

PLACA EKONOMICZNA CZY SOCJOEKONOMICZNA

PLACA - PRACA - PRODUKCJA

ZOFIA MORECKA

Gdybyśmy uważnie prześledzili historię plac w Polsce Ludowej, a także — niezbyt zresztą obszerną — literaturę placową, to okazałoby się, że charakteryzuje ją zmienność punktów widzenia na ten problem. Uwaga koncentruje się to na problematyce poziomu plac, to na ich organizacji. Powtarzają się kierunki krytyki i postulaty, ich akcenty, a nawet argumentacja. Wydaje się, że zjawisko to ma jakieś głębsze, ogólniejsze podłoże, zwłaszcza że nie ogranicza się ono do naszej gospodarki.

„Etapowość” w stosunku do plac ma niewątpliwie podstawę obiektywną. Stanowi ją rozbieżność między rozporządzalnym funduszem plac a jego wielkością potrzebną dla ogólnego zaspokojenia przyzwoitego poziomu bytowania oraz uwzględnienia różnic między indywidualnymi nakładami pracy i jej jakością.

Na tym tle rodzi się sprzeczność między konsumpcyjnym podejściem do plac, a rozpatrywaniem ich od strony bodźcowej. Sprzeczność ta występuje na wszystkich szczeblach gospodarowania. Widzimy ją u szeregowego pracownika, który uznaje konieczność podziału według pracy i opowiada się za różnicowaniem plac według tego kryterium, własny zarobek ocenia jednak przede wszystkim z punktu widzenia potrzeb, które ma przy jego pomocy zaspokoić. Widzimy ją u przedsiębiorcy, który ma prowadzić racjonalną gospodarkę siłą roboczą i wynagradzać ją zgodnie z wymogami rachunku ekonomicznego, ale nie może oderwać się od potrzeb załogi i często narusza wymogi prawa podziału według pracy, aby „dać ludziom żyć”. Występuje ona wreszcie w najwyższych ogniwach gospodarczych, dla których pracownik jest nie tylko wykonawcą określonej pracy, ale i członkiem społeczeństwa, a zaspokojenie jego potrzeb stanowi cel socjalistycznej produkcji.

Rozwiązanie tej sprzeczności, a przynajmniej jej załagodzenie wymaga jednoznacznej, precyzyjnej i konsekwentnie realizowanej koncepcji plac oraz charakteryzującej się takimiż walorami ogólnej koncepcji podziału. Jej brak stanowi właśnie subiektywne źródło „etapowości” w polityce plac, przysparza jej nerwowości, powoduje przerywanie się z konsumpcyjnego podejścia do plac na podejście produkcyjne, na „łatanie” już powstałych sytuacji i wleczenie się w ogień często przypadkowych i żywiołowych wydarzeń.

Stan taki jest nie do pogodzenia z zasadami planowania gospodarki narodowej i życia społecznego. Szczególnie jest on nie do utrzymania przy przechodzeniu do planowania perspektywicznego. Wypracowanie jasnej i realistycznej koncepcji plac ma istotne znaczenie także z punktu widzenia pracowników,

Jasna perspektywa, poczucie stabilizacji, zaufanie co do konsekwentnego przestrzegania przyjętych na pewien okres czasu wytycznych mają niejednokrotnie nie mniejsze znaczenie aniżeli nawet korzystne, ale niepewne zmiany.

Pojęcie „koncepcja” jest znacznie rozleglejsze niż problem konsumpcyjnego czy produkcyjnego podejścia do plac. Obejmuje ono kilka płaszczyzn rozważań i szczebli szczegółowości. Musi zawierać jakościową ilościową i techniczno-organizacyjną charakterystykę plac, wyodrębniającą pewne wspólne, ogólne zasady ich kształtowania od bardziej konkretnych, wynikających ze specyfiki danej dziedziny zastosowania pracy, czy tejsze specyfiki o-kresu. Koncepcja plac powinna zawierać analizę mechanizmu polityki plac zarówno w tak zwanym aspekcie modelowym, jak i aspekcie powiązań plac z innymi wielkościami ekonomicznymi i wzajemnego ich dostosowywania.

Niemniej ważne są wytyczne w sprawie ewidencji i kontroli pracy i plac. Jest rzeczą dość oczywistą, że wypracowanie tak rozumianej koncepcji plac wymaga poważnego wysiłku naukowego i organizacyjnego oraz czasu wielu ludzi zatrudnionych na różnych szczeblach gospodarki narodowej i nauki. Nie można jej także traktować jako jednorazowego zadania; szczególnie wnioski ilościowe i organizacyjne wymagają stałej konfrontacji z życiem i nieustannego nieomal doskonalenia w miarę rozszerzających się możliwości i zmieniających się warunków. Jest to więc stały, żmudny proces; jednakże zapewnienie jego ciągłości i konsekwentnego przebiegu wymaga ustalenia z góry pewnych ram

i określonych zasad postępowania na pewien dłuższy okres czasu.

Punkt wyjściowy i jednocześnie najszerzą podstawą koncepcji placowej stanowi ogólna jakościowa charakterystyka plac. Wymaga ona jasnych odpowiedzi na pytania: czym właściwie jest plac w warunkach socjalizmu, jaką odgrywa ona rolę w gospodarce narodowej i życiu społecznym, jakie obiektywne, długofalowo działające czynniki kształtują jej rozwój, jakie elementy muszą być uwzględniane w polityce plac ze względu na ich obiektywny charakter plac, jakie elementy mogą być w niej ponadto zawarte ze względu na planowy charakter tej kategorii podziału w socjalizmie, jakie cele mogą być osiągnięte przez planowe kształtowanie plac jako narzędzia oddziaływania na gospodarkę narodową i życie społeczne, jakie przyjąć podstawy kształtowania poziomu i struktury plac, z jakimi wielkościami ekonomicznymi wiązać ich dynamikę, przy pomocy jakiego mechanizmu itd. itp. Od przyjęcia określonej podstawy w tych wszystkich sprawach zależą ilościowe i organizacyjne rozwiązania w polityce plac. Natomiast rozbieżności poglądów w tych zupełnie podstawowych zagadnieniach — nie zawsze nawet uświadomione — powodują poważne różnice zdań w dyskusjach placowych oraz wahania w polityce plac.

*

Placa jest historyczną kategorią podziału, ukształtowaną w warunkach, kiedy bezpośredni wytwórca nie posiada własnych środków produkcji, dysponuje natomiast wolnością osobistą i swobodą wyboru za-

trudnienia. Podstawową charakterystyczną cechą plac jest jej związek z pracą własną pracownika, a podstawową jej funkcją jest wciąganie siły roboczej do procesu produkcji, bądź świadczenia usług nieprodukcyjnych. Jest to jednostronne, produkcyjne i, być może, antyhumanistyczne podejście do plac. Jest to jednak podejście w pełni uzasadnione zarówno historycznym rozwojem, a mianowicie etapem czysto produkcyjnego podejścia do plac trwającego przez długie lata kapitalizmu, jak i istotą plac jako udziału pracowników w dochodzie narodowym.

Placa jest pieniężnym ekwiwalentem podstawowego czynnika wytwórczego — pracy żywej, swoistą ceną pracy. Musi ona przeto, podobnie jak każda rzecz, posiadać irracjonalną, cenę spełniać określone warunki wobec swego ekwiwalentu, a więc wobec pracy. Warunki te dotyczą reprodukcji pracy potencjalnej (siły roboczej) i wyrażają się w odpowiednim kształtowaniu ogólnego poziomu plac oraz relacji plac pracowników poszczególnych kategorii (zawodów, szczebli kwalifikacyjnych itd.).

Konieczność ciągłej i rozszerzonej reprodukcji siły roboczej wynika z ciągłości reprodukcji produktu globalnego i życia społecznego, stwarzających zapotrzebowanie na pracę w określonych rozmiarach i o określonej strukturze. Placa jako łącznik między produkcją a siłą roboczą musi przeto stwarzać warunki dla pożądanego ze społecznego punktu widzenia podażu pracy. Warunek wstępny i niezbędny stanowi po-

DOKONCZENIE NA STR. 10

W NUMERZE:

0 bezpieczeństwie pracy i higienie przemysłowej — pisze BARBARA WIŚNIEWSKA na str. 3
• Resorty o zaopatrzeniu — wywiad z min. E. STAWIŃSKIM na str. 4 • WŁODZIMIERZ BRUS — Na marginesie obliczeń dochodu narodowego Polski — str. 5 • BRONISŁAW MINC — W sprawie zmian w zarządzaniu gospodarką narodową — str. 6 • System udziału w zyskach na Węgrzech — str. 7
• JANUSZ G. ZIELIŃSKI — Oko w oko z big businesssem (część II) — str. 12

Co dalej z cenami?

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Spór na temat cen materiałów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych, a także na temat cen w ogóle, zdaje się powoli wygasnąć. Nie jest to chyba jednak tylko kolejna faza depresji, właściwa dla cyklicznego charakteru polskich polemik. Wydaje się, że tym razem chodzi o coś innego: zamknięcie muzy, gdy surmy bojowe zagrają. Rzecz wkracza mianowicie, w stadium realizacji, o czym z pewnością świadczy dokonana ostatnio zmiana cen podstawowych środków produkcji o powszechnym zastosowaniu — węgla i energii elektrycznej. (Ponadto zmieniono ceny kilkudziesięciu artykułów zaopatrzeniowych dla przemysłu chemicznego, jak surowce siarkonośne, fosforyty, apatyty itp.). Na te decyzje, mające zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania naszej

gospodarki, od dawna czekała większość ekonomistów i praktyków gospodarczych, umiających wysnuwać wnioski z doświadczeń.

Właśnie te doświadczenia były bodźcem dla rozmaitych propozycji zmian cen, przede wszystkim cen środków produkcji. Już w r. 1957 Rada Ekonomiczna przedstawiła do dyskusji „tezy w sprawie zasad kształtowania cen oraz w sprawie reformy ich układu”. Aczkolwiek teoretyczne zasady stały się kością niezgody w rodzinie ekonomistów, to nikt nie negował samej potrzeby reformy. Owa „kłótnia” zaś, jak zwykle w nauce, okazała się niezmierznie pożyteczna. Często nawet ostrą kontrowersyjność, prezentującą rozmaite stanowiska i koncepcje teoretyczne, bardzo wzbogaciła nasz dorobek w dziedzinie cen, wiele zaś zagadnień, jak np. rola cen w gospodarce socjalistycznej, szczegółowo naświetliła. Dla wszystkich dziś jest jasne, że obowiązujący poziom i układ cen środków produkcji nie może być na dłuższą metę utrzymany, gdyż w minimalnym stopniu odpowiada aktualnym potrzebom planowego gospodarowania oraz nowemu systemowi zarządzania i kierowania socjalistycznymi przedsiębiorstwami. Im szybciej zaś zostanie zreformowany, tym lepiej dla gospodarki.

Szybkość ws. akcje to pojęcie względne, w odniesieniu zaś do tempa reformy cen zaopatrzeniowych w naszych warunkach kryteria muszą być z pewnością nader umiarkowane. W całej tej bowiem operacji trzeba wyeliminować w maksymalnym stopniu wpływ zmiany cen środków produkcji na rynek. Zarówno konieczność reformy, jak i wyżej wspomniany warunek nienaruszalności siły nabywczej ludności — tworzą łącznie zadanie programowe.

W wytycznych XII Plenum KC PZPR zagadnieniu temu poświęcono jest obszerny ustęp, którego jeden z istotnych fragmentów postuluje, aby cała procedura podwyżek cen, obniżek i kompensat rozgrywała się w obrębie przemysłu, nie jako w izolacji od rynku. Jest to rozwiązanie najbardziej wskazane, oszczędzające zaburzeń i konieczności wyrównań placowych, co może kryć niebezpieczeństwo ubocznych, niepomysłnych objawów nie tylko ekonomicznego charakteru. Takie założenie nastroja jednak zarazem istotnie trudności. Nie łatwo bowiem z góry przewidzieć — i w dodatku dokładnie — wszystkie skutki, jakich wskutek reformy doświadczą koszty i ceny tysięcy artykułów pochodnych, zarówno zaopatrzeniowych, jak i konsumpcyjnych oraz usług. Zależnie bowiem od rodzaju artykułu podstawowego, którego cenę zmieniamy, zasięg i wielkość wpływu tej operacji mogą być różne: tym większe, im szersze zastosowanie dany artykuł znajduje — im szersze zaś, tym trudniejsze do dokładnego sprecyzowania. O ile — na przykład — cała podwyżka cen artykułów zaopatrzeniowych dla chemii mieści się — mimo deficytowości wielu artykułów — w akumulacji tego przemysłu (nawet ze znacznym „luzem”), to jednak sprawa zmiany cen środków produkcji tak podstawowych, jak węgiel i energia, jest znacznie bardziej skomplikowana. Dlatego połączność w podejmowaniu generalnych kroków bez uprzedniego drobiazgowego rachunku, mogłaby wprowadzić do ruchów cen na ryn-

STRUKTURA SPOŻYCIA

STANISŁAW MĄKOWSKI

Tak krawiec krawie jak mu materiał staże. Stare to polskie przysłowie można z powodzeniem zastosować do zawartej w projekcie drugiego planu 5-letniego koncepcji wzrostu spożycia, zakładającej wzrost spożycia indywidualnego na lata 1961—1965 o 23—25 proc.

Założenia bowiem drugiego planu 5-letniego (przedstawione przez J. Niegowskiego w styczniowym numerze „Nowych Drog”) przewidują

dalsze zwiększenie spożycia mięsa, tłuszczów, cukru, mleka i przetworów mlecznych oraz bardzo poważne, bo 2, 3, 4 i nawet 5-krotne zwiększenie stanu posiadania artykułów metalowych i elektrotechnicznych trwałego użytku. W bardzo nieznaczny natomiast stopniu, bo o połowę mniej niż wynosi ogólny wzrost spożycia indywidualnego, wzrosnąć ma spożycie artykułów włókienniczych, odzieżowych i obuwniczych.

Tak więc wzrost spożycia w przyszłym planie 5-letnim oparty jest,

podobnie jak i w bieżącym, przede wszystkim na wzroście zaopatrzenia w artykuły przemysłowe trwałego użytku oraz na wzroście zaopatrzenia w artykuły żywnościowe. Niewątpliwie tego rodzaju struktura masy towarowej jest determinowana z jednej strony trudnościami rozwoju eksportu, utrudniającymi dalsze zwiększenie importu surowców dla przemysłu lekkiego, a z drugiej — istnieniem rozwiniętego w minionym okresie przemysłu metalowego i maszynowego, którego znaczne zdolności produkcyjne mogą teraz służyć do wytwarzania artykułów rynkowych trwałej konsumpcji.

Tymczasem już zaplanowana na obecną pięcioletkę podobna struktura spożycia napotyka na pewne trudności w realizacji. O wiele poważniej, niż przewidywano, wzrosło w latach 1956 — 1958 spożycie mięsa, wędlin, tłuszczów i mleka, tak że rysują się już niekiedy pewne niedociągnięcia w zaspokojeniu ludności w te artykuły. Ponadto zaś pojawiają się pierwsze trudności w realizacji planowych założeń zbytu niektórych artykułów trwałego użytku (radioodbiorników, maszyn do szycia, a nawet droższych pralek i lodówek).

Wszystko to oznacza, że globalne zwiększenie masy towarowej nie rozwiązuje jeszcze sprawy, gdyż zwiększonej ilości towarów musi odpowiadać równoległy zwiększony popyt konsumentów, przejawiający się nie tylko chęcią, lecz i posiadającymi środki pozwalające na nabycie znajdujących się w obrocie towarów i usług. Innymi słowy, gdy ktoś ma chęć — i co ważniejsze — pieniądze wystarczające na nabycie chleba, nie można mu oferować np. ciastek, gdyż tego rodzaju sytuacja nie przekona konsumenta — choćby produkcja ciastek wymagała znacznie większych nakładów niż produkcja chleba — że jego poziom bytowania uległ radykalnej poprawie.

Przyjmując więc ustalenia podjętowane koniecznością, należy zdawać sobie sprawę ze wszystkich konsekwencji z tym związanych, należy również — w miarę możliwości — poszukiwać kierunków działania, które mogłyby ułatwić w okresie przyszłego planu 5-letniego możliwie pełne dostosowanie masy

towarowej i usług do rzeczywistych, i najpilniejszych potrzeb społeczeństwa. W przenośni, należy dokładnie sobie zdawać sprawę, które szwy w oym niezbyt dobrze skrojonym garniturze są najbardziej zagrożone i jakimi można je wzmocnić niemi.

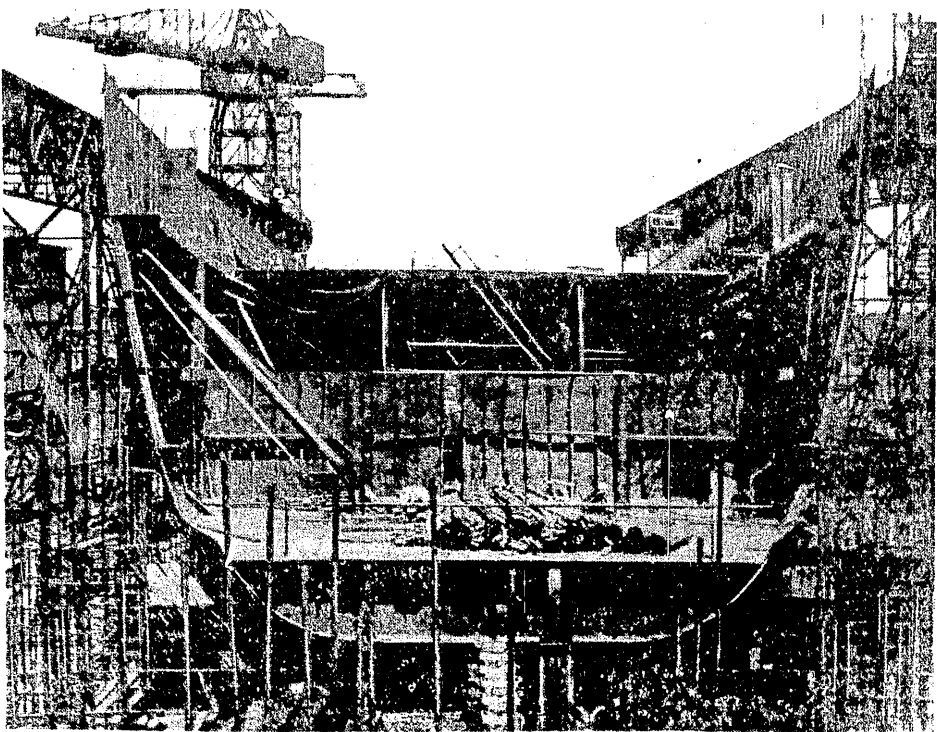
DUŻO NIE ZNACZY DOBRZE

Pierwsza sprawa wymagająca starannego przeanalizowania, to założenie dotyczące wzrostu spożycia artykułów żywnościowych. Przewiduje się, że w latach 1958 — 1965 przyrost spożycia artykułów żywnościowych liczony na 1 mieszkańca kraju będzie większy niż w latach 1950 — 1957. W oym okresie wzrosło spożycie cukru o 5,5 kg, mięsa o 5,4 kg, a mleka i przetworów (w przeliczeniu na mleko) o 55 l. Obecnie zaś przewiduje się wzrost spożycia cukru o 7,2 kg, mięsa o 9,6 kg i mleka wraz z przetworami o 77 l.

Ostatecznie więc, według założeń planu w roku 1965 spożycie cukru w Polsce przekroczy ma poziom osiągnięty w latach 1956 — 1957 we Francji, NRF, Belgii i będzie niewiele niższe niż obecnie w Szwajcarii. Pod względem poziomu spożycia mięsa na 1 mieszkańca Polska będzie ustępować obecnemu poziomowi NRF o 1 kg, nieznacznie przekroczy poziom Holandii, zbliży się w poważnym mierze do obecnego spożycia mięsa w Szwecji, Szwajcarii i Belgii.

Porównania te są dość imponujące. Czy jednak forsowanie spożycia artykułów żywnościowych w tak znacznym zakresie można uznać za w pełni uzasadnione? Istotnie, pewne zwiększenie spożycia żywności przez tych, którzy mają obecnie najniższe zarobki jest niezbędne, jednakże dalsze zwiększanie spożycia osób, które już obecnie wiele konsumują, wydaje się zbędne. Wiadomo bowiem powszechnie, że już obecnie w budżetach rodzinnych, w stosunku do ich ogólnego poziomu życiowego, udział wydatków na żywność jest często nadmierny i że w szeregu przypadków wydatki te są nieracjonalne. Ich racjonalizacja zaś prowadzić powin-

DOKONCZENIE NA STR. 2



Montaż kadłuba trampu na pochylni Stoczni Gdańskiej

DOKONCZENIE NA STRONIE 8

Kierowany wyłącznie nakazem własnego sumienia patrioty, Landau ofiarował całą swą wiedzę, wszystkie swe umiejętności i siły w milce na wypelnienie zadań, których realizacja wymagała zarówno zgody wyjątkowych kwalifikacji zawodowych, jak i nieprzeciętnych sił duchowych. I zadania te wykonał.

Okoliczność ta nie ustrzegła go zresztą przed represjami rządów „sanacji moralnej”. Landau po ukończeniu studiów wyższych pracuje początkowo w Głównym Urzędzie Statystycznym, a następnie w Instytucie Badania Konjunktur. Tu z końcem 1936 roku, w związku z

Tu osobiście inicjuje i prowadzi

Natomiast dla AK sporządzał Landau co tygodniowe i comiesięczne sprawozdania o sytuacji gospodarczej kraju i Rzeczypospolitej Niemieckiej o parte o wszelkie dostępne źródła przede wszystkim o niemiecką prasę wydawaną zarówno w G. G. jak i w Rzeczy oraz o sprawozdawczości regionalnych organów AK i „Delegatury” rządu emigracyjnego na kraj.

mieszkanii. Landauów we Włochach zjawili się żandarmi. Zona Ludwika już od wieciora przygotowana na najgorsze, zdążyła w ostatniej chwili dać swej córce i sama zażyć truciznę. Na posterunku dokąd została przewieziona, córka Ludwika zmarła nie odzyskując przytomności, a żonę jego żandarmi dobili strzałami z rewolwerów. Dzieci śmierci Ludwika Landau nie są znane".

Wspaniała, humanistyczna ta mu-
sformulowana w kategoriach ekon-
omicznych z charakterystyczną
pióra Landaua precyzją, myśl, k-
ra w poetyckiej syntezie Maksy-
Gorkiego zawarta została w genu-
nym skrócie - Człowiek - to bra-
dumnie - staje się obecnie drog-
u wskazem w przyszłość Polski i
dopeł-

¹⁾ Ludwik Landau. Wybór pism Wyboru dokonał Tadeusz Szturm de Sztrem. Wstępem opatrzyli: Michał Kalecki. Wtold Kula i Tadeusz Szturm de Sztrem. PIW Warszawa 1957, str. XVI + 446.

Ponadto tego rodzaju posunięcia mogłyby spowodować istotne zmniejszenie zapotrzebowania na artykuły żywnościowe nawet wśród średnio sytuowanych grup ludności, składając — jak to ma np. miejsce w Czechosłowacji, NRD — wielu innych krajach — do ograniczenia wydatków na żywność na rzecz artykułów przemysłowych codziennego użytku. W przeciwnym przypadku można się obawiać, że

mniej korzystnych i mniej efektywnych kierunków wzrostu spożycia, kierunków odbiegających od syść poważnie od skali preferencji potrzeb społeczeństwa. Przykładowo bowiem można podać, że w latach 1953 — 1957 wartość eksportu NRR wzrosła o 121 proc., Włoch o 66 proc., a Austrii o 146 proc.

W tej sytuacji należy chyba dołożyć wszelkich wysiłków, aby — niezależnie od rozwoju krajowego

*

Zarysowane kierunki wzmożonych wysiłków w najbliższych latach powinny pozwolić na bardziej racjonalne zmiany w kierunkach wzrostu stopy życiowej ludności, tożsacze obecny poziom nasycenia Europy np. w telewizory przegoniemy kilka lat później, nie będzie zbyt wielkim nieszczęściem. Również przytłaczająca ilość mieszkańców Polski nie ma jeszcze powodów by wzorem niektórych publicystów ubolewać, że ilość samochodów osobowych rośnie w Polsce zbyt wolno. Przeciętny bowiem obywatel Polski ma w chwili obecnej bardziej podstawowe potrzeby: przystojne ubranie i obuwie oraz własne mieszkanie. Dlatego też — rozumiejąc, że założone na lata 1961-1965 kierunki wzrostu spożycia konieczności muszą być takie, jak są i nie mogą ulec radykalnym zmianom — należy postulować, by wszystkie możliwości zaspokojenia tych właśnie najpilniejszych i podstawowych potrzeb społeczeństwa były w pełni przeanalizowane i wykorzystane.

STANISŁAW MARKOWSKI

STRUKTURA SPOŻYCIA

dokończenie  **1**
ZE STRONY

Zjawisko to jest trafnie podpatrzane. Isnącej bowiem relacje cen nie zachęcają do rozwinięcia wydatkowania pieniędzy. Iluś traciących będą tu jeszcze uwagi pożyteczne przez E. Matyję i S. Stopkurtę, cen, opublikowane w nr 12 (1955) „Polityki”.

„Przecieżmy konsument w Polsce — piszą oni — uważa, że nie ma po co oszczędzać na masle i na twarogach wódki, kiedy nabyć radia, pralki i telewizora, a nawet odświętnego, porządnego ubrania i solidnych butów wymaga nieproporcjonalnego wysiłku oszczędzającego. Dzisiejszy popyt na pralki, lodówki, telewizory występuje ze strony ludzi dużo zarabiających, którym dodatkowo zwiększa się — dla nabycia poprzecz niskie — dla

**ETAPU LATWO PRZEKROCZYĆ
NIE MOŻNA**

O tym, jak znaczny planuje się wzrost zaopatrzenia w artykuły przemysłowe trwałego użytku mogą świadczyć dane mówiące, że w r. 1965 liczba odbiorców lampowych, przypadająca na 1 000 mieszkańców, będzie w Polsce niewiele niższa niż obecnie w NRF, Anglii, NRD i przekroczy poziom Francji z 1956 r. Telewizorów jedynie Anglia (w Europie) posiada obecnie więcej na 1 000 mieszkańców niż zamierza się osiągnąć w Polsce w 1965 r. Liczba pralek przekroczy obecnie poziom Anglii. Łodówek będziemy mieli na 1 000 mieszkańców więcej niż obecnie posiadają Anglia i Włochy. Osiągniemy, a nawet przekroczymy obecny poziom rozwiniętych krajów europejskich również pod względem liczby motocykli, skuterów i rowerów przypadających na 1 000 mieszkańców.

Również przedstawione przez A. Hodelego i R. Penetlakowiczę w nr 3/1958 "Handlu Wewnętrznego" badania współzależności pomiędzy stanem zamożności społeczeństwa a wiążącą się z tym strukturą wydatków na żywność, odzież i wyroby przemysłowe trwałego użytku wykazują, że przy obecnym i planowanym na najbliższe lata poziomie zamożności, znacznie szybciej będą rosnąć wydatki na odzież i obuwie niż na wyroby przemysłowe trwałego użytku. Czyli wręcz odwrotnie niż to założono w projekcie drugiego planu 5-letniego.

Dalszym czynnikiem poważnie wiążącym silnie nabywczą ludność miejską jest — w wyniku no-

Ponadto tego rodzaju posunięcia mogłyby spowodować istotne zmniejszenie zapotrzebowania na artykuły żywnościowe nawet wśród średnio sytuowanych grup ludności, składając — jak to ma np. miejsce w Czechosłowacji, NRD — wielu innych krajach — do ograniczenia wydatków na żywność na rzecz artykułów przemysłowych codziennego użytku. W przeciwnym przypadku można się obawiać, że

mniej korzystnych i mniej efektywnych kierunków wzrostu spożycia, kierunków odbiegających od syść poważnie od skali preferencji potrzeb społeczeństwa. Przykładowo bowiem można podać, że w latach 1953 — 1957 wartość eksportu NRR wzrosła o 121 proc., Włoch o 66 proc., a Austrii o 146 proc.

W tej sytuacji należy chyba dołożyć wszelkich wysiłków, aby — niezależnie od rozwoju krajowego

JOZEF T. MIESZKOWSKI

¹⁾ Ludwik Landau. Wybór pism Wybrań-
ru dokonał Tadeusz Szturm de Szturm.
Wstępem opatrzyli: Michał Kalecki, I.
told Kula i Tadeusz Szturm de Szturm.
PIW Warszawa 1957, str. XVI + 446.

²⁾ Zygmunt Zaremba: Wojna i konspira-
cja Londyn 1937.



naszym Kraju konstytucja zagwarantowała prawo do ochrony zdrowia i życia. Na straży tego prawa stoją m. in. przepisy, które zalecają organizowanie procesów produkcyjnych w taki sposób, aby uniemożliwić powstawanie wypadków i chorób zawodowych — wyeliminować niebezpieczeństwo zagrożenia zdrowia i życia pracowników. Pomimo wydania w okresie ostatnich dwunastu lat 130 różnego rodzaju aktów zawierających przepisy o ochronie pracy — problem jest ciągle aktualny i coraz bardziej naglący. Stan, do jakiego doszliśmy zarówno w dziedzinie higieny, jak i bezpieczeństwa pracy przestał — i to od dawna — mieć „tylko” społeczny aspekt, ma swoje — oczywiście ujemne — konsekwencje polityczne i gospodarcze.

Trudno spodziewać się, aby było inaczej, skoro co 36 sekund w ciągu 8-godzinnej dnia pracy ma miejsce wypadek. Cyfra ta oczywiście powtarza się od blisko pięciu lat. Najbardziej obiektywne wskaźniki — częstotliwość wypadków i dni niezdolności do pracy spowodowane wypadkami — stają się alarmujące. W 1955 r. częstotliwość wypadków (na każdy 1 000 zatrudnionych) wynosiła 27,3; w 1956 — 27,99; w 1957 r. — 28,86, a w 1958 roku według przewidywań obliczeń przekroczyła 30 wypadków na każdy 1 000 zatrudnionych.

W tym samym okresie przeciętna liczba dni niezdolności do pracy, z powodu 1 wypadku wzrosła z 18,8 w 1955 r. do 19 w 1957 r. Wielkość ta pomnożona przez ilość wypadków daje w 1957 r. 3 807 400 dni niezdolności do pracy z powodu wypadków. Nie wymaga to komentarzy. Dodajmy jeszcze, że według danych Ministerstwa Zdrowia, w 1957 r. na 100 zatrudnionych przypadło przeciętnie 96,8 dnia niezdolności do pracy spowodowanych wypadkami... i mamy wyjaśnione w duże mierze przyczyny absencji, jaka nęka wiele gałęzi naszej gospodarki narodowej. Na przykład w kopalniach węgla na 100 zatrudnionych przypada 316 dni niezdolności do pracy z powodu wypadków, w hutnictwie żelaza — 191, a w hutnictwie metali nieżelaznych — 158. W przemyśle lekkim wskaźnik ten wynosi 33, a więc jest stosunkowo niewysoki. A jednak i w tym przemyśle absencja spowodowana wypadkami zaczyna nabierać znaczenia: w 1957 r. zatrudnienie w porównaniu do 1955 r. wzrosło o 6,4%, natomiast liczba wypadków w tym okresie zwiększyła się o 28%, zaś liczba dni niezdolności do pracy — o 35%.

1) Dane statystyczne przytoczone są z Roczników Statystycznych 1956, 1957, 1958 oraz z materiałów opracowanych przez Stowarzyszenie Naukowo-Techniczne Inżynierów i Techników BHP.

2) J. Zaniewski, K. Aślicki. — „Analiza wypadków w przemyśle lekkim”. — Technik Włókienniczy 7/8 z 1958 r., str. 216.

Przyjrzyjmy się stratom, jakie ponosi gospodarka narodowa z tytułu wypadków w pracy. Wynowa ich jest jednoczesna i łatwa do zrozumienia dla działaczy gospodarczych na wszystkich szczeblach.

W 1957 r. zasiłki chorobowe z tytułu wypadków wyniosły ogółem 115 436 tys. zł., a zasiłki cho-

uwzględniono tu danych o kosztach leczenia osób, które uległy wypadkom w czasie pracy (leczenie ambulatoryjne i szpitalne); o wysokości rent przyznawanych poszkodowanym w wypadkach; o wysokości odszkodowań PZU i zakładów pracy przyznanych ofiarom wypadków; o zmniejszeniu wydatków na świadczenia itp. Pełnej ewidencji

finansowej państwa skłonne są ponosić poważne ofiary na rzecz zapewnienia ludziom bezpiecznych warunków pracy. Ten ogólnie przyjęty pogląd wypada jednak zrewidować. Przede wszystkim dlatego, że większość funduszy przeznaczonych wydatkuje się na zakup obuwia i odzieży specjalnej. A podwyżki cen na obuwiu i odzieży o-

które stanowią integralną część działalności produkcyjnej. Kierownictwo inżyniersko-techniczne miało się zająć wyłącznie sprawami produkcyjnymi. Plan stał się celem samym w sobie, najwyższym nakazem, obowiązującym personel inżyniersko-techniczny. Bez względu na społeczny koszt produkcji. Nieliczenie się ze społecznym kosztem wytworzenia stało się zjawiskiem rozpowszechnionym tak dalece, że Centralna Komisja Oceny Projektów Inwestycyjnych beztrąsko zatwierdzała projekty budowy nowych zakładów przemysłowych, w których nie przewidywano urządzeń klimatyzacyjnych i wentylacyjnych. Alarmsy wstrząsane były wtedy, gdy niepodobna było ukryć przed opinią publiczną skutków lekkomyślności i zaniedbań. Aby zapobiec wypadkom, dekret z 1954 r. zalecił opiniowanie projektów zatwierdzonych na Komisjach Oceny Projektów Inwestycyjnych przez członków Technicznej Inspekcji Pracy, Państwowej Inspekcji Sanitarnej i przedstawicieli Urzędu Dozoru Technicznego. Do tego dekretu zapomniano jednak wydać zarządzenia wykonawcze. Dlatego sytuacja nie poprawiła się, gdyż każdy resort interpretował dekret w zależności od swoich interesów.

Resorty interesują się przede wszystkim produkcją. Sprawy warunków pracy siłą rzeczy schodzą na dalszy plan. Cały system bodźców działa w tym kierunku. Koszt wypadków ponosi anonimowo państwo, nie obciążając one bezpośrednio zakładów pracy i poszczególnych resortów. I tu pewnie jest główne źródło zniechęcenia ludzi na sprawy, które powinny im być szczególnie bliskie, a równocześnie zasadnicza przyczyna nikłych wyników, osiąganych przez rozbudowany aparat BHP. Ustalenie w 1949 r. jednolitej stawki ubezpieczeniowej (przy której 1% funduszu plac przeznacza się na wypadkowoci) dla przedsiębiorstw, niezależnie od ich stanu BHP, stopnia zagrożenia, zdrowia i życia pracowników, powoduje brak zainteresowania ekonomicznego stroną wypadków w pracy. Koszty wypadków nie wpływają na zmniejszenie zysku lub powiększenie strat przedsiębiorstwa. Wprawdzie Techniczna Inspekcja Pracy ma prawo stosować sankcje karno-administracyjne, ale w jednym tylko kierunku. Kary za nieprzebieganie przepisów o ochronie pracy można wymierzać w wysokości od 50 do 1 000 zł. O nagrodach nie ma mowy. W momencie więc, gdy kierownik przedsiębiorstwa musi wybierać pomiędzy wykonaniem planu, a możliwością zapłacenia kary za nieprzebieganie przepisów BHP, pomiędzy dodatnim a ujemnym bodźcem — zwycięży ten, który jest silniejszy. Najsilniej działającym bodźcem nie mogą być kary, które nie wytrzymują konkurencji np. z premią za obniżenie kosztów produkcji, czy też wysoką premią

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

ZADECYDUJE DOBRA ORGANIZACJA

JULIUSZ MIKOŁAJSKI

Wady kształtu: uszkodzenie mechaniczne, niedolew, guz, zalewka, przesłanianie, wypchnięcie, wypaczenie... Wady powierzchni surowej: chropowatość, żyłki, odparzenie, zardzie, przypalenie, wżarcie, pecherz zewnętrzny, ospałość, nakłucia, fałda, strup, blizna, rakowatość, zapalenie, wgniecenie, nalot kwiecisty, pocenie, zmurszałość... Przerwy ciągłości: pęknięcia, nadzwieranie, niespaw... Wady wewnętrzne: bąbel, pecherz, siłowość, jama skurczowa, rzadziwna, zażalenie, zaplasczenie, zimne kropki, gruboziarnistość itd. itp.

Mimo, że więcej niż połowa wymienionych dolegliwości dotyczy może z powodzeniem raczej, nauk lekarskich — czytelnik zapewne domyśla się, że jest to część wykazu możliwych wad odlewów w procesie ich produkcji. Jednakże guz, odparzenie, nalot, żyłki, pocenie, strup, blizna lub bąbel łatwiej unicestwić medycznie, aniżeli uporać się z nimi w technologii odlewnictwa.

Nie ma branży przemysłu maszynowego, która nie uskarżałaby się na brak jakościowych odlewów; nie ma narady dotyczącej kooperacji lub spraw zaopatrzenia materiałowego, na której nie podnoszono by sprawy odlewów. Problem odlewów — szczególnie stalowych — skomplikowany jest dwójako: po pierwsze — istnieją jeszcze niedostateczne moce produkcyjne dla wytworzenia odpowiedniej ilości odlewów stalowych oraz — po drugie — wytwarzane odlewy są bardzo złej jakości. Ilość braków w poszczególnych odlewniach znacznie przekracza wielkość zaplanowaną. Stąd i tak niewystarczające moce produkcyjne zostają ograniczone przez produkcję odlewów wybrakowanych, nieużytecznych.

TECHNOLOGIA W SPRZECZNOŚCI Z MOŻLIWOŚCIAMI SUROWCOWYMI

Poznańskie Zakłady Metalurgiczne „Pomet” należą do szlachejnych inwestycji szkieletowej. Ich produkcja zaspokoić miała rosnące potrzeby głównego odbiorcy odlewów stalowych — przemysłu taboru kolejowego; dostarczać miały one również wielu odlewów w ramach kooperacji innym przemysłom oraz bezpośrednio na eksport. O znaczeniu „Pometu” świadczyć może fakt, że na 4 tys. najrozmaitszych odlewów używanych w przemyśle taboru kolejowego — 2,5 tys. wytwarzanych jest w poznańskim „Pomecie”. Ilość wytwarzanych odlewów bilansuje się z zapotrzebowaniem przemysłu, a wstępnie bilansowałyby się, gdyby odlewy były odpowiedniej jakości. Dopuszczalny, ujęty w planach, limit braków wynosi dla „Pometu” 7-8 proc. ogólnej produkcji. Faktycznie jednak w „Pomecie” 12,3 proc. ogólnej produkcji okazuje się produkcją braków. Skutki tego, dają o sobie znać nie tylko w działalności ekonomicznej samego „Pometu”, ale sięgają daleko do odbiorców, przysparzając im niemal kłopotów.

Wypada się zatem zastanowić na tym, jak to się stało, że nowy obiekt o tak zasadniczym dla przemysłu znaczeniu, powoduje tyle trudności. Obok faktu, że proces technologiczny odlewnictwa nie jest bynajmniej łatwy, w „Pomecie” skupiły się wszystkie dolegliwości organizacyjne naszego przemysłu z tzw. minionego okresu. Z ciężkich tych powikłań trudno no dzisiaj wybrnąć. Rozpatrzmy te dolegliwości po kolei.

Technologiczne procesy odlewnicze w „Pomecie” są procesami prototypowymi. Niesprawność i co najmniej dwukrotne wydłużenie cyklu wykonawstwa spowodowały, że w momencie, kiedy zainstalowane w „Pomecie” urządzenia zaczęły produkować — były już w stosunku do wyników nowoczesnej technologii odlewniczej urządzeniami przestarzałymi. Proces technologiczny poznańskiego „Pometu” opiera się na zarzucanym już dzisiaj procesie konwertorowym na wyprawie klasycznej (materiały ogniotwórcze). Proces ten może dać dobre wyniki jedynie przy bardzo dobrych surowcach, których nie może dostarczyć nam nasze hutnictwo. W ten sposób powstało zasadnicze słabe ogniwo „Pometu” — niezgodność wybranej technologii z możliwościami surowcowymi.

Drugie słabe ogniwo „Pometu” powstało na tle organizacyjnym. Zabrakło odpowiedniego, organizacyjnego kierownika rozruchu, skoordynowania wysiłków, zabrakło odpowiednich kierowników lub — jak to określili jeden z moich informatorów — odpowiednich drygentów. Brak organizacji spowodował rwanie się produkcji, występowanie coraz to nowych słabych ogniw lokalnych. W efekcie do dziś zakład jest ciągle jeszcze w stadium rozruchu, ciągłych reorganizacji i eksperymentów, ciągle jeszcze nie ma zamkniętego cyklu produkcyjnego. A można sobie wyobrazić, że nie dla prawidłowego biegu produkcji w zakładzie nie może być gorszego, jak właśnie taki organizacyjny i dosłowny bałagan.

Tymczasem w warunkach organizacyjnego i częściowo dosłownego bałaganu panującego w „Pomecie” — wymaga się od zakładu realizacji olbrzymich — jak na jego możliwości — zadań ilościowych, a przede wszystkim jakościowych. Z ilością jeszcze pół biedy. Prawie wszystkie odlewy dotyczą produkcji powtarzalnej, wielkoseryjnej. Natomiast przyczyna niskiej jakości odlewów jest nie tylko winą samego zakładu, lecz leży również w sferze konstrukcji odlewów.

Na czym rzecz polega? Nasi konstruktorzy są ostrożni, wolą zabezpieczyć jakość konstrukcji wyjątkowo wysokimi wymaganiami materiałowymi. Zjawisko to występuje nie tylko w dziedzinie konstrukcji taboru kolejowego. Poza tym wielu naszych konstruktorów przejawia nieuzasadnione ekonomicznie ambicje według zasady niemieckiego przysłowia: „Warum einfach, wenn man komplizieren kann”. Skomplikowane odlewy — w wielu przypadkach niepotrzebnie skomplikowane — wymagające materiałów wysokiej jakości, to znowa „Pometu”. Wytworzyła się taka paradoksalna sytuacja, że w chwili, gdy cała gospodarka narodowa odczuwa deficyt odlewów stalowych — „Pomet” dysponuje wolnymi mocami produkcyjnymi formiarni i produkcji staliwa, ale... na produkcję odlewów z niższej jakości staliwa. Na takie jednak odlewy nie ma zamówień z przyczyn podanych wyżej, natomiast zamówienia na odlewy wysokiej jakości nie bilansują się z istniejącymi w „Pomecie” mocami produkcyjnymi. O słuszności tezy o zbyt wybujałych wymaganiach naszych konstruktorów może świadczyć następujący przykład: „Pomet” wytwarza odlewy na eksport, odbiorcą zagranicznym jest z nich zadowolony, lecz te same wyroby nie znajdują zbytu w kraju z powodu rozbieżności z wymaganiami konstrukcyjnymi. Np. „Pometowskie” lane koła do wózków kopalnianych

nie znajdują zbytu w kraju, a z partii takich kół dostarczonych kontrahentowi zagranicznemu — znamemu ze swych wymagań — był on zadowolony. Rozbieżność zatem między technicznymi możliwościami „Pometu” a wymaganiami konstrukcyjnymi pogłębia istniejące trudności i przysparza zakładowi dodatkowych braków. Procent braków przy produkcji bardziej skomplikowanej, a przede wszystkim nie zabezpieczonej w odpowiedniej jakości materiał, wzrasta w miarę zwiększania się udziału takiej produkcji w produkcji ogólnej „Pometu”.

ZASADNICZE SŁABE OGNIWO

Następny bardzo ważny problem — to kadry i związane z tym płace. Odlewniczy z prawdziwego zdarzenia, to rzemieślnik wysokiej klasy. Mimo, że wytwór odlewnika to toposna bryła metalu, to jednak aby ją wyprodukować trzeba nie mało ru-

tyny, precyzji i cierpliwości. Zasadniczą cechą dobrego odlewnika musi być dbałość. Tymczasem istniejąca w „Pomecie” sytuacja kadrowo-płacowa pozostaje w rażącej dysproporcji z wymaganiami dbałości. Nieznaczna jedynie część załogi „Pometu” uważać można za prawdziwych odlewników — rzemieślników. Większość załogi stanowią pracownicy jedynie przyuczeni do zawodu odlewnika. Występuje brak odpowiedniego doświadczenia — tak bardzo niezbędnego przy produkcji odlewniczej, a pogoń za ilością produkcji, wynikająca z akordowych wysiłków w stosunku do fachowości stawek, mnoży produkcję braków. Układ stawek pomiędzy akordowymi stawkami za ilość wyprodukowanych odlewów, a stawkami



Nad planem gospodarczym i budżetem na rok 1959 Sejm pracował bez mała dwa miesiące. Praca Sejmu zbiegła się z tworzącą i wielostronną dyskusją przedzjazdową nad wyciecznymi XII Plenum KC PZPR. Żywy nurt ogólnonarodowej dyskusji, obejmującej perspektywę rozwoju gospodarki polskiej w latach 1959 — 1965 przeniknął do prac sejmowych i znalazł odbicie przy konkretyzowaniu celów, kierunków i zadań polityki gospodarczej na bieżący okres. Nie mogło być inaczej, jeśli się uważa, że wytyczne partii nie przypadkowo powiązane zadaniami dwóch ostatnich lat (1959 — 1960) bieżącej pięciolatki z zadaniami następnej pięciolatki (1961 — 1965). Powiązanie to wynika stąd, że planowy rozwój gospodarczy może być tylko procesem ciągłym, który wymaga równomiernego i harmonijnego kształtowania wszystkich czynników rozwojowych w całej gospodarce narodowej.

Już w toku wstępnej debaty nad projektami rządowymi planu gospodarczego i ustawy budżetowej na rok 1959, projektami szczegółowo uzasadnionymi przez Przewodniczącą Komisji Planowania i Ministra Finansów, zarysowała się zarówno ocena wyników wykonania planu gospodarczego i budżetu w 1958 roku, jak i ocena ogólnej sytuacji gospodarczej kraju. W przemówieniach posłów zostało stwierdzone, że rok 1958 ugruntował poprawę w zakresie wzrostu stopy życiowej osiągniętej w latach 1956 — 1957 oraz przywrócił zachowaną w pierwszych fazie pięciolatki równowagę rynkową. Równolegle jednak z tymi osiągnięciami układała się ogólna stagnacja nakładów inwestycyjnych, zwłaszcza w obszarze przemysłu. Dalsze trwanie tego stanu rzeczy groziłoby zahamowaniem ogólnego tempa w rozwoju gospodarczym kraju. Analiza sytuacji gospodarczej kraju i nasuwających się stąd konieczności pogłębiona została w toku obrad komisji sejmowych (60 posiedzeń), w wyniku czego Sejm wprowadził niezbędne korekty niektórych wskaźników planu gospodarczego, jak również niezbędne zmiany do poszczególnych pozycji budżetu państwa.

Uchwalony przez Sejm plan gospodarczy na rok 1959 stanowi dokument, który precyzuje konsekwentny program polityki gospodarczej na rok bieżący. Głównym założeniem tego programu jest poważne zwiększenie nakładów inwestycyjnych — w powiązaniu z za-

daniemi przyszłej pięciolatki — przy równoczesnym kontynuowaniu wzrostu realnych dochodów ludności.

Plan na rok bieżący zakłada, że globalne rozmiary nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce narodowej wyniosą 78,5 mld zł (w cenach obowiązujących na dzień 1 stycznia 1959 r.), co oznacza wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym o 11,9 proc. (w cenach porównywalnych 1958 roku). Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym do podziału wyniesie 17,6 proc. (w cenach na dzień 1 stycznia 1959 r.). Zwiększony wysiłek inwestycyjny skierowany zostaje przede wszystkim na przemysł.

PO UCHWALENIU PLANU I BUDŻETU

Mimo wzrostu inwestowanej części dochodu narodowego i jej udziału w dochodzie narodowym, plan na rok 1959 równocześnie zakłada zwiększenie spójności indywidualnego o 16,8 mld zł, czyli o 7,2 proc., a więc wzrost szybszy od wzrostu dochodu narodowego (który wyniesie ok. 6 proc.). Możliwe to będzie w wyniku założonego w planie zmniejszenia przyrostu środków obrotowych, rezerw i zapasów, które w latach poprzednich nagromadzone zostały w nadmiernych rozmiarach.

Uchwalony przez Sejm budżet państwa na rok 1959 zawiera następujące globalne pozycje:

Dochody budżetowe	186.561.738 tys. zł
Wydatki budżetowe	182.670.205 tys. zł

Nadwyżka dochodu nad wydatkami	3.891.533 tys. zł
--------------------------------	-------------------

Komisje sejmowe zgłosiły łącznie 125 poprawek do preliminarza budżetowego w przedłożeniu rządowym. Pociągnęłyby to za sobą

wzrost wydatków budżetowych prawie o miliard złotych, a dochodów budżetowych — o 229 mln zł. Ostatnie poprawki zostały uwzględnione częściowo, co wpłynęło na zmniejszenie preliminarzowej przez rząd nadwyżki budżetowej o 137.890 tys. zł. Nieuwzględnione postulaty w pozostałej swej części Komisja Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów przekazała rządowi jako dezzyderaty do uwzględnienia w toku wykonywania budżetu tegorocznego lub do uwzględnienia ich przy opracowywaniu budżetu w roku następnym.

Jak stwierdził w swym przemówieniu sprawozdawca generalny, szczegółowa analiza projektu budżetu

pliwie realne, wymaga jednak zdecydowanej walki o wzrost wydajności pracy, co jest centralnym problemem 1959 roku.

Generalna debata nad planem i budżetem na rok 1959 trwała pięć dni. Jej charakterystyczną, bynajmniej nie ujemną cechą, było zwichnięcie do pewnego stopnia... proporcji w obszarze poruszanej problematyki. Rzecz zrozumiała, że w toku debaty nad najbardziej zasadniczymi dokumentami państwowymi, jakim są plan gospodarczy i budżet państwa, poruszone być muszą wszystkie bez wyjątku sprawy, uchodzące w zakresie działalności rządu i administracji państwowej. Wydaje się, że dominować jednak powinny sprawy gospodarcze. Tak istotnie było w pierwszych dniach debaty. Chociaż i tu zaznaczył się wyraźny brak równowagi między sprawami związanymi z planem gospodarczym a sprawami związanymi z budżetem. W szlachetnym współzawodnictwie z budżetem plan wygrał w stosunku 3:1.

W końcowych dniach debaty lawa ruszyła posłowie omawiający sprawy bytowo-socjalne, zdrowia publicznego, oświaty i wychowania, kultury i sztuki, nauki. Nastąpiły wypowiedzi, oparte na znajomości rzeczy, sięgające głęboko w nasze stosunki społeczne. Stosunki często niezadowolające. Debata stała się pasjonującą. Padł postulat dokonania jednorazowego skoku w wydatkach inwestycyjnych na naukę.

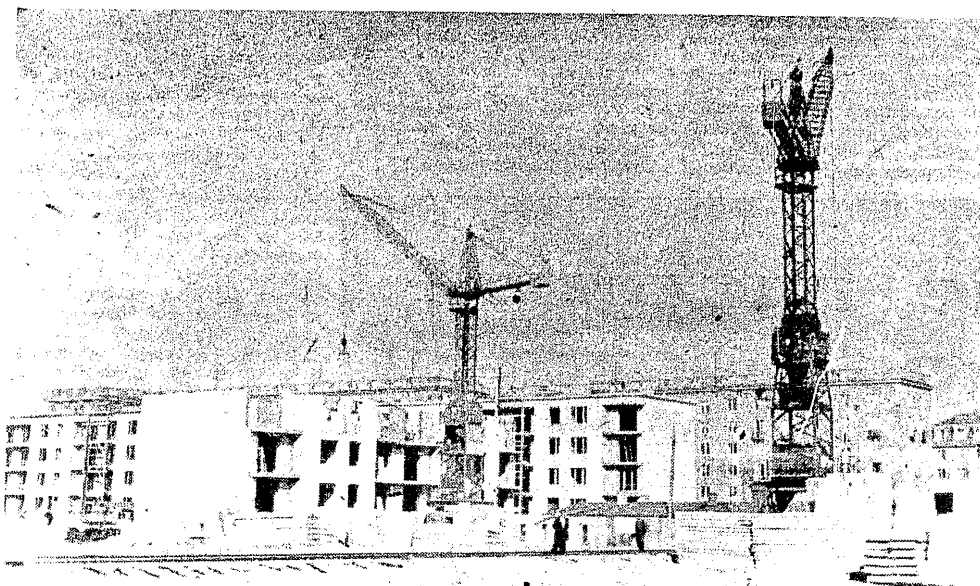
Ta druga część debaty nieoczekiwanie wyszła zwycięską, zwycięzając plan i budżet, co najmniej w stosunku 3:1.

Sytuacji nie uratował wniosek nagły z dziedziny gospodarczej o redukcję na 50 proc. produkcji spirytusu na cele spożycia indywidualnego, o podniesienie o 100 proc. podatku od sprzedawanego alkoholu, o zmniejszenie o 50 proc. punktów sprzedaży napojów alkoholowych. Wniosek przepadł, choć przez chwilę budziłem się, że może jednak...

O czym nie było mowy w trakcie debaty?

Nie było mowy o polityce zagranicznej, o sprawach obrony narodowej.

H. S.



Skutki reform w budownictwie

FRANCISZEK STEFAŃSKI

Blisko rok temu wprowadzono w budownictwie generalną reformę w zakresie wielu problemów organizacyjnych i finansowych. Miała ona na celu uporządkowanie nie spełniającej swego zadania organizacji i doprowadzenie do mniej więcej normalnego stanu stosunków pracy panujących dotąd na budowach.

Rok — to okres niezbyt długi, ale chyba wystarczający dla wyciągnięcia pierwszych wniosków z wprowadzonej reformy. Najlepiej to uczynić na przykładzie konkretnego przedsiębiorstwa i dlatego niechaj jako obiekt obserwacji postuży nam Przedsiębiorstwo Budownictwa Miejskiego Warszawa-Południe.

Nie będzie to przykład typowy, gdyż przedsiębiorstwo to zaliczane jest do dobrze pracujących, ale może to i lepiej. Pozytywne strony przeprowadzonej reformy wystąpią silniej.

PBM Warszawa-Południe należy do stosunkowo dużych przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Jego przerób w 1958 roku — to ok. 3000 izb w budynkach o ogólnej kubaturze 414 tys. m³. Zatrudnia pracowników, których roczny fundusz płac przekracza 30 mln zł.

Zadania, jakie sobie to przedsiębiorstwo postawiło i konsekwentnie realizuje, nie należą do łatwych. Chodzi bowiem o skrócenie cyklu budowy i potaniecie jej kosztów. Obydwa te aspekty wiążą się przy tym ze sobą nierozdzielnie. Dla przyspieszenia cyklu budowy konieczne jest bowiem stosowanie u przemysłowych metod budownictwa, które do niedawna były droższe od budownictwa tradycyjnego i dlatego niechętnie akceptowali je inwestorzy, ponoszący koszt całej budowy.

Dla sprawy tej nie bez znaczenia była przeprowadzona w roku ubiegłym reforma organizacji budownictwa. Zwiększała ona rolę odegrała reforma systemu plac. Urealnienie norm związane z podwyżką stawek taryfowych dla robotników budowlanych, przy równoczesnym częściowym uregulowaniu zaseregowań, zlikwidowało albo przynajmniej poważnie ukróciło tzw. długie ołówki, który wszechwładnie panował na budowach.

Działalność w PBM Warszawa-Południe realne normy w zasadzie nie są przekraczane. Średnio wykonanie norm kształtuje się na poziomie 105—106%, a mimo to zarobki robotników niewykwalifikowanych wynoszą przeciętnie 1800—2000 zł, zarobki zaś wykwalifikowanych rzemieślników sięgają do 4000 zł miesięcznie. Stosowane są też tzw. zryczałtowane zlecenia dla brygad robotniczych, w których skład wchodzi rzemieślnicy różnych zawodów. Ten system robocizny nie znalazł jednak w tym przedsiębiorstwie zbyt szerokiego zastosowania. Obejmuje on bowiem tylko ok. 18% załogi. Zarobki członków takich ekip w zasadzie nie różnią się od zarobków innych rzemieślników, zaniechano bowiem wypłaty premii za oszczędność materiałów, co w swoim czasie dawało wiele okazji do nadużyć.

Nowy system plac w budownictwie — jakkolwiek daleko mu jeszcze do zupełnie prawidłowych relacji, opartych na słusznej polityce plac — sprawił wiele dobrego. W PBM Warszawa-Południe przyczynił się do ustabilizowania i oparcia na zdrowych podstawach stosunków między ludźmi. Doprowadził do tego, że zwiększyła się gospodarność załogi i poprawił się jej stosunek

do mienia społecznego. Poza tym zaś potrafił wyzwolić bodźce do podnoszenia kwalifikacji. Same bowiem place, bez żadnych innych dodatkowych bodźców, zaczęły spełniać jedną ze swych podstawowych funkcji: uruchomienia dźwigni ekonomicznych wpływających na chęć załogi do awansowania, do szkolenia się, do zajmowania coraz wyższych i równocześnie lepiej płatnych stanowisk w hierarchii fachu budowlanego.

Wynika to nie tylko z urealnienia systemu plac i norm, ale również z utworzenia odpowiedniej rozpiętości między stawkami poszczególnych kategorii zaszerzegowania robotników i rzemieślników. Od pewnego więc czasu wśród załogi przedsiębiorstwa nie widać już tak wielkiej jak dawniej niechęci do szkolenia się. Działają już wszyscy, zwłaszcza młodzi, garną się do szkolenia, które przedsiębiorstwo przeprowadza również we własnym zakresie. W 1958 roku przeszkolono przy brygadach około 200 młodych robotników, w tym samych tylko młarzy czterdziestu.

Pozytywne skutki reformy plac znajdują przede wszystkim swój wyraz we wskaźnikach ekonomicznych. Ilustruje je doskonale tabela, podająca najważniejsze parametry ekonomiczne za lata 1957 i 1958.

	1957	1958
Przerób — tys. m ³	407	414
Przerób — mln zł	185	183
Fundusz plac — mln zł	32,3	30,4
Przerób na 1 rob. prod. podst. — m ³	258	299
Przerób na 1 rob. prod. podst. — tys. zł	120	132
Średnia płaca robotnicza — rocznie tys. zł	21,0	22,3

Z danych tych można wysnuć kilka wniosków: przy niemal niezmiennym przerobie, a więc przy niezmiennym poziomie produkcji zmniejszyło się zatrudnienie, a wraz z nim i fundusz plac. Zwiększyła się więc dość znacznie wydajność pracy, a w ślad za nią i średnie zarobki robotników. Jest to niewątpliwie osiągnięcie, którego źródło leży w reformie plac.

Ale są jeszcze inne osiągnięcia przedsiębiorstwa, które przypisać można wyłącznie ambicji i uporowi pracującego w nim aktywu. Należy do nich przede wszystkim obniżenie kosztów budownictwa u przemysłowego.

Rozumiejąc, że rozwiązanie problemu mieszkaniowego w Polsce uzależnione jest od przyspieszenia procesu budowlanego i zmniejszenia jego pracochłonności, kierownictwo i aktywni PBM Warszawa-Południe postanowili udowodnić, że stosowanie przemysłowych metod w budownictwie znajduje swe uzasadnienie nie tylko w krótszym cyklu budowy, ale i w kosztach. Wprowadzając szereg ulepszeń do procesu budowlanego oraz zastępując niektóre droższe materiały tańszymi i równie dobrymi — doprowadzono do tego, że koszt budowy 1 m³ budynku mieszkalnego, który dawniej był w budownictwie przemysłowym znacznie wyższy od tegoż kosztu w budownictwie tradycyjnym, jest obecnie od niego o 6,7% niższy.

Można by wymienić szereg zastosowanych przez przedsiębiorstwo zabiegów, które przyniosły ten wynik. Wydaje się to jednak zbyt szczegółowe, gdyż są to sprawy interesujące tylko fachowców. Faktem jest, że w budownictwie przemysłowym robocizna jest obecnie o 39% tańsza niż w budownictwie tradycyjnym, koszty ogólne — o 38%, niższe, praca dźwigów ponad dwukrotnie efektywniejsza i — co najważniejsze — cykl budowy przeciętnego domu wynosi 127 dni zamiast 200 dni w budownictwie tradycyjnym. Droższe są jedynie materiały, ale to jest zrozumiałe, gdyż przy budownictwie z elementów prefabrykowanych poważna część robocizny przenosi się do wytwórci tych elementów.

Jeszcze dzisiaj do stosowania budownictwa przemysłowego trzeba inwestora różnymi sposobami nakłaniać, cena bowiem pobierana za 1 m³ takiego budynku jest o 7% wyższa od ceny budynku wznieszonego metodą tradycyjną. Wkrótce jednak i ten hamulec odpadnie, gdyż w roku bieżącym mają być obie ceny zrównane.

Z tych wszystkich względów budownictwo przemysłowe jest coraz silniej forsowane przez PBM Warszawa-Południe. Podczas gdy w roku ubiegłym tradycyjne budownictwo obejmowało 33% robót budowlanych, budownictwo przemysłowe I stopnia (nieznacznie tylko w metodach swych różniące się od budownictwa tradycyjnego) — 22% robót a budownictwo przemysłowe II stopnia — 45% robót, to w roku 1958 stosunek ten zmienił się radykalnie. Budownictwo tradycyjne stosowane będzie tylko w tych przypadkach, gdzie budownictwo przemysłowe jest niemożliwe lub nieopłacalne. Obejmuje ono 11% wszystkich robót budowlanych. I stopień przemysłowania w ogóle nie będzie stosowany. Metodą przemysłowania II stopnia wykona się 40% kubatury, zaś III stopień (budownictwo wielkopłytowe) znajdzie zastosowanie w 49% robót budowlanych przedsiębiorstwa.

Na usprawnienie wykonawstwa budowlanego w przedsiębiorstwie pewien wpływ wywarły rów-

nież nowe zasady umów z inwestorami. Przedsiębiorstwo może obecnie w określonej mierze dyktować warunki inwestorowi i ma prawo odmowy przyjęcia zlecenia w przypadku, gdy warunki te nie zostają spełnione. Do najważniejszych należy tu obowiązek dostarczenia na czas dokumentacji technicznej. Należy też stwierdzić, że w tym zakresie stosunki znacznie się poprawiły. Dzięki temu też m. in. udało się przedsiębiorstwu poprawić rytmiczność wykonania robót budowlanych. Podczas gdy w roku ubiegłym przedsiębiorstwo dysponowało w I kwartale minimalną ilością budynków zamkniętych, w których można by prowadzić roboty wykończeniowe, w roku bieżącym kubatura zamknięta sięga już 120 tys. m³.

Była tutaj mowa o zastosowaniu przez przedsiębiorstwo różnych rodzajów materiałów zastępczych dla potaniecia budownictwa. Realizacja tego zadania natrafia jednak na trudności nie tylko od strony technicznej wykonawstwa, ale również ze względu na opór stawiany niekiedy przez inwestora, który domaga się wykonania budowy zgodnie z pierwotnym swoim projektem. Opory te udaje się najczęściej pokonać, ale dla ułatwienia drogi postępowi technicznemu dobrze byłoby zainteresować w tym również inwestora, co można by uskutecznić przez zarządzenie odpowiedniego podziału uzyskanych oszczędności między przedsiębiorstwo budowlane i inwestora.

Bodźce ekonomiczne są bowiem najsilniejszymi środkami do osiągnięcia efektów rzeczowych. Tymczasem generalna reforma organizacji budownictwa nie sięgnęła w tym zakresie dostatecznie głęboko. Fundusz zakładowy stanowiący w PBM Warszawa-Południe 18% zysku (nie uzależniony od przysrostu zysku) na pewno nie jest bodźcem dostatecznym. Wprawdzie zysk osiągnięty w roku 1958 rekordową liczbę 15,2 mln zł, ale po potrąceniu czwartej części funduszu zakładowego na poprawę warunków mieszkaniowych załogi pozostanie do podziału kwota niewiele przekraczająca 2 mln zł. Na 2250 członków załogi przypadnie więc średnio po ok. 800 zł. co — przy obecnych jej zarobkach normalnych — nie jest na pewno dostatecznie atrakcyjne.

Ze względu na słabość tego bodźca nie udało się też w pełni zrealizować zasad, reformy, wyrażających się w przyznaniu przedsiębior-

stwom dużej samodzielności. Reforma głosi, że wyznaczone przedsiębiorstwem kontrolne wskaźniki planu obejmują tylko udział wplatu do Skarbu Państwa wyrażony w procentach osiągniętego zysku, wielkość nakładów inwestycyjnych ze środków scentralizowanych oraz na okres przejściowy wielkość funduszu plac. Wszystkie inne wskaźniki planowe miały ustalać samo przedsiębiorstwo, które w wieloletniej produkcji budowlanej i obniżeniu kosztów budowy miało być zainteresowane poprzez zysk i jego odpis na fundusz zakładowy.

Wobec tego, że ten ostatni okazał się niezmiernie słabym bodźcem, nie udało się tego zakresu samodzielności przedsiębiorstwa utrzymać. Dziś jednostka nadzorna wyznacza podległym przedsiębiorstwom budowlanym wielkość produkcji w kubaturze i wyrazie wartościowym, fundusz plac, zatrudnienie oraz wysokość akumulacji i nienie oraz wysokość akumulacji. W tych warunkach trudno mówić o jakiegokolwiek samodzielności, chociaż jednostka nadzorna — trzeba to przyznać — liczy się z opiniami kierowników przedsiębiorstw, nie działa apodyktycznie, ale raczej prowadzi z nimi negocjacje o wysokości wyznaczanych wskaźników planowych.

Mimo to stanu tego nie można pochwalić. Doprowadzenie niemało do zera zakresu samodzielności przedsiębiorstwa wpływa zupełnie, ażn na osłabienie lub nawet zlikwidowanie odpowiedzialności kierowników przedsiębiorstw za swoją pracę. Niektórzy kierownicy są może nawet z tego zadowoleni, gdyż działanie pod dyktando jednostki nadzornej jest w wielu przypadkach wygodniejsze niż wzięcie na swoje barki pełnej odpowiedzialności za pracę przedsiębiorstwa. Nie jest to jednak pomyślenie, które można by nazwać pozytywnym, jeśli chodzi o całokształt gospodarki w budownictwie. Przedsiębiorstwo powinno być w pewnej mierze samodzielne, a odpowiedzialność za jego pracę powinna w pełni obciążać jego kierownika. Dlatego też dokonane zmiany organizacyjne w budownictwie można uznać tylko za częściowe i wymagające dalszych zmian modelowych w kierunku usamodzielnienia przedsiębiorstw i wzmocnienia bodźców ekonomicznych.

Na zdjęciu: Budowa warszawskiego osiedla „Wierzbno” metodą przemysłową II stopnia.

Przyjemna nowinka

Z inicjatywy PSS „Transport i Usługi Techniczne” uruchomiona została w Łodzi Spółdzielca Stacja Obsługi Samochodów.

Pierwsza w planie ZSS „Społem” Spółdzielca Stacja Obsługi Samochodów po całkowitym uruchomieniu stanie się jedną z najbardziej nowoczesnych placówek tego typu. Przewiduje się tu otworzyć małą kawiarenkę, w której kierowcy będą mogli odpoczywać, podczas gdy

ich wozy będą obsługiwane przez pracowników stacji.

Z nowo uruchomionej stacji obsługi samochodów w Łodzi mogą korzystać wszyscy kierowcy. Członkowie PSS przy korzystaniu z usług stacji otrzymują 10% zniżkę.

Miejmy nadzieję, że pożyteczna inicjatywa ZSS „Społem” będzie się dalej rozwijać i zapewni dotkliwą lukę, jaką jest brak sprawnie działających stacji obsługi samochodów. (b)

Z działalności PTE

Biuletyn ekonomisty

Ukazał się pierwszy numer nowego pisma wydawanego przez Oddział PTE w Radomiu, „Biuletyn Ekonomiczny” ma być trybuną dyskusyjną ekonomistów i działaczy gospodarczych. Pierwszy numer poświęcony jest pracy Oddziału PTE w Radomiu. Przyznosi szereg informacji. Dowiadujemy się m. in. że najmłodszy

oddział PTE posiada już bibliotekę i czytelnie czasopism.

Redakcji tego nowego i chyba jedynego biuletynu ekonomisty w Polsce życzymy ciekawych i konkretnych artykułów i wielu aktywnych czytelników.

(M. K.)

RESORTY O ZAOPATRZENIU

Wgwiad z Min. Przemysłu Lekkiego — E. Stawińskim



Z ankiety przeprowadzonej przez Radę Ekonomiczną wynika, że również zakłady podległe resortowi przemysłu lekkiego główne przeszkody w wykonywaniu swych zadań widzą w brakach zaopatrzeniowych. Jak daje się to wytłumaczyć na tle twierdzeń zawartych w zatwierdzonych przez XII Plenum wytycznych rozwoju gospodarczego Polski, mówiących o dużej poprawie sytuacji w zakresie zaopatrzenia przemysłu w materiały i surowce?

Wyraża porównanie zaopatrzenia materiałowego i surowcowego nastąpiła również w przemyśle lekkim. Plan produkcji ustawiony jest realnie i odpowiada możliwościom zaopatrzeniowym.

Zobowiązania w zakresie dostaw surowcowych w stosunku do przemysłu lekkiego wykonywane są zarówno przez przemysł chemiczny, jak i przez bazy skupu surowców krajowych oraz przez handel zagraniczny.

Dostawy surowców i materiałów są wykonywane zgodnie z zobowiązaniami ilościowymi dostawców, gdy sumujemy dostawy w okresach kwartalnych, półrocznych, a tym bardziej w okresie rocznym.

Gorzej natomiast przedstawia się sprawa, gdy dostawy rozliczamy w okresach krótszych, np. miesięcznych. Zapotrzebowania surowcowe składają się bowiem z dużej ilości asortymentów i tutaj rytmiczność dostaw w asortymencie — szczególnie surowców i materiałów importowanych — jest gorsza, mimo globalnego wykonania.

Dlatego — mimo poprawy zaopatrzenia w cyfrach globalnych, jak to słusznie stwierdzają materiały XII Plenum KC PZPR — niedostateczna rytmiczność dostaw krótkookresowych i asortymentowych powoduje zaburzenia w zaopatrzeniu i rytmie produkcji.

Gdyby rytmika dostaw krótkookresowych w asortymencie poprawiła się w takim samym stopniu, w ja-

kim nastąpiła w r. 1958 poprawa dostaw surowców i materiałów rozliczanych w skali roku, wówczas sytuacja zaopatrzeniowa zakładów byłaby zdecydowanie lepsza niż w latach poprzednich.

Wskutek ogólnej poprawy dostaw rocznych, trudności zaopatrzeniowe w przemyśle lekkim zmalały, nie zostały jednak całkowicie usunięte. Z tej przyczyny zakłady przemysłu lekkiego wskazywały w ankiecie przeprowadzonej przez Radę Ekonomiczną na istniejące nadal trudności zaopatrzeniowe.

W chwili obecnej np. obserwuje się dodatkowo w niektórych zakładach chwilowe braki surowca spowodowane znaczącym przekroczeniem planów produkcyjnych, co nastąpiło w wyniku wprowadzenia akordu progresywnego w placach.

Zdarza się na przykład, że na skutek różnych przyczyn opóźnia się dostawa surowców importowanych: bawełny, wełny lub włókna syntetycznego i wtedy powstaje taka sytuacja, że albo trzeba wstrzymać produkcję, albo przestawić się na inny asortyment. Żadne z tych rozwiązań nie jest dobre. Wstrzymanie produkcji powoduje nie wykonanie planu i może być powodem zakończenia produkcji w innych zakładach, jak również ujemnie wpływa na rynek. Przesławianie się zaś na inny asortyment niejednokrotnie pociąga za sobą konieczność przystosowania parku maszynowego, a więc koszty i stratę czasu.

Poza tym zmiana asortymentu jest często powodem nie wykonania przez zakład planu wartościowego, co — mimo wykonania planu ilościowego i planu pracochłonności — jest przyczyną przekroczenia funduszu plac i w konsekwencji wstrzymanie przez bank wypłaty premii dla personelu inżynieryjno-technicznego. Nie ma w tym wypadku oczywiście żadnej winy zakładu.

Taka nieplanowana i przymusowa zmiana asortymentu może się również ujemnie odbić na wysokości funduszu zakładowego. Łatwo więc zrozumieć, że zakłady borykają się z trudnościami zaopatrzeniowymi, mimo globalnej poprawy.

Wytyczne rozwoju przewidują wzrost spożycia, a więc i produkcji również w zakresie wyrobów przemysłu lekkiego. Czy bilanse materiałowe dotyczące surowców włókienniczych i skórzaných wzrost ten

uwzględnił i jak zamierza resort rozwiązać trudności wynikające z konieczności zwiększenia zużycia surowców importowanych?

Bilanse materiałowe zostały sporządzone w oparciu o założenia wzrostu produkcji i wykazują one pełne pokrycie potrzeb przemysłu lekkiego. Niewątpliwie zwiększona produkcja znajdzie pewne pokrycie we wzroście produkcji krajowych surowców naturalnych (len, wełna, skóra), a przede wszystkim z dużą pomocą przyjdzie nam przemysł chemiczny, który rozpocznie i rozwinię w kraju produkcję szeregu surowców syntetycznych.

Dzięki rozwojowi krajowej produkcji surowców naturalnych a jeszcze w wyższym stopniu surowców chemicznych (steelon, orlon, terylen), procentowy udział w zużyciu surowców włókienniczych importowanych stosunkowo zmniejszy się. Ogólne zużycie surowca będzie w 1965 roku o 43% wyższe niż w 1958 r. Jednakże w tej liczbie surowce naturalne (głównie importowane) wykazą wzrost tylko o 39%, natomiast zużycie surowców krajowych pochodzenia chemicznego wzrośnie o 75%. Najlepiej ilustruje to załączona tabela przedstawiająca strukturę zużycia surowców włókienniczych obecnie i w przyszłości.

Na szczególną uwagę zasługuje wprowadzenie do produkcji włókna wełnopodobnego typu orlon i terylen, przy czym największe zastosowanie będą miały te surowce w przemyśle wełnianym i dziewiarskim. Z ogólnej liczby orlonu wyprodukowanego przez przemysł chemiczny w 1965 roku w ilości 9.360 ton — 3.410 ton otrzyma przemysł wełniany, a 5.000 ton przemysł dziewiarski. Na ogólną ilość ok. 6.000 ton dostaw terylenu, 3.520 ton otrzyma przemysł wełniany, a 1.000 ton przemysł dziewiarski.

Wprowadzenie do produkcji włókienniczej surowców wełnopodobnych jest ważne nie tylko ze względu na możliwość zmniejszenia importu surowców naturalnych, ale również dlatego, że wyroby wyprodukowane z surowców syntetycznych odznaczają się niespotykaną trwałością. Nawet stosunkowo niewielka domieszka terylenu lub orlonu przy produkcji tkanin wełnianych wpływa na znaczny wzrost wy-

trzymałości i trwałości tkaniny, nie mówiąc już o innych jej zaletach. Wpłyne to niewątpliwie na poprawę zaopatrzenia ludności w towary włókiennicze, gdyż nowe wyroby będą mogły służyć przez dłuższy czas.

Pewną poprawę zaopatrzenia ze źródeł krajowych powinien również przynieść — poza wymienionymi powyżej surowcami — ośmiokrotny wzrost produkcji wartościowego włókna steelonowego.

W sumie wprowadzenie do produkcji włókienniczej nowych surowców jest na pewno zjawiskiem korzystnym dla naszej gospodarki. Nie można jednak pominąć milczeniem pewnego niebezpieczeństwa. Produkcja tych surowców jest dopiero zaplanowana i jeśli budowa nowych zakładów lub wydziałów, które mają je produkować, opóźni się, przemysł lekki może przeżywać szereg trudności zaopatrzeniowych.

Należy jednak mieć nadzieję, że plany inwestycyjne przemysłu chemicznego opracowane zostały w pełni realistycznie i że nie nastąpi żadne zahamowanie w uruchomieniu produkcji chemicznej nowych surowców syntetycznych.

	1958 x/		1960		1965	
	ilość	udział %	ilość	udział %	ilość	udział %
Ogółem wszystkie surowce	283,9	100,0	318,1	100,0	406,9	100,0
Surowce naturalne	211,6	74,6	238,3	74,9	280,8	69,0
w tym						
bawełna	105,7	37,2	118,7	37,3	145,3	35,2
wełna	22,9	8,1	24,5	7,7	21,7	5,9
włosy wełniane imp.	1,5	0,5	1,1	0,4	1,7	0,4
jedwab naturalny	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
włókna żykowe	72,9	25,7	84,8	26,6	101,2	24,9
w tym						
len trzęspiany	17,6	6,2	19,6	6,2	24,2	6,0
pakowy lniany	19,3	6,8	24,5	7,7	29,3	7,2
konopie trzępane	5,1	1,8	4,2	1,3	6,1	1,5
pakowy konopne	2,0	0,7	4,3	1,4	4,9	1,2
juta	22,0	7,8	21,8	6,8	21,8	5,4
sisal	2,3	0,9	10,0	3,1	14,4	3,5
manilla	0,3	0,1	0,4	0,1	0,5	0,1
Surowce pochodzenia chemicznego	72,3	25,4	79,8	25,1	126,1	31,0
w tym						
celulozowe ogółem	67,7	23,8	71,5	22,5	96,2	23,6
w tym						
tętna i pluri	30,8	10,8	32,3	10,2	44,8	11,0
argona	16,5	5,8	17,6	5,5	19,2	4,7
argona argonowa z imp.	14,7	5,2	16,2	5,1	20,3	5,0
jedwab wiskozowy wisk.	4,2	1,5	5,4	1,7	7,5	1,8
" " kordowy	1,6	0,5	5,0	1,6	26,6	6,6
Syntetyczne ogółem						
w tym						
steelon	1,4	0,5	3,7	1,2	11,0	2,7
orlon	0,0	0,0	0,5	0,1	9,4	2,3
terylan	0,0	0,0	0,1	0,0	6,0	1,5
dynel i nylon	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1
Włókna białkowe /włóknian/	3,0	1,1	3,3	1,0	3,3	0,8

x/ przewidywane wykonanie.

Ogromny postęp, jaki obserwujemy na przestrzeni ostatnich kilku lat w dziedzinie analizy i informacji statystycznych, należy bez wątpienia do bardzo znamienitych przejawów ogólnego kierunku pozytywnych zmian w naszym życiu gospodarczym i społeczno-politycznym. Możliwość sięgania do coraz bogatszych, coraz lepszych jakościowo i coraz częściej publikowanych źródeł statystycznych jest nie tylko niezbędnym elementem właściwej oceny zjawisk i podejmowania racjonalnych decyzji ekonomicznych, lecz także jednym z zasadