kondraszewa.

Zdzisław Hellwig — Wprowadzenie do ekonometrii Jana Tinbergena.

Janusz Nowicki — Theorie und Praxis des Neoliberalismus R. Naumanna.

Stanisław Szefler — Koncepcje ekonomiczne Niemieckiej Partii Socjaldemokratycznej.

NOTY BIBLIOGRAFICZNE

Sprawozdanie z działalności Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

MITY i ich KONSEKWENCJE

STEFAN FRENKEL

Stwierdzenie, że niedorozwój handlu zagranicznego ujemnie oddziałuje na gospodarkę narodową, zaczyna znajdować zrozumienie wśród naszego społeczeństwa. Coraz częściej słyszy się głosy, że założony w wytycznych rozwoju naszego kraju wzrost obrotów handlu zagranicznego jest niedostateczny. Coraz powszechniej mówi się o tym, że 35% wzrostu voluminu obrotów w międzynarodowej wymianie towarowej w ciągu 7 lat może stanowić co najwyżej jego dolną granicę, która powinna być przekroczona.

Tendencję tę, do której w niemałym stopniu przyczyniła się opinia społeczna, znajdująca wyraz w publicystyce prasowej i dyskusjach prowadzonych w środowiskach ekonomistów, można chyba uznać za słuszną. Inna jest jednak sprawa z argumentacją, jaką się zwolennicy zwiększenia obrotów handlu zagranicznego posługują, aby udowodnić swoje postulaty. A nie jest to dla problemu rozwoju handlu zagranicznego obojętne.

Ujmując tę sprawę z grubsza i z pewnym uproszczeniem można stosowany dość powszechnie tok rozumowania przedstawić następująco. Rozwój przemysłu wymaga coraz większych ilości surowców, które w znacznej części trzeba sprowadzać z zagranicy. Rozwój zaś całej gospodarki i dążenie do podniesienia poziomu życiowego ludności warunkuje zwiększone krajowe zużycie wyprodukowanych towarów i półfabrykatów. Obydwa te czynniki wpływają na wzrost importu przy słabo lub wcale nie wzrastającym eksporcie. Stąd ujemny bilans handlowy, którego salda nie da się w pełni pokryć tzw. eksportem niewidzialnym. Pokrywa się go więc różnymi operacjami kredytowymi.

Właśnie te operacje kredytowe uważane są u nas — niezależnie od tego, jaki to jest rodzaj kredytu — za zjawisko wyjątkowo negatywne, które należy jak najszybciej zlikwidować lub co najmniej wydatnie zmniejszyć. A jakie są ku temu możliwości? Albo zwiększyć eksport, albo zmniejszyć import, albo też zastosować oba zabiegi równocześnie. Wykonanie obydwu tych zadań nie jest rzeczą łatwą. Granice zwiększenia eksportu ponad założenia planowe są niewielkie ze względu na potrzeby krajowe, importu surowców zmniejszyć też się już nie da. Dlatego też mówi się o pułapie możliwości rozwoju gospodarczego kraju z uwagi na handel zagraniczny, który jest rzekomo wąskim gardłem naszej gospodarki. A więc coś w rodzaju błędnego koła, którego rozwiązanie byłoby może łatwiejsze, gdyby polityka w tej dziedzinie opierała się na innym rozumowaniu.

Wypadałoby zacząć od rozważenia, czy ujemny bilans handlowy jest rzeczywiście zjawiskiem tak bardzo negatywnym. Na skutek ujemnego bilansu handlowego dochód narodowy do podziału jest wyższy niż dochód narodowy wytworzony, a więc dzieli się między społeczeństwo więcej niż wynosi wartość jego pracy w danym okresie. Nie jest to żadnym paradoksem, gdyż do podziału włączane są również wartości, które napłynęły z zewnątrz. Czy jest to dla kraju niekorzystne? Na pewno nie, przynajmniej jeśli chodzi o czas teraźniejszy. Ujemne rezultaty mogą wyniknąć dopiero wtedy, gdy nadejdzie czas obowiązku spłacania wartości otrzymanych z zewnątrz, a ściślej mówiąc — gdy spłata kredytów przewyższy nowe wpływy z operacji kredytowych. Zwłaszcza jeśli nastąpi to w okresie, kiedy gospodarka nie będzie jeszcze na tyle rozwinięta, aby mogła bez szczególnego wysiłku sprostać podjętym zobowiązaniom płatniczym.

Stąd wniosek, że nie sam fakt zaciągania pożyczek zagranicznych, wynikający z ujemnego bilansu handlowego, jest dla gospodarki narodowej niekorzystny, ale dokonywanie takich transkacji kredytowych, które są dla gospodarki uciążliwe ze względu na nieodpowiednie terminy spłaty oraz na nadmierną wysokość płaconych odsetek albo też innego typu haraczu związanego z przyjęciem kredytu w sytuacji przymusowej.

Gospodarki państwowej nie można przyrównywać do sposobu gospodarowania przeciętnego śmiertelnika, o którym się mówi, że byt swój i swojej rodziny powinien oprzeć nie na pożyczaniu środków, ale na własnych zarobkach i dochodach.

Różnica między przeciętnym zjadaczem chleba a gospodarką państwową polega na tym, że pierwszy mógłby pożyczać na własne potrzeby konsumpcyjne, a pożyczka zaciągana przez państwo nie powinna być pożyczką konsumpcyjną, ale pożyczką długoterminową przeznaczoną na rozwój własnej produkcji, z której można by we właściwym terminie bez trudu spłacić zaciągnięty dług. U podłoża polityki gospodarczej państwa nie powinien więc leżeć pogląd, że należy unikać wszelkich pożyczek, ale — wprost przeciwnie — powinno się dążyć do uzyskania dogodnych, opłacanych w odpowiednich terminach kredytów, pozwalających z jednej strony na rozbudowę potencjału gospodarczego państwa, a z drugiej strony — na rozszerzenie obrotów handlu zagranicznego.

Ten ostatni wzgląd nie jest bez znaczenia również dla harmonijnego i proporcjonalnego rozwoju całej gospodarki. Nie jest bowiem prawdą, że handel zagraniczny limituje rozwój gospodarczy kraju. Natomiast prawdą jest, że handel zagraniczny i wszystkie inne dziedziny gospodarki narodowej wzajemnie na siebie oddziałują i są od siebie zależne. A więc nie łatanie dziur w bilansie handlowym za pomocą doraźnych manewrów redukujących import lub forsujących eksport za wszelką cenę, czy też krótkoterminowych zabiegów finansowych, ale rozumna i dalekowzroczna polityka w zakresie zagranicznych obrotów towarowych i finansowych jest najsłuszniejszą drogą, po której powinniśmy kroczyć dążąc do wszechstronnego rozwoju gospodarczego.

Niejednemu mogłoby się wydawać, że wyjaśnienia te są zupełnie niepotrzebne. Bo przecież nie odmawiamy przyjęcia udzielanych nam na korzystnych warunkach pożyczek i na nich m. in. opieramy rozwój naszej gospodarki. Ale jednak coś w tym jest, co zmusza do podobnych rozważań.

Po pierwsze, opinia społeczeństwa, które karmione przez dłuższy czas propagandą typu przytoczonego na wstępie rozumowania powoli nabiera niechętnego stosunku do pożyczek zagranicznych.

Po drugie zaś, to fakt, że w naszych planach perspektywicznych — ani w planie obejmującym okres lat 1959—65, ani w planie 15-letnim — nie przewiduje się żadnych kredytów zagranicznych, ale przeciwnie, zakłada się spłatę pożyczek zaciągniętych. I to mimo że pozwoliłoby to na tak potrzebne rozszerzenie obrotów handlowych z zagranicą oraz mimo, że doświadczenie lat minionych wskazuje na wielkie możliwości uzyskania korzystnych pożyczek zagranicznych. Nawiasem mówiąc, działacze polityczni i gospodarczy, którzy mają w tych sprawach coś do powiedzenia, niejednokrotnie już stwierdzali, że — jakkolwiek pożyczki zagraniczne nie znajdują oficjalnego wyrazu w planach długofalowych — to nie są one wykluczone i mogą znaleźć miejsce w rezerwach planu. Dlatego właśnie potrzebne wydaje się rozwianie mitu o klęsce wynikającej z ujemnego bilansu handlowego i o ujemnych następstwach wszelkich kredytów zagranicznych.

Innym mitem jest forsownie ostatnio lansowana idea tzw. produkcji antyimportowej. Propaguje się tę produkcję jako zbawienny środek przeciwko tworzeniu się nadwyżek importu nad eksportem. Mówi się szeroko o tym, że uruchomienie w kraju produkcji importowanych artykułów pozwoli na zmniejszenie ujemnego salda w bilansie handlowym. Nie patrzy się przy tym wcale na to, czy produkcja taka jest w każdym przypadku opłacalna. Kto tylko próbuje uruchomić produkcję antyimportową, ten staje się nieomal bohaterem narodowym.

Tymczasem zaś sprawa ta powinna się przedstawiać odmiennie. Nie powinno nam chodzić o to, aby za wszelką cenę zmniejszyć import, bo to przecież równocześnie stwarza w kraju atmosferę sprzyjającą autarkii, a przy tym zmniejsza — co jest wyjątkowo niepożądane — volumen obrotów handlowych z zagranicą. Zmniejszenie importu nie powinno być naszym celem i dążeniem, ale — przeciwnie — celem tym powinno być jego zwiększenie poprzez wzrost eksportu. Zwiększenie obrotów handlu zagranicznego nie może opierać się wyłącznie na wzroście eksportu, ale może i powinno wynikać z równoczesnego wzrostu eksportu i importu. Jeśli nie możemy przeznaczyć na eksport większych ilości towarów, które znajdują korzystny zbyt za granicą, to mimo to powinniśmy eskport ten zwiększyć, zabezpieczając potrzeby krajowe importem nawet analogicznych towarów.

Nie jest to przy tym wcale postępowaniem ilustrowanym przez niektórych znaną przypowiastką „po co jedliśmy te żaby". Równoczesne rozwijanie i importu i eksportu pomaga nam w zdobywaniu rynków zbytu, w przygotowywaniu odbiorców zagranicznych na towary, które w przyszłości będą u nas produkowane w ilościach wystarczających i na potrzeby krajowe, i na eksport. Taką politykę stosuje u nas np. Centrala Handlu Zagranicznego „Centromor", która równocześnie sprzedaje nasze statki za granicę i sprowadza obce statki dla naszej floty handlowej.

Poza tym zaś rozwijanie importu towarów gotowych niezwykle pomaga przy zakupie potrzebnych nam surowców. Dzisiaj każdy kraj chciałby kupować wyłącznie surowce, a sprzedawać wyłącznie towary gotowe o wyższym stopniu obróbki i dużej zawartości pracy. Zakup więc pewnej ilości gotowych wyrobów niewątpliwie ułatwiłby import surowców na korzystnych warunkach.

Z wszystkich tych względów należałoby zaniechać forsowania produkcji antyimportowej za wszelką cenę, ale rozwijać ją tylko w takich przypadkach, kiedy opiera się ona na pełnej opłacalności udowodnionej rzetelnym rachunkiem ekonomicznym. Natomiast jak najbardziej wskazane i potrzebne jest rozwijanie produkcji eksportowej, i to również tam, gdzie dotychczas ona nie istniała albo istniała w niedostatecznych rozmiarach na skutek braku odpowiednich warunków. Konieczne jest to przy tym wcale nie przede wszystkim dlatego, że jest to środek do zmniejszenia ujemnego salda bilansu handlowego, ale dlatego, że sprzyja to ogólnemu rozszerzeniu obrotów handlu zagranicznego — zarówno po stronie eksportu, jak i importu.

Takich możliwości uruchomienia nowej lub rozszerzenia istniejącej produkcji eksportowej jest u nas sporo. Zrealizowanie ich jest jednak często niezmiernie utrudnione ze względu na konieczność przeprowadzenia w tym celu niezbędnych inwestycji, wymagających z kolei pewnych wydatków dewizowych, wydzielanych u nas przecież z takim skąpstwem. Najistotniejszy jest tu przy tym fakt, że w wielu przypadkach koszt inwestycji byłby stosunkowo niski i wydatkowane na ten cel kwoty w dewizach i złotych można byłoby niezmiernie szybko pokryć wpływami z eksportu danej produkcji, która — co jest jeszcze ważniejsze — mogłaby być uruchomiona w bardzo krótkim terminie. Są to bowiem zazwyczaj inwestycje tylko uzupełniające lub rozszerzające tzw. wąskie gardła produkcji.

Przykładów ilustrujących to stwierdzenie można by znaleźć wiele. Przytoczmy pierwszy z brzega. Moglibyśmy eksportować znacznie większe niż dotychczas ilości warzyw i owoców, gdybyśmy dysponowali znakomicie lepszą bazą magazynową, gdybyśmy mieli odpowiednie środki transportowe — wagony-chłodnie, specjalne samochody, samoloty itp. Koszt tych inwestycji jest stosunkowo nieznaczny, a eksport niezwykle korzystny, gdyż nie wymaga w ogóle importu surowców, obejmuje przy tym produkty, których mamy lub możemy mieć w nadmiarze.

Całkowicie zaniedbanym terenem jest turystyka zagraniczna, której rozwój rozbija się o konieczność szeregu inwestycji — hoteli, dróg, stacji obsługi samochodowej itd. Są to inwestycje w niektórych przypadkach duże i kosztowne, ale sama dziedzina niezwykle dla nas interesująca ze względu na eksport wartości, które nas właściwie nic nie kosztują. Można by rozwój turystyki zagranicznej rozpocząć od wydzielenia dla jej celów niektórych stosunkowo nieźle urządzonych miejscowości uzdrowiskowych i wypoczynkowych, gdzie inwestycje nie pociągałyby za sobą zbyt wielkich kosztów. Wymagałoby to oczywiście ograniczenia w tych miejscowościach krajowego ruchu turystycznego, ale chyba dla tak zbożnego celu jak zdobycie dewiz można by zrezygnować z niektórych wyjątkowych atrakcji i kontentować się korzystaniem z mniej atrakcyjnych, ale mimo to pięknych innych miejscowości.

Wykaz możliwości rozszerzenia eksportu za cenę stosunkowo nieznacznych inwestycji można by ciągnąć bez końca. Z pewnością istnieją one we wszystkich gałęziach przemysłu, zwłaszcza wiele ich można znaleźć w przemyśle rolno-spożywczym i w drobnej wytwórczości. Koncepcja ta jest zresztą w pełni doceniana przez nasze kierownictwo gospodarcze. Ostatnio Minister Handlu Zagranicznego otrzymał do swej dyspozycji pewien, jeszcze wprawdzie niezbyt wielki, fundusz dewizowy przeznaczony na finansowanie inwestycji, które przyniosą szybkie i wysokie efekty w postaci opłacalnej produkcji eksportowej.

Rzecz więc polega teraz na czymś innym — na pilnej potrzebie wybrania tych inwestycji, które nie są objęte planem inwestycyjnym na lata 1959—65, a wykonanie ich byłoby dla rozwoju handlu zagranicznego wyjątkowo korzystne. Potrzeba ta jest dlatego chociażby niezmiernie pilna, że wymaga dokonania jeszcze przed zatwierdzeniem planu odpowiednich przesunięć w strukturze inwestycji. Ogólne na ten cel przewidziane nakłady, obejmujące przecież nie tylko wydatki dewizowe, są bowiem ograniczone i nie można ich dowolnie podwyższać.

Aby dokonać tego wyboru, trzeba przeprowadzić dokładną analizę efektywności zamierzonych inwestycji, przede wszystkim pod kątem szybkiego uruchomienia najkorzystniejszej pod względem ekonomicznym produkcji eksportowej. Analiza taka jest żmudna i bardzo pracochłonna. Niemniej musi być jak najszybciej wykonana. Sprawa polega teraz na tym, kto ma ją wykonać. Wydaje się, że przemysł tego nie zrobi, gdyż każda jego gałąź obejmuje swym zasięgiem tylko jedną branżę, co nie pozwala na porównywanie wszystkich zamierzeń inwestycyjnych. Poza tym zaś jest on w rozwijaniu produkcji eksportowej najmniej zainteresowany ze względu na słabe działanie niedostatecznych bodźców ekonomicznych. Nie zrobi tego również Komisja Planowania przy Radzie Ministrów, gdyż zespół, który opracował projekt planu pięcioletniego, jest tak dalece przekonany o słuszności swego programu, że wszelkie zmiany w proponowanej wersji planu przyjmowane są tam z wielką rezerwą, jeśli nie powiedzieć, że z niechęcią. A więc praca ta czeka jedyną instytucję, która w rozszerzaniu produkcji eksportowej jest najbardziej zainteresowana, Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Dysponuje ono zresztą aparatem, w którym bez trudu znaleźć można ekonomistów i fachowców, zdolnych do przeprowadzenia analizy efektywności projektowanych inwestycji uzupełniających oraz ustawienia ich w szeregu według wielkości korzyści, jakie powinny one przynieść. Szereg ten wykaże kolejność, w jakiej powinny być one realizowane i pozwoli na wyeliminowanie lub odłożenie na okres późniejszy inwestycji mniej rentownych.

Sprawa ta jest nie tylko pilna, ale i niezmiernie ważna i dlatego należy się do niej odnieść z należytą powagą. Wiadomo bowiem, że z próżni nic nie powstaje. Aby mieć korzyści, trzeba przeznaczyć na to potrzebne środki. Aby wyjąć, trzeba uprzednio włożyć. Taka istnieje od lat zasada rozsądnego rachunku ekonomicznego. Chodzi tylko o to aby włożyć stosunkowo najmniej, a wyjmować jak najwięcej. Zbadanie tych właśnie możliwości jest pilnym zadaniem resortu handlu zagranicznego.

XXI ZJAZD KPZR

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ekonomistów we wszystkich dziedzinach działalności gospodarczej. Szczególnie dużo miejsca w oświetleniu roli nauk ekonomicznych poświęcono przy rozważaniu prawidłowości przejścia od socjalizmu do komunizmu. Domagano się od ekonomistów twórczego uogólniania i śmiałego teoretycznego rozwiązywania nowych zagadnień, jakie wysuwa życie, zarówno w rozwoju socjalizmu, jak i badania doniosłych procesów zachodzących w gospodarce kapitalistycznej. Ten akcent na rolę twórczego marksizmu będzie miał zapewne duży wpływ na dalszy rozwój ekonomii politycznej i to nie tylko w Związku Radzieckim.

Zadania rozwojowe gospodarki radzieckiej nie były rozważane w oderwaniu od światowego systemu socjalistycznego jako całości. Zwrócono uwagę na dalszą potrzebę wzbogacania koordynacji narodowych planów gospodarczych, jako formy łączącej wysiłki wszystkich krajów socjalistycznych. Dotychczasowy podział pracy w rozwoju gospodarki socjalistycznej powinien być doskonalony i rozwijany w wyższych, lepszych formach, szczególnie przez specjalizację i kooperację. Ujawni to nowe rezerwy w skali obozu socjalistycznego i dodatkowe możliwości wzrostu produkcji w skali każdego kraju socjalistycznego.

Wraz z planem siedmioletnim Związek Radziecki wkracza w nowy etap rozwoju, etap dalszego budownictwa komunistycznego. Wyłoniła się w związku z tym potrzeba dalszego teoretycznego rozwinięcia szeregu problemów teorii marksizmu-leninizmu.

Chruszczow stwierdzając, że nie można mechanicznie oddzielać od siebie obu faz społeczeństwa socjalistycznego, ostrzegł równocześnie przed próbami przeskakiwania etapu i wprowadzania w życie tego, co jeszcze w pełni nie dojrzało do praktycznej realizacji. Czynnikiem decydującym we wszelkim rozwoju jest rozwój sił wytwórczych i zmiany w kształtowaniu stosunków produkcyjnych, we wzajemnych stosunkach form własności socjalistycznej, zmiany w metodzie oceny pracy i podziale efektów produkcji społecznej, które nie mogą być oderwane od poziomu materialnej i technicznej bazy społeczeństwa. Rozwój zaś sił wytwórczych nie może następować bez materialnego zainteresowania pracowników rezultatami ich pracy, bez jedynie słusznej w obecnych warunkach, socjalistycznej zasady podziału według pracy. Podział według pracy, będąc bodźcem do zwiększania wydajności i podnoszenia kwalifikacji, odgrywa olbrzymią rolę wychowawczą. Dopiero na gruncie materialnego zainteresowania, przy równoczesnym wzroście świadomości społecznej i pogłębianiu się nawyku do pracy, praca może się stać w społeczeństwie socjalistycznym życiową potrzebą.

Problematyka ta, choć rozpatrywana z perspektywy przechodzenia do komunizmu, ma duże znaczenie dla naszego kraju. Chociaż bowiem w ramach wielkiej wspólnoty socjalistycznej możemy skrócić poszczególne etapy rozwojowe, nie możemy jednak przeskakiwać całych okresów historycznych w oderwaniu od aktualnego poziomu rozwojowego. Podkreślenie konieczności, uwzględnianie poziomu i charakteru sił wytwórczych przy dokonywaniu zmian w stosunkach produkcyjnych (co oczywiście nie może oznaczać negowania aktywnej roli stosunków produkcji w rozwoju sił wytwórczych), ma duże znaczenie dla wypracowania właściwych dróg rozwoju i umacniania socjalistycznych stosunków produkcji, szczególnie na wsi. Dróg, które pozwolą maksymalnie wykorzystać zdolności i siły społeczeństwa.

Stosowanie ogólnych praw rozwoju socjalizmu, przy równoczesnym uwzględnianiu specyfiki narodowej i historycznej każdego kraju, jest niezbędne dla dalszego rozwoju systemu socjalistycznego. Do sprawy tej wielokrotnie powracano na Zjeździe, podkreślając, że postęp w rozwoju wszystkich krajów socjalistycznych jest dowodem twórczego stosowania teorii rewolucyjnej, że postęp ten musi opierać się na wzajemnej wymianie doświadczeń, przy stosowaniu ogólnych prawideł rozwoju socjalizmu.

Słownik bardzo

*Wnikliwa analiza 930 stron samego tekstu „Małego Słownika Ekonomicznego" *) przekracza możliwości jednego człowieka i ramy tej recenzji. Stąd należy się zastrzec na wstępie, że wszelkie uwagi o tym nadzwyczaj cennym wydawnictwie będą miały z konieczności charakter wycinkowy i prowizoryczny.*

Zastrzeżenie to nie odnosi się, oczywiście do pochwał. Schylmy więc czoła przed ogromną i niewdzięczną pracą, jaką włożył w edycję Słownika Komitet Redakcyjny pod kierunkiem prof. dr. Jana Drewnowskiego. Zgadzam się z uwagą zamieszczoną we wstępie, że „potrzeba wydania Słownika Ekonomicznego w języku polskim nie wymaga uzasadnienia, natomiast jego rozmiar, poziom, zakres i ujęcie są jak najbardziej dyskusyjne". Do zalet widocznych już na pierwszy rzut oka należą: nadzwyczaj staranne wydanie Słownika; precyzyjnie opracowany skorowidz rzeczowy haseł (np. jedno hasło „Bezrobocie" zaopatrzone jest w 36 przymiotników określających rodzaj bezrobocia); odsyłacze źródłowe orientujące czytelnika, w jakich dziełach może znaleźć szersze omówienie zagadnienia wymienionego w haśle.

Zadaniem Słownika, rozpatrywanym z punktu widzenia odbiorcy, ma być dostarczenie informacji w sprawach gospodarki i nauk ekonomicznych. Tak stwierdza się w przedmowie. Założenie to jest, niewątpliwie, słuszne. Pierwszym pytaniem, jakie się wobec tego nasuwa, jest sprawa następująca: czy dobrze został obrany właśnie ten zakres tematyczny haseł? Przyznaję, że na pytanie to nie mógłbym odpowiedzieć w sposób jednoznaczny. W każdym razie widzę tu pewne niekonsekwencje. Jeżeli Komitet Redakcyjny stwierdza, że Słownik ma służyć „w szczególności... pracownikom gospodarki", to nieoczekiwane wydaje się dalsze stwierdzenie tej samej przedmowy, że „poza zakresem Słownika pozostaje... większość problematyki tzw. ekonomik szczegółowych (branżowych) i prawie cała nauka o przedsiębiorstwie".

Wydaje się, że słuszne było postanowienie Komitetu Redakcyjnego co do pominięcia haseł z zakresu historii myśli ekonomicznej. Niesłuszne natomiast — pominięcie nazwisk, zwłaszcza że Słownik jest przeznaczony również dla studentów. Uwzględnienie np. 500 najwybitniejszych ekonomistów po 20 wierszy na każdego zajęłoby około 100 stron, a przybliżyłoby znacznie omawiane zagadnienia do czytelnika. Zawsze bowiem każda doktryna wiąże się z jakimś człowiekiem. „Niechęć" do nazwisk była zaś tak wielka, że nawet tam, gdzie omawia się konkretną szkołę ekonomiczną — nazwisk brak. Np. pod hasłem „Użyteczność" czytamy: „Szkoła psychologiczna ekonomii burżuazyjnej przyjęła użyteczność za podstawę wartości..." Kto do tej szkoły należał, kto był jej twórcą? Słownik Ekonomiczny nie może istnieć bez tego rodzaju informacji. Nie trzeba omawiać szczegółowo, jakie były poglądy Mengera, Wiesera czy Böhm-Bawerka. Trzeba jednak powiedzieć kiedy i gdzie żyli, co napisali i jak się określa to, co napisali.

Wszelkie określanie jest kwestią punktu widzenia. Inaczej na dzieło Alfreda Marshalla patrzy prof. E. Taylor, a inaczej prof. W. Brus. Słownik Ekonomiczny — jak zresztą każdy słownik — musi dostarczać informacji obiektywnej, ponieważ jednak nie jest on wydawany na księżycu, lecz na ziemi, i to przez określonych ludzi — musi nosić piętno poglądów swej epoki i kraju, w którym została dokonana edycja. Encyklopedia Diderota była dziełem nie tylko semantycznym.

I z tym — jak się wydaje — miał największy kłopot Komitet Redakcyjny. Kłopot nie wyimaginowany, jako że wśród współautorów znaleźli się ekonomiści o różnych — czasem przeciwstawnych — poglądach. Wadą Słownika — jako wydawnictwa „kodyfikującego terminologię ekonomiczną" (przedmowa) — jest niejednolitość opracowań poszczególnych haseł. Komitet Redakcyjny zwraca na ten fakt uwagę, jednak stan rzeczywisty nie mieści się w ramach zapowiedzi.

Zagadnienia, a więc i pojęcia ekonomiczne, nawet te najbardziej podstawowe, w wielu wypadkach są wciąż jeszcze w sferze dyskusji. Wolno np. prof. Mincowi uważać, że „suma wszystkich rynkowych cen towarów, wziętych w dłuższym okresie, równa się sumie wartości produktów". Ponieważ jednak inni ekonomiści sądzą, że równość ta nie występuje, a jeszcze inni uważają, że teza ta w ogóle nie jest sprawdzalna, gdyż wartości nie można obliczyć inaczej jak tylko poprzez ceny, a więc brak drugiej strony równania — to w tej sytuacji w haśle „Cena" powinna znaleźć się chociażby wzmianka, że zagadnienie to jest dyskusyjne. Albo — jeszcze lepiej — należało przedstawić wszystkie stanowiska. Niektórzy autorzy tak właśnie postępują.

Chciałbym jeszcze zatrzymać się na tekście dotyczącym inflacji. Opracował go dr Sulmicki, znawca teorii pieniądza i jeden z nielicznych polskich ekonomistów, którzy coś robią dla rozwoju tak nowej u nas dziedziny wiedzy o gospodarce, jaką jest teoria przepływów międzygałęziowych.

Dr Sulmicki jest też autorem znakomitej pracy o inflacji („Myśl gospodarcza" 1957, Nr 5). Tym bardziej niezrozumiały jest więc sposób opracowania tego zagadnienia w słowniku.

Wykład pojęcia inflacji został oparty na teoriach zachodnich, przy czym autor powołuje się wprost na Keynesa. Nie widzę oczywiście w tym nic zdrożnego. Uważam jednak, że stało się źle, iż z tekstu wynika jakoby żadne inne poglądy na ten temat nie istniały. Można się zgodzić, że marksistowska teoria inflacji jest w powijakach, lecz dość istotne elementy jej istnieją i należałoby je przedstawić. W tekście dr. Sulmickiego pominięte są np. społeczne aspekty inflacji. Natomiast właśnie te aspekty wydobywa, ale nie omawia ich, prof. Zawadzki (str. 862), przy czym odsyła czytelnika do hasła „Inflacja". Czytelnik udaje się za jego radą, lecz w tekście dr. Sulmickiego o tym ani słowa. Oto jeden tylko z przykładów tej niejednolitości opracowań poszczególnych haseł, którą należy zapisać na konto Komitetu Redakcyjnego. Wydaje się, że przy pomocy zmian redakcyjnych można

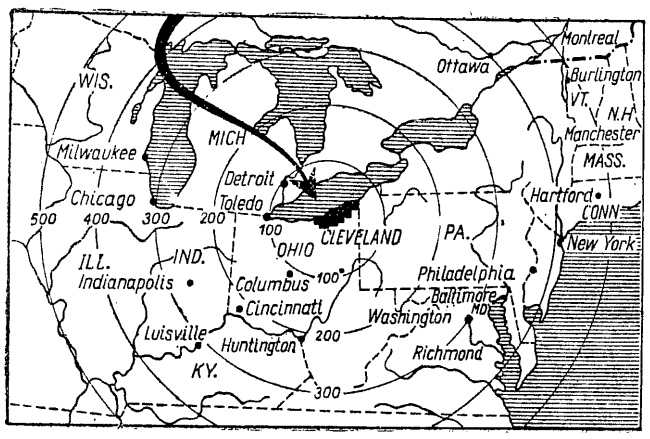
OKO W OKO z big businessem

dokończenie ZE STRONY 1

tym lunch'u, na koszt fabryki) — dyrekcja przedsiębiorstwa odpowiadała na nasze pytania, które na kilka dni przedtem przygotowała i przesłała do zakładu Komisja Uczestników dla danego przedsiębiorstwa. Po dyskusji i wielu dodatkowych pytaniach wielokrotnie dzieliliśmy się na sekcje, np. zagadnień pracy i płacy, cen, inwestycji itp., gdzie kierownicy odpowiednich działów przedsiębiorstwa dyskutowali z nami już nad bardzo szczegółowymi problemami. Wyniki tych spotkań były następnie podsumowywane w „Fellows'Report an Plant Visit to..." (Sprawozdaniu uczestników z wizyty w...).

Równocześnie kierownictwo niektórych przedsiębiorstw ze swej strony zadawało na piśmie szereg pytań, na których podstawie pragnęło poznać opinie profesorów uczestników kursu. Część z tych odpowiedzi dostawała się na łamy prasy i stawała się głośna w całym Cleveland Ale to już inna sprawa.

Pomimo genezy kursu — pokazać profesorom „big business" od najlepszej strony, a poprzez wykładowców — oddziałać na rzesze młodzieży akademickiej — „Economics — in — Action Program" nie ma nic z taniej propagandy. Jak wyjaśniał nam dyrektor kursu z ramienia Case Institute of Technology, prof S. Mantel Jr, businessmeni przekonali się szybko, że tylko przez rzeczową i rzetelną informację, obiektywną dyskusję mogą zjednać sobie przychylność, czy po prostu zrozumienie uczestników Duża w tym też zasługa personelu Case — który stale dba o taką właśnie linię programu. Nie znaczy to oczywiście, że dyskusje wolne były od polemik, prawie zawsze rozstawaliśmy się z poważną rozbieżnością poglądów.



CO WIDZIAŁEM

Uczestnicy „Economics — in — Action Program" mieli możność zwiedzenia 11 przedsiębiorstw o bardzo szerokim wachlarzu (np. handel meblami i towarzystwo kolejowe, wielkie zakłady przemysłu mleczarskiego i 2 ogromne banki The Cleveland Trust C.o, Federal Reserve Bank, Cleveland). Wykaz oraz ich krótka charakterystyka zawarta jest w tablicy 1.

Tabela 1

L.	Nazwa przedsię-	Wielkość zatrudnienia		Utarg całkowity w mln. $		Kapitał trwały na 1 zatrudn. w tys. $		Kapitał obrotowy na 1 zatrudn. w tys. $	
		1929	1957	1929	1957	1929	1957	1929	1957
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Ferro Corporation /emalie porcelan. itp/	x/ 1.600	3.442	2.03	56.84	x/ 1.59	4.36	x/ 3.08	4.09
2	Nickel Plate Road /kolei/	14.644	13.977	59.60	174.24	14.75	28.03	0.18	1.78
3	Lincoln Electric Co./maszyny elektryczne/	520	1.395	3.68	64.86	1.90	10.90	2.07	9.99
4	The Watkins Furniture Co.przedsięb.handlu detal.	-	84	0.36	3.13	-	1.34	-	12.88
5	The Lawson Milk Co./zakłady mleczarskie	x/ 26	1.085	0.27	24.51	x/ 1.60	2.29	x/ 0.016	1.68
6	Cleveland Electric Illuminating Co./elektrownie/	3.359	4.728	27.88	118.73	28.91	72.99	1.27	xx/ -0.27
7	The Standard Oil Company of Ohio /nafta/	4.998	11.587	62.87	377.49	6.54	21.79	2.12	5.01
8	Republic Steel Corporation /stal/	x/ 49.882	69.918	231.74	1251.63	-	30	-	-
9	Warner and Swasey Co./obrabiarki itp./	x/ 1.394	2.662	9.24	56.71	1.32	5.98	x/ 2.85	8.80

*) 1939 r.

**) rezultat pożyczek bankowych i zobowiązań wobec dostawców. Wskaźnik ten nie jest ważny tak dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej jak dla przemysłu przetwórczego.

***) łącznie kapitał trwały i obrotowy.

Trzy ogólne cechy charakteryzują przedstawione dane: 1) większość przedsiębiorstw przeżyło poważną ekspansję w omawianym 30-leciu. Kolej (lp 2), która mniej więcej potroiła rozmiary swych operacji (liczone rozmiarami utargu całkowitego) jest przykładem stagnacji (przyczyny: konkurencja samolotów i samochodów ciężarowych) Przeważająca część przedsiębiorstw zwiększyła swą działalność od kilku (6—7 razy) do 20—30 razy.

2) równocześnie przyrost zatrudnienia stanowił mały ułamek rozmiarów wzrostu przedsiębiorstw: trzykrotnemu wzrostowi operacji kolejowych towarzyszył spadek zatrudnienia; przy podwojeniu zatrudnienia „Ferro Corp." zwiększyło swą produkcję 28 razy etc. Oczywiście dane dotyczące wzrostu są poważnie zawyżone, gdyż liczone są w cenach bieżących, a nie porównywalnych[3]).

3) omawiane przedsiębiorstwa cechuje wielka ilość pracy uprzedmiotowionej przypadająca na 1 zatrudnionego. Jeżeli przyjmiemy 1 $ = 25 zł kapitał obrotowy w detalicznym przedsiębiorstwie meblarskim „Watkins" wynosi ca 323 tys. zł na 1 zatrudnionego. To już nieźle! W przedsiębiorstwie budowy obrabiarek (Warner and Swasey) kapitał na 1 zatrudnionego kształtuje się na poziomie 375 tys. etc. etc. To jest główna, jakkolwiek nie jedyna przyczyna wyjaśniająca dlaczego przedsiębiorstwa te cechuje na ogół poważna wydajność O innych czynnikach, a przede wszystkim o kadrze kierowniczej, będzie mowa później.

Tablica 2 pokazuje jak w przedsiębiorstwach tych kształtował się „czysty dochód" (zysk) w stosunku do wielkości kapitału. Liczby te wykazują interesująca prawidłowość spadku — odpowiadającą wzrostowi — organicznego składu kapitału widocznemu (pośrednio) w tablicy 1.

Nie zamierzam jednak na tej kruchej podstawie wypowiadać się na temat marksowskiego prawa tendencji malejącej stopy zysku. Zainteresowanych odsyłam do pracy: Labor Research Association — „Trends in American Capitalizm", International Publishers, N. Y., 1948, (str. 31—46 i 58—72), która przynosi bogaty materiał statystyczny w tej sprawie.

NIEPOKÓJ WŚRÓD CZĘŚCI INTELEKTUALISTÓW

W półtora miesiąca po zakończeniu programu w Cleveland, miałem okazję ponownie zetknąć się z problematyką „big businessu" — tym razem od innej zupełnie strony Zaproszono mnie do wygłoszenia referatu i uczestniczenia w t. zw Seminarium na temat koncernów — „Seminar on the Corporation". Seminarium to zorganizowane przez wybitnego filozofa amerykańskiego Scotta Buchanan'a — obejmuje grupę intelektualistów, różnej specjalności — ekonomistów, filozofów, socjologów, prawników — których łączy wspólny niepokój co do pozycji i roli „big businessu" w obecnym społeczeństwie amerykańskim. W największym skrócie, chodzi o to, że wielkie korporacje przerodziły się w **niekontrolowane ośrodki władzy.** Znaczenie ich dawno już ma zasięg ogólnonarodowy, decyzje ich wpływają na losy setek tysięcy lub nawet milionów obywateli — działalność ich jednak nadal traktowana jest jako działalność prywatna i wiele ich decyzji znajduje się poza zasięgiem efektywnego wpływu czy kontroli państwa lub społeczeństwa. „O nowy statut dla korporacji" — to było nieoficjalne motto trzydniowego „Corporation Seminar".

*

Te dwa zetknięcia — od bardzo różnych stron — z „big business'em", pozwoliły mi poczynić trochę obserwacji, zachęciły do lektury, która na ogół leży poza moim normalnym kręgiem zainteresowań, którym jest teoria gospodarki planowej. Mimo, że czuję się outsiderem w omawianej dziedzinie, chcę podzielić się swymi wrażeniami i obserwacjami z Czytelnikami „Życia" w cyklu artykułów — reportaży Mottem tego cyklu będzie teza: „Różna treść społeczno-klasowa, podobne problemy ekonomiczne", które i im i nam, narzuca z jednakową siłą logika i wymogi współczesnej, wielkiej produkcji i dystrybucji. Nie oprę się jednak również pokusie powiedzenia paru słów o ideologii kierowników amerykańskiego świata gospodarczego: o tym co oni myślą o sobie i o swoim państwie i w jakim stopniu pokrywa się to z rzeczywistością, ale o tym już w następnym artykule.

Tablica 2

L. P.	Nazwa przedsiębiorstwa	Czysty dochód w procentach wartości kapitału netto**			
		1929	1939	1956	1957
1	2	3	4	5	6
1	Ferro Corporation	41,6	15,1	11,1	7,2
2	Nickel Plate Road	6,27	3,21	9,03	7,85
3	Lincoln Electric Co.	42,4	31,4	17,1	14,1
4	Watkins Furniture Co.	-	1,81	12,56	8,18
5	The Lawson Milk Co.	-	-	45,0	39,0
6	Cleveland Electric	13,7	9,2	10,3	9,8
7	Standard Oil	11,3	10,4	10,8	9,3
8	Republic Steel	-	4,5	13,8	12,2
9	Warner and Swasey	-	30,1	14,5	14,4

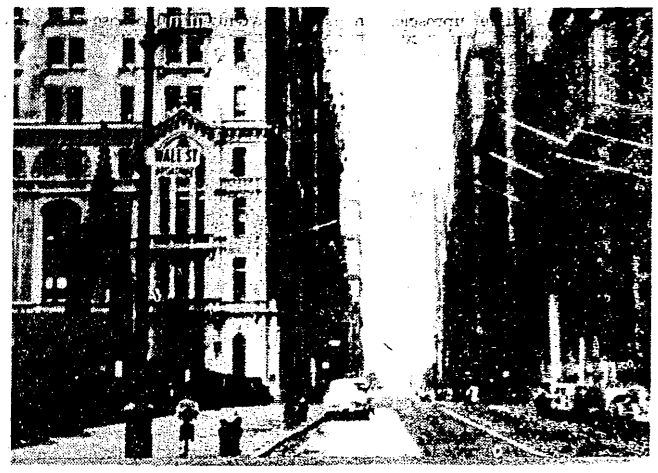
**) bilansowa wartość fabryk, urządzeń etc. minus amortyzacja i wyczerpanie zasobów naturalnych (depletion allowance).

[1]) Odpowiednik naszej politechniki.

[2]) Cleveland — największe miasto w stanie Ohio (ponad 1 milion mieszkańców), siódme co do wielkości w USA. Ważny port nad jeziorem Erie, poprzez który dostarcza się głównie rude żelaza z Kanady Centrum przemysłu hutniczego, chemicznego, cementowego, maszynowego, konserw mięsnych, energetycznego, skupisko rafinerii ropy naftowej. Siedziba kilku wyższych uczelni: Case Institute of Technology, Western Reserve University, Fenn College, siedziba centrum badawczego koncernu General Electric Cleveland posiada świetne połączenia drogą wodną poprzez jez Erie i rzekę Św Wawrzyńca, lądową (kolej i dwie autostrady) i powietrzną (11 linii lotniczych) Do innych zalet ekonomicznych Cleveland i Półn Wsch Ohio zalicza się: nieograniczoną podaż wody, bliskość ważnych surowców, istnienie 29 usługowych instytutów badawczych i laboratoriów przemysłowych i... dogodny system podatkowy.

[3]) Dla orientacji można wskazać, że siła nabywcza dolara, liczona na podstawie kosztów utrzymania, w 1958 r wynosiła 48,1 proc w stosunku do r 1939. Wg przewidywań, w 1959 r spadnie ona do 47,6 proc (Dane wg „U S News and World Report", 2 styczeń, 1959 r., str. 33).

JANUSZ G. ZIELIŃSKI



potrzebny

było usunąć choćby tak rażące rozbieżności.

Poza tym tekst dr Sulmickiego budzi zastrzeżenia innego rodzaju. Autor pisze np., że „w gospodarce socjalistycznej nie występuje zjawisko inflacji..." natomiast „obserwuje się tu raczej zjawisko presji inflacyjnej" Konia z rzędem temu, kto nie będąc wytrawnym ekonomistą zrozumie różnicę zawartą w tych sformułowaniach. A przecież Słownik przeznaczony jest nie tylko dla ekonomistów, lecz i dla ludzi, którzy do ekonomii pragną się zbliżyć.

W kilku słowach chciałbym jeszcze poruszyć sprawę odsyłaczy źródłowych Sam fakt umieszczenia ich w Słowniku — jak już o tym powyżej wspominałem — należy niewątpliwie zaliczyć do zalet wydawnictwa. Jednakże zestaw pozycji w odsyłaczach może budzić niejakie wątpliwości. Bowiem nawet w tych notatkach bibliograficznych znajduje wyraz omawiana już poprzednio niejednolitość opracowań poszczególnych tekstów.

Np. prof. Józef Zawadzki w przypisie do hasła „Wartość" wymienia dzieła Marksa, Lenina, Meecka, Fiszela oraz artykuły Brusa, Minca i Pohorillego, pomija natomiast pracę w tej dziedzinie tak podstawową jak Sweezy'ego „Teorię rozwoju kapitalizmu", która — jak sądzę — stanowi jedną z ważniejszych i najbardziej oryginalnych pozycji w rozwoju marksistowskiej teorii wartości.

Prof Edward Taylor uznaje, że w zakresie „siły nabywczej pieniądza" nie powiedziano nic nowego od czasu wydania prac Fabierkiewicza (1931), Krzyżanowskiego (1922) i Młynarskiego (1918).

Prof. Minc omawiając zagadnienie cen poleca czytać Marksa, Majzenberga i... siebie, natomiast pomija milczeniem prace swych teoretycznych oponentów, a więc — dla przykładu — prof. Brusa czy prof. Laskiego.

W trakcie relacjonowania mych „słownikowych" impresji odniosłem się krytycznie także do tego, czego w Słowniku nie ma.

Redaktorzy wydawnictwa mogą mi postawić zarzut że nie wskazuję (jeśli zwiększenie objętości nie wchodzi w grę), co można by usunąć. Możliwości takie widzę. Dla przykładu: poszczególne partie wywodów w hasłach „Cena" i „Wartość" powtarzają się (str. 119 i 860). Podobnych faktów znalazłoby się zapewne więcej Druga możliwość — to poważny skrót niektórych pozycji. Np tekst pod hasłem „Wartość" stanowi cały wykład. Mija się to z celem, gdyż dla kogoś, kto chce głębiej poznać te zagadnienia, nic nie zastąpi dzieł Marksa, prac takich autorów jak Sweezy oraz skryptów uniwersyteckich, a ponad 1 000 wierszy tekstu do jednego hasła — to chyba przesada. Trzecia możliwość — to redukcja tekstów „specjalistycznych". Np analiza przepływów międzygałęziowych jest omówiona w Słowniku na ponad 8 stronach Przytoczone są schematy, wzory, przykłady obliczeń Można być jednak przekonanym, że kto nie przestudiuje porządnie choćby tylko prac Czechowicza i Langego, ten z metody input-output niczego nie zrozumie Słownik powinien zawierać tylko określenie, na czym polega ta metoda i do czego służy, ale nie wykład jej treści. Przykładem właściwego omówienia może być tekst pod hasłem „Statystyka matematyczna".

Uwagi krytyczne można by jeszcze mnożyć, nie jednak nie jest w stanie pomniejszyć zasługi ludzi, którzy wydali tak pionierskie dzieło, jakim jest niewątpliwie pierwszy w Polsce — i to nie tylko ludowej — Słownik Ekonomiczny Można sobie jedynie życzyć, by drugie wydanie ujrzało światło dzienne po solidnym krytycznym opracowaniu. W tym celu należałoby jednak rozpocząć szeroką i rzetelną dyskusję nad poszczególnymi problemami związanymi z edycją Słownika „Życie Gospodarcze" otwiera swe łamy dla tych wszystkich, którzy w tej sprawie mają coś do powiedzenia.

*) „Mały Słownik Ekonomiczny" PWG 1958, str. 1020.

STANISŁAW ALBINOWSKI

Przed Krajową Naradą Finansowców

Finanse we współczesnym organizmie gospodarczym spełniają tę samą rolę co krwiobieg w organizmie ludzkim. I jak nie można wydać pełnej diagnozy o zdrowiu człowieka bez badania krwi, tak nie sposób ocenić funkcjonowania gospodarki bez analizy finansów. W debacie nad wytycznymi rozwoju gospodarki w latach 1959—1965 nie może więc zabraknąć głosu finansowców.

Trzeba stwierdzić, że finansowcy doceniają swoją rolę i zadania przed nimi stojące. Oto już 24 listopada ubiegłego roku zebrał się aktyw partyjny i zawodowy Ministerstwa Finansów, Narodowego Banku Polskiego, Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego, aby omówić udział aparatu finansowego w dyskusji przedzjazdowej. Rezultatem narady była uchwała wzywająca pracowników instytucji finansowych do uczestnictwa w dyskusjach załóg większych przedsiębiorstw nad uchwałami XII Plenum KC PZPR. Ponadto powołano tzw. Wojewódzkie Zespoły Koordynacyjne, mające na celu uzgadnianie akcji przedzjazdowej poszczególnych ogniw aparatu finansowego, przygotowanie narad wojewódzkich oraz opracowanie wniosków z dyskusji. Podobny zespół powstał na szczeblu centralnym, który działając w oparciu o sześć branżowych komisji opracowuje syntetycznie rezultaty dyskusji przedzjazdowej oraz przygotowuje ogólnokrajową naradę finansową. Akcja przedzjazdowa jak widać nabrała rozmachu.

W pierwszych dniach lutego br. odbyły się wojewódzkie narady przedstawicieli terenowych ogniw aparatu finansowego. Dostarczyły one wiele interesującego materiału, który daje dużo do myślenia nad funkcjonowaniem całego systemu gospodarki narodowej i jak należało się spodziewać nakreśliły plastyczny obraz gospodarki terenu wraz z jej blaskami i cieniami. Weźmy dla przykładu naradę aktywu finansowego województwa warszawskiego, która odbyła się w dniu 5 lutego br. z udziałem Ministra Dr T. Dietricha, i przedstawmy niektóre poruszone na niej problemy.

Problem zapasów. W województwie warszawskim w 1958 r. produkcja głównych gałęzi przemysłu wzrosła od 4 do 10 proc. Zapasy zaś — od 22 do 33 proc. Na naradzie zastanawiano się przeto nad środkami przeciwdziałającymi nadmiernemu wzrostowi zapasów. Mówiono dużo na temat zastosowania ruchomej skali stopy procentowej, możliwości zawieszania kredytów i tym podobnych sankcji. Na tym tle charakterystyczny był protest przedstawiciela pewnego zakładu, który wskazywał, że przyczyny wzrostu zapasów w większości przypadków tkwią poza zakładami, że odgrywa tu decydującą rolę zła organizacja zaopatrzenia. A zatem w tej sytuacji bodźce finansowe mają ograniczony zakres działania i stawiają przedsiębiorstwa w trudnych warunkach. Kontrowersja ta rzuciła wiele światła na zakres działania bodźców finansowych.

Rozwój produkcji eksportowej. W województwie ta sprawa nie przedstawia się najlepiej, zwłaszcza w przemyśle ciężkim, który wykonał swe zadania zaledwie w 50 proc. Występuje małe zainteresowanie rozwojem produkcji eksportowej Dowodem tego jest fakt, iż żadne przedsiębiorstwo nie zgłosiło do banku zapotrzebowania na fundusze inwestycji proeksportowych. Przykład ten dał asumpt do omówienia aktywnej roli banku jako oferenta kredytu.

Węzłowym aktualnie problemem inwestycji zajęli się niemal wszyscy mówcy. Wobec dużych zadań w tym zakresie sprawa efektywnego wykorzystania środków inwestycyjnych staje się bardzo ważna. Tymczasem okazuje się, że w województwie duża ilość obiektów wznoszona jest bez gotowych projektów, co oczywiście podnosi koszty budowy. Dalej — że przedsiębiorstwa inwestujące nie są zainteresowane kosztami budowy, albowiem ani straty ani oszczędności w inwestycjach nie wpływają na ocenę ich działalności. Dochodzi do tego jeszcze ten moment, że inspektorzy nadzoru praktycznie nie odpowiadają za efekty inwestowania. Wspomniano także o wypadku wznoszenia nowego obiektu produkcyjnego, gdy w podobnych istniejących obiektach są wolne rezerwy mocy produkcyjnej. Fakty te wskazują, że w dziedzinie finansowania inwestycji, mimo pewnej poprawy, jeszcze wiele trzeba zrobić.

Również inne dziedziny działalności gospodarczej poddano krytyce. Np. jeden z mówców dowodził, że obowiązujący w kontroli bankowej wskaźnik stosunku płac do produkcji globalnej i towarowej pobudza przedsiębiorstwa do rozwijania zbędnej kooperacji. Inny mówca poruszył sprawę niezlikwidowanego dotąd systemu cichego kredytowania się wzajemnego przedsiębiorstw.

Charakterystycznym objawem dyskusji było zgodne akcentowanie wzrostu roli aparatu finansowego w gospodarce uspołecznionej w ostatnim okresie. Ogniwa finansowe przestały odgrywać tylko rolę okienka kasowego. Wskazywano więc na pozytywne rezultaty tzw. polityki „trudnego" pieniądza, jak również na efekty rozszerzania akcji kredytowej. Wymowne są liczby, które mówią, że w województwie warszawskim jedna złotówka udzielonego kredytu wywołała trzy złotówki funduszów ludności na budownictwo mieszkaniowe.

Można by przedstawić długą listę problemów poruszanych na wspomnianej naradzie, gdyby je chcieć wyliczyć w całości. Nie o to jednak chodzi, już bowiem przytoczony rejestr problemów wskazuje, jak ważkim głosem w dyskusji przedzjazdowej jest głos finansowców. A zwłaszcza w analizie związków ekonomicznych różnych ogniw gospodarki.

W dniach 18 i 19 lutego br. odbędzie się ogólnokrajowa narada przedstawicieli aparatu finansowego. Na naradzie tej przewiduje się referat Ministra Dietricha pod tytułem „O zadaniach finansów w świetle uchwał XII Plenum KC PZPR". Temat referatu jest szeroki. Pozwala to żywić nadzieję, że sprawa ulepszania metod zarządzania gospodarką wyraziście odbijająca się w bilansie dochodów i wydatków gospodarki kraju, będzie obok zadań w 1959 r. jednym z głównych tematów narady.

Mało kto bowiem jest tak predestynowany do podjęcia dyskusji nad problemami zarządzania jak finansowcy.

Spodziewać też się należy, że uczestnicy oceną efektywność dotychczasowego systemu finansowego i na tej podstawie opracują wnioski wskazujące kierunki dalszych ulepszeń. Wtedy narada będzie bardziej robocza, ale i bardziej mobilizująca. Życzymy więc owocnych narad.

(MaK)

Absolutyzm oświecony czy decentralizacja

ANTONI WIATROWSKI

Wielka modelowa dyskusja trwa już ponad dwa lata. Ostatnio coraz mniej i coraz rzadziej mówi się o pewnym nurcie zmian, wykraczających poza sferę bezpośrednio ekonomiczną — o roli i zadaniach rad narodowych. Powstaje nawet wrażenie jakby te sprawy uznano za ostatecznie załatwione przez zeszłoroczną ustawę o radach narodowych i kampanię prowadzoną w czasie marcowych wyborów. Wydaje się jednak, że jest to wrażenie z gruntu niesłuszne, że przeciwnie — w tej właśnie dziedzinie jest szczególnie dużo do zrobienia, a postępy w decentralizacji terenowej w ostatnim czasie uległy zahamowaniu.

Twierdzenie powyższe może się wydawać niesłuszne. Natychmiast bowiem dla jego odparcia można przytoczyć wiele cyfr i faktów: rady narodowe zarządzają przecież takimi dziedzinami jak oświata, kultura, wychowanie fizyczne, służba zdrowia itp. W ich gestii pozostaje przemysł terenowy, gospodarka komunalna i mieszkaniowa, rolnictwo, sprawy zatrudnienia itp. Budżet rad narodowych zawiera około 25% wszystkich sum przeznaczonych na inwestycje, a ilość wskaźników dyrektywnych, przekazywanych centralnie wojewódzkim radom zmniejszyła się z kilkuset do sześciu. Jak więc można twierdzić, że postępy w decentralizacji terenowej uległy zahamowaniu? A jednak, mimo tych bezspornych faktów, wydaje się, że właśnie tu zrobiono mniej niż było można, a nawet mniej, niż zapowiadano. Sięgnijmy do przeszłości.

OPORY I HAMULCE

Formalnie rzecz biorąc, rady stały się władzą terenową w r. 1950. Ówczesna ustawa, likwidując dwutorowość administracji państwowej ominęła jednak rzecz tak istotną, jak określenie zakresu zadań dla rad różnych stopni, pozostawiając to zarządzeniom wykonawczym Rady Ministrów. Okres następny był, jak wiadomo, jak najbardziej niesprzyjający decentralizacji, toteż słusznie określono w jednym z artykułów rady narodowe jako „organ do radzenia, a nie do rządzenia". Istotne zmiany zaczęły następować dopiero w r. 1956, gdy pewnym przełomem stała Uchwała Rady Ministrów (nr. 611) o rozszerzeniu uprawnień rad narodowych w zarządzaniu gospodarką narodową. Jednakże poza samą uchwałą ważne jest również przypomnienie sobie ogólniejszych warunków społecznych i ekonomicznych tego okresu.

Po VIII Plenum powstał potężny napór oddolny, skierowany często, szczególnie na prowincji, właśnie przeciw radom narodowym, uznawanym dość powszechnie za ciała nieudolne. Jako władza formalna, rady były również obciążane grzechami własnymi i cudzymi. Pożywką dla tego rodzaju nastrojów była rzeczywista słabość aparatu rad, słabość uwarunkowana jednak obiektywną sytuacją. Rola rad w rządzeniu nie była wielka i nie istniała rzeczywista potrzeba kierowania do nich ludzi na wysokim poziomie, o dużych kwalifikacjach i doświadczeniu. Ludzie tacy byli potrzebni gdzie indziej, a skrępowanie rad odgórnymi decyzjami nie sprzyjało skupianiu się wokół nich aktywu społecznego o wysokich walorach społecznych i fachowych. Również w pewnych środowiskach w Warszawie, gorąco zaangażowanych w przeprowadzanie zmian modelowych, istniały poważne opory przeciwko rozszerzaniu uprawnień rad narodowych. Uważano bowiem, że w ten sposób zwiększa się władzę aparatu biurokratycznego, często o sekciarskim nastawieniu, nieudolnego i nieprzygotowanego do pełnienia poważniejszych zadań. Powstała nawet teoria, nazywana żartobliwie teorią „absolutyzmu oświeconego", której wulgarnym wyrazem było twierdzenie: w Warszawie jest Gomułka, a na prowincji są kacyki i sekciarze; niech już więc lepiej istnieje centralizm, niech rządzą mądrzy i porządni z Warszawy, niż sekciarski i biurokratyczny aparat na dole. Ów „rewizjonizm na opak" szedł na rękę istotnym oporom aparatu centralnego, pewnym grupom w ministerstwach i instytucjach centralnych, próbującym zahamować postępy decentralizacji w imię zachowania własnych uprawnień.

Próba przełamania tych oporów nastąpiła dopiero w roku ubiegłym, w okresie kampanii wyborczej do rad narodowych. Aktyw społeczny rad wysunął szereg cennych i daleko idących inicjatyw w postaci tzw. eksperymentów, pokazując, że przy stworzeniu możliwości i przy właściwym nastawieniu odgórnym, potrafi spełniać rolę rzeczywistego gospodarza na swoim terenie. Równocześnie nowa ustawa sejmowa o radach narodowych w sposób niedwuznaczny określiła bardzo poważny zakres ich zadań. Wydawać by się więc mogło, że wszystko jest w porządku. A jednak dopiero w tym momencie wystąpiły rzeczywiście groźne i istotne zahamowania, nie usunięte do chwili obecnej.

ZAKRES DZIAŁANIA

Jak sprawa przedstawia się w chwili obecnej? Zakres działania rad został poważnie i istotnie rozszerzony w szeregu dziedzinach, nie mających bezpośredniego związku z gospodarką narodową. Oświata, służba zdrowia, kultura — to dziedziny ważne i istotne; ich poziom i rozwój ma duże znaczenie dla codziennego życia obywateli. Jednakże mają one w pewnym sensie charakter usługowy, wtórny i zależny od potrzeb i możliwości gospodarki narodowej. Nie są to — mówiąc innymi słowy — dziedziny, gdzie tworzony jest dochód narodowy, sprawa w ostatecznej instancji przecież podstawowa dla całokształtu rozwoju kraju i poziomu życia jego obywateli.

Bardzo istotnym działem gospodarki, podlegającym w dużym stopniu radom, jest gospodarka mieszkaniowa komunalna. Jednak i w tej dziedzinie istnieje specyficzna sytuacja. Gospodarka mieszkaniowa od lat nie była prowadzona we właściwy sposób. Trzeba było dużego wysiłku, by zahamować ubytek izb mieszkalnych, a i aktualnie, wobec niewspółmiernie niskich opłat za mieszkania, rady narodowe w tej dziedzinie mają bardzo ograniczoną samodzielność, ograniczoną przez dotowanie w rozmaitych formach potrzeb gospodarki mieszkaniowej.

Gospodarka komunalna również nie jest samowystarczalna. Opłaty za wodę, gaz, komunikację miejską itp. ustalone są o wiele poniżej kosztów własnych. Tak więc przy formalnej samodzielności (dodać trzeba zresztą, że istnieją i ograniczenia typu formalnego — o czym będzie jeszcze mowa), rady narodowe ograniczone są faktycznie przez wysokość funduszy przyznawanych im centralnie.

Odrębny problem stanowią inwestycje w tej dziedzinie. Rady narodowe nie są w stanie przeprowadzić nawet reprodukcji prostej w zakresie gospodarki komunalnej własnymi siłami. Słuszna zasada udziału finansowego zakładów przemysłowych w tych inwestycjach, usankcjonowana Uchwałą Rady Ministrów, nie może jakoś doczekać się realizacji na skalę, mającą jakieś praktyczne znaczenie. Brak zarządzeń wykonawczych i niezrozumiałe opory z najmniej spodziewanej strony — Ministerstwa Gospodarki Komunalnej — spowodowały, że udział zakładów pracy w tych inwestycjach w bieżącym roku będzie znikomy.

Następna dziedzina — to rolnictwo. Obok przemysłu podstawowa gałąź gospodarki. W odróżnieniu od przemysłu, rolnictwo to sektor nieuspołeczniony, a więc dziedzina, na którą można w taki czy inny sposób oddziaływać, ale którą nie można bezpośrednio kierować. Przy czym decentralizacja w tej dziedzinie, jest jak i zresztą gdzie indziej, bardzo niekonsekwentna. Przykładowo można podać, że WRN mogą w tym roku dość swobodnie dysponować funduszami przeznaczonymi na inwestycje w rolnictwie i wiele z nich chciało np. zwiększyć udział melioracji, kosztem innych dziedzin. Nie mogą jednak tego zrobić, bo przedsiębiorstwa przeprowadzające melioracje podlegają nie radom, lecz Min. Rolnictwa. Skutek jest taki, że moce przerobowe, usprzętowienie tych przedsiębiorstw nie odpowiadają często potrzebom rad i ich możliwościom finansowym. We Wrocławiu np. konsekwencją tego stanu rzeczy było w ogóle zmniejszenie przez WRN sumy inwestycji, przeznaczonych na rolnictwo.

Nie została również załatwiona do końca sprawa przekazania radom PGR-ów. Być może zresztą słusznie pozostawia się tę sprawę do czasu ostatecznego uporządkowania gospodarki PGR i osiągnięcia przez nie rentowności. Nie zmienia to jednak faktu, że ta część gospodarki rolnej, bezpośrednio zarządzana przez państwo, nie podlega radom narodowym.

Dochodzimy wreszcie do przemysłu. W tym najważniejszym dziale gospodarki prerogatywy rad są najmniejsze. W zasadzie bezpośrednio przez rady zarządzany jest tzw. państwowy przemysł terenowy. Tak zwany, gdyż określenie przemysł terenowy nie jest właściwie niczym uwarunkowane, poza faktem podlegania radom narodowym, a nie centralnym resortom. Zakres i wielkość tego przemysłu, jak i jego wyposażenie techniczne, dalekie jest od stanu przeciętnego w całym przemyśle.

Znacznie większą produkcję ma spółdzielczość pracy, ale jej zależność od rad ma charakter tylko formalny, polegający na koordynacji (praktycznie bardzo iluzorycznej) planów z przemysłem terenowym. Jest to zresztą zasada słuszna, gdyż spółdzielczość oparta jest o zasadę samorządności i ma swój własny pion organizacyjny.

Jeżeli chodzi o przemysł kluczowy, to prerogatywy rad ograniczają się do opiniowania lokalizacji nowych inwestycji oraz możliwości przeciwstawienia się likwidacji lub przeniesieniu istniejących na ich terenie zakładów, jeśli wywiera to istotny wpływ na lokalny rynek pracy.

FINANSE — PROBLEM WTÓRNY

Dotychczasowy przebieg decentralizacji w gospodarce dokonywał się więc po linii branżowej (jeżeli można użyć takiego wyrażenia) a nie po linii terenowej. Istotny wzrost zadań i roli rad narodowych w minimalnym tylko stopniu objął dziedziny produkcyjne, dziedziny, w których powstaje dochód narodowy. Pewnym odzwierciedleniem tego stanu rzeczy są budżety rad narodowych. Budżet na rok 1959 przewiduje po stronie wydatków na gospodarkę narodową 17 280 mln złotych, co stanowi 41,8% całości wydatków, podczas gdy wydatki na usługi socjalno-kulturalne stanowią 48,1%. Dodać do tego trzeba, że istotną część (około 6 mld zł) wydatków na gospodarkę narodową pochłania budownictwo mieszkaniowe.

Struktura budżetów wykazuje, że rady nie są w stanie pokryć dochodami własnymi nawet wydatków bieżących. W roku 1959 pokrycie to ma wynieść około 77%. W związku z tym nastąpiły w ciągu ostatnich dwóch lat pewne zmiany w systemie finansowania budżetów rad, polegające na przekazaniu im pewnych dochodów budżetu centralnego. Jest to udział w podatku obrotowym przedsiębiorstw zarządzanych centralnie takich branż jak: przemysł młynarski, piwowarski, cukierniczy, owocowo-warzywny, tłuszczowy, meblarski, przetworów papierowych, zapałczany itp. Ten przydługi wykaz jest bardzo charakterystyczny, pokazuje bowiem, że decentralizacja w dochodach wyprzedziła znacznie decentralizację w zarządzaniu. Trudno zrozumieć dlaczego przemysł młynarski lub owocowo-warzywniczy dotychczas nie podlega radom narodowym.

W ten sposób dochodzimy do postawionego na początku artykułu twierdzenia, że zmiany modelowe na odcinku rad narodowych zostały właściwie zahamowane. Chodzi o to, że nie został dotychczas wykorzystany w dziedzinie gospodarki ten punkt ustawy o radach narodowych, który mówi o możliwości przekazania uprawnień i zakresu działania resortów radom narodowym.

Konsekwencją tego stanu rzeczy jest opóźnienie zmian i na tym skromnym odcinku przemysłu, który już obecnie radom podlega. Organizacja zjednoczeń branżowo-terenowych jest często bowiem wręcz niemożliwa wobec ogromnego rozproszenia zakładów przemysłu terenowego (nieraz w województwie znajduje się po jednym, dwa zakłady w kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu branżach).

Najdobitniejszym wyrazem wspomnianego zahamowania jest sprawa Min. Gospodarki Komunalnej. Zapowiedziana dwa lata temu likwidacja tego resortu ograniczyła się jak dotychczas, do przemianowania stanowiska ministra na kierownika Ministerstwa. Niestety, zmiana ta nie wpłynęła na przekazanie radom narodowym zakresu działania tego ministerstwa.

Wszystkie zmiany w kierunku powiększania zakresu działania rad charakteryzuje, jak dotychczas, połowiczność i daleko posunięta ostrożność. W okresie ostatnich dwóch lat zmiany w roli rad i decentralizacja terenowa zarządzania gospodarką w Związku Radzieckim, NRD i Czechosłowacji poszła o wiele dalej niż u nas i złośliwi twierdzą, że jest ona odwrotnie proporcjonalna do dyskusji prasowych na ten temat.

Połowiczne i częściowe są również zmiany w systemie finansowania działalności rad. Dotychczas nie zdołano nawet finansowania wydatków bieżących rad oprzeć na stałych dochodach własnych i nadal stosowane są dotacje oraz dorocznie ustalane udziały rad w dochodach z gospodarki zarządzanej centralnie. Brak stałej bazy dochodów, na które rada mogłaby liczyć bez względu na takie czy inne zarządzenie centralne, na których wielkość mogłaby mieć wpływ, i poprzez które powiązałaby się ściślej z przemysłem swego terenu, musi odbijać się na długofalowej, planowej działalności rad narodowych. Dochody z opłat od sprzedaży alkoholu i z gier liczbowych takiej bazy nie zastąpią. Jednak sprawa finansowania rad jest w tym wypadku problemem wtórnym, choć bardzo istotnym, zależnym w pierwszym rzędzie od zakresu gospodarczej działalności władz terenowych. Dlatego też wszelkie wysiłki Ministerstwa Finansów w tym kierunku nie mogą generalnie załatwić problemu.

KADRY I SPOŁECZNA AKTYWNOSC

Trudno byłoby wymienić wszystkie przyczyny omawianych wyżej zahamowań w decentralizacji terenowej. Bez wątpienia w jakimś stopniu odgrywają rolę opory wymienione na początku artykułu. Przez pewien okres czasu dodatkową trudność stwarzała napięta sytuacja w całej gospodarce, szczególnie napięta sytuacja rynkowa, wymagająca szybkiego działania i scentralizowanych dyspozycji. Obecnie jednak na czoło wysuwa się problem kadr. Generalnie bowiem stawia się jeden zarzut: przy istniejącym poziomie aparatu rad nie będzie on w stanie sprostać nowym zadaniom.

Argument ten ma na pewno dużą wagę. Wśród członków prezydiów rad (nie mówiąc już o radnych) 35,9% nie ma wykształcenia podstawowego, a tylko 2,7% wykształcenie wyższe. Niemniej wydaje się, że oczekiwanie ze zmianami modelowymi aż wzrośnie poziom aparatu rad nie jest najlepszą metodą. Praktyka zresztą dała na to dobrą odpowiedź. Rady narodowe w Nowym Sączu czy we Wrocławiu nie narzekają specjalnie na brak ludzi z kwalifikacjami. W chwili bowiem, gdy podjęły one samodzielną, zakrojoną na szeroką skalę działalność, skupił się wokół nich poważny aktyw społeczny, i wykonana przez niego praca zdobyła sobie uznanie czynników centralnych. Tam gdzie istnieje rzeczywista działalność, mająca istotne znaczenie dla danego terenu, nie jest zbyt trudno znaleźć ludzi z kwalifikacjami, nawet profesorów wyższych uczelni.

Prócz tego dodać trzeba, że pewien, niewielki zresztą, postęp na odcinku kadr nastąpił. Obecnie rady narodowe skupiają kilkanaście tysięcy ludzi o wysokich kwalifikacjach, co jest siłą istotną i dającą już pewne podstawy na przyszłość.

Jednakże generalnie problem czeka na rozwiązanie. Wiąże się to z uposażeniami w radach i jedną z dróg do poprawy stanu rzeczy jest przekazywanie — wraz z nowymi zadaniami dla rad — funduszów, które dotychczas posiadały ministerstwa czy inne centralne jednostki wykonujące te zadania

Rady narodowe są instytucją, posiadającą najszerszą bazę społeczną. Zmiany modelowe w tej dziedzinie — to wciągnięcie do wykonywania zadań gospodarczych nowych, dotychczas mniej aktywnych, części społeczeństwa. Dlatego znaczenie tych zmian nie ogranicza się tylko do problemów ekonomicznych, ale ma również głęboki sens społeczny i polityczny. I z tych względów ze zmianami tymi nie można dłużej zwlekać.

BADAĆ I DZIAŁAĆ

W dniach od 20—21 stycznia br. obradowała w Krakowie ogólnokrajowa narada przewodniczących Wojewódzkich Komisji Planowania Gospodarczego.

Referaty wygłosili:

Zastępca przewodniczącego Komisji Planowania przy R.M. Minister B. Jaszczuk: „Podstawowe problemy zatrudnienia w latach 1959—1965".

Zastępca przewodniczącego WKPG w Krakowie dr J. Kruczała: „Rola bilansów siły roboczej w przekroju miastowieś w polityce zatrudnienia i planowania".

Kierownik Działu Badań Demograficznych w Krakowie mgr W. Czarkowska: „Zastosowanie doświadczeń w zakresie prac nad terenowymi bilansami siły roboczej w woj. krakowskim przy sporządzaniu bilansu na r. 1959".

Na zakończenie wicedyrektor Departamentu Koordynacji Polityki Zatrudnienia i Płac Komisji Planowania przy R.M. M. Charkiewicz omówił zadania WKPG przy sporządzaniu bilansu siły roboczej na r. 1959.

☆

Od paru lat śledzę narady praktyków i dysputy teoretyków nad problematyką zatrudnienia. Ostatnia narada krakowska miała w sobie coś szczególnego, choć nie obwieszczono tu żadnej nowej tezy teoretycznej, a powiedziano po prostu starę prawdę: aby z całą odpowiedzialnością podejmować decyzje gospodarcze, trzeba się opierać na znajomości faktów, liczb; aby skutecznie działać, trzeba przedtem badać. Tę starą prawdę powiedziano w sposób konkretny; pokazano jak to należy robić. Wytyczono plan działania.

Na czym polega „eksperyment krakowski"? WKPG sporządziła po raz pierwszy w kraju bilans siły roboczej dla województwa krakowskiego w przekroju miasto-wieś. W dostosowaniu do tego przekroju przeprowadzono tu badania w zakresie zatrudnienia i migracji wahadłowej ludności, badania stanu i struktury wieku ludności na podstawie ksiąg meldunkowych, i wreszcie badania ruchu zatrudnionych w 1957 oraz stanu zatrudnienia kadr kwalifikowanych.

Dla czytelnika, który nie zajmuje się tymi sprawami na codzień, pojęcia te niewiele zapewne mówią. Upraszczając sprawę można tak określić rolę tych badań: bilans jest wielką księgą liczb, faktów, materiałów, niezbędną dla planowania i decyzji gospodarczych. Pokazuje gdzie i w jakich rozmiarach wystąpią nadwyżki lub braki siły roboczej, gdzie w związku z tym trzeba lokalizować zakłady przemysłowe, szkoły; budować linie komunikacyjne. Albo inny problem: migracja wahadłowa — codzienne dojazdy do pracy z jednej miejscowości do drugiej. Bilans daje obraz ilościowy tego zjawiska. Doświadczenia WKPG będą wykorzystane przy sporządzaniu bilansów na rok 1959.

Dyskusja skoncentrowała się nad zagadnieniami: zatrudnienia w usługach, kierunku zatrudnienia kobiet, migracji wahadłowej itd.

Problem niedorozwoju usług, zła ich jakość, wysokie koszty — należą do dość stereotypowych zagadnień. Mówimy o nich od dwóch lat na wszystkich możliwych naradach. Mówimy ciągle ogólnikowo. Krakowska narada nie wniosła tu nic nowego. Nie przedstawiono żadnego realnego i konkretnego programu w tej sprawie. A tylko konkrety liczą się.

Zatrudnienie kobiet: wystąpiły dwie tendencje. Jedni dowodzili, że udział zatrudnienia kobiet powinien wzrosnąć. Argumentowano to zarówno względami społecznymi jak i ekonomicznymi (brak siły roboczej) itd. Druga tendencja: wraz ze wzrostem stopy życiowe udział zatrudnienia kobiet nieco się zmniejszy. W drugim dniu dyskusji ktoś postawił rozsądne pytanie: na jakich badaniach i analizach opierają się te poglądy? Nie ma żadnych konkretnych naukowych opracowań tego zagadnienia w naszym kraju. Warto o nich pomyśleć.

Zagadnienie migracji wahadłowej. Chyba tu po raz pierwszy mówiono konkretnie o tej ważkiej, społecznie bardzo uciążliwej sprawie. W województwie krakowskim codziennie dojeżdża do pracy około 160 tys. osób. Ile czasu tracą ludzie na codzienne dojazdy? Jaki to ma wpływ na zmęczenie i wydajność pracy? W jednym z zakładów wyliczono, że czas stracony wskutek spóźnień wynosi 3% całego funduszu czasu pracy. Ile wynoszą straty, których nie można wyliczyć, zmierzyć, a przecież one są najdotkliwsze dla ludzi pracy.

Postulaty wysuwane można podzielić na dwie grupy: jedne zmierzają do ułatwienia dojazdów, budowy linii autobusowych i kolejowych. Druga grupa szczególnie ważna: deglomeracja przemysłu, tzn. takie rozmieszczenie i przemieszczenie zakładów przemysłowych, które jest zgodne z rozmieszczeniem zasobów siły roboczej. Są bowiem takie dziedziny przemysłu, które nie są nierozerwalnie związane z dużymi ośrodkami przemysłowymi lub miastami. Dla przykładu: fabryka konserw nie musi powstać ani w Warszawie, ani w Katowicach. Może powstać w jakimkolwiek innym ośrodku. Rzecz jasna, nie może to dotyczyć wielu innych dziedzin, które są ściśle związane np. poprzez źródła surowców z określonym regionem gospodarczym.

W czasie narady bardzo wiele mówiono o... statystyce, która jest niedoskonała i o Głównym Urzędzie Statystycznym, który w opinii wielu działaczy terenowych wyraźnie nie nadąża za potrzebami życia i praktyki.

Nie ma np. żadnych rzetelnych liczb o ludności zamieszkałej na wsi. Parokrotnie postulowano, aby GUS włączył te sprawy do spisu rolnego za rok 1959.

☆

Za parę miesięcy otrzymamy pierwsze wyniki nowego bilansu siły roboczej w przekroju miastowieś. Będzie to bogaty, empiryczny materiał.

Sukcesy i doświadczenia Krakowa są m. in. rezultatem współpracy praktyków i naukowców. Mówiła o tym bardzo konkretnie i przekonywająco prof. Dobrowolska. Trzeba więc uczynić wszystko, aby do tej wielkiej roboty włączyć ludzi nauki również w innych ośrodkach.

I jeszcze jedno. W Komisji Planowania zrodziła się myśl zorganizowania krajowej narady ekonomistów, socjologów, demografów zajmujących się sprawami ludności i zatrudnienia. Wynikiem narady byłoby opracowanie wspólnego programu badań. Oby ta zdrowa myśl nie pozostała tylko na papierze.

(M. K.)

MIMOCHODEM

Limity czy „lipa"

„Przepisy są na to, żeby je omijać" — mówiono często w okresie międzywojennym. Zasada ta staje się i teraz aktualna.

Czy nie postępuje bowiem tak pewne zjednoczenie przemysłu ustalając podległemu przedsiębiorstwu na 1959 r. limit wypłat z bezosobowego funduszu płac w wysokości 25 tys. zł przy zapotrzebowaniu 55 tys. zł. Równocześnie zaś w części opisowej planu pisze: „Planowaną kwotę rozbito na 2 kwartały a brakujące 30 tysięcy zł., w myśl zaleceń zjednoczenia, zostaną zaplanowane w usługach obcych i w ciągu roku przerzucone na bezosobowy fundusz płac".

Wyszło szydło z worka. Bezosobowy fundusz płac jest pozycją limitowaną. Natomiast pozycja planu — usługi obce — nie jest limitowana, a zgodnie z uchwałą Rady Ministrów nr 704 przedsiębiorstwo za zgodą jednostki nadrzędnej może w ekonomicznie uzasadnionych przypadkach dokonywać virement z planowanych usług obcych na bezosobowy fundusz płac.

Wprawdzie z góry wiadomo, że wyznaczony limit jest niewystarczający, ale znajdzie się na to furtkę przez obejście jednych przepisów przy wykorzystaniu innych. Takie postępowanie nazywamy „tworzeniem lipy", żeby nie nazwać sprawy właściwym imieniem.

Inna sprawa. Jakieś przedsiębiorstwo ma 10 zakładów rozmieszczonych w 3 powiatach. Odległość do nich od siedziby przedsiębiorstwa dochodzi do 60 km i nie ma dogodnych warunków komunikacyjnych ani koleją, ani autobusami. Nic więc dziwnego, że przedsiębiorstwo to dysponuje samochodem osobowym. Dziwolągiem jest natomiast wyznaczanie przedsiębiorstwu rocznego limitu przebiegu kilometrowego dla samochodu, którego przekroczenie jest niedopuszczalne.

Czy więc przedsiębiorstwo wyczerpie przyznany mu limit przebiegu w danym miesiącu, zamyka samochód w garażu, a dyrekcja czy delegowani pracownicy dojeżdżają taksówką.

Nie trzeba chyba udowadniać, że przedsiębiorstwo ponosi przy tym znacznie wyższe koszty i że taksówka również spala materiały pędne. Zachodzi więc pytanie, jaka jest korzyść gospodarcza z limitowania w kilometrach przejazdów samochodem służbowym. Zamiast samochodu służbowego benzynę spala taksówka, koszty przedsiębiorstwa wzrastają, ale za to licznik samochodu służbowego nie wykaże przekroczenia.

Plan zostaje wykonany. Idą pozytywne meldunki. Koszty wzrastają. Benzyną się spala. „Lipa kwitnie".

(rak)

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 33.

Telefony: Redaktor Naczelny — 606-23. Sekretarz Redakcji — 606-28. Redaktorzy — 693-92. Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Laski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jerzy L. Toeplitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2.- Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 m-ca poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² — 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa". Skład i druk RSW „PRASA", ul. Marszałkowska 3/5.

Zam. 218 W-7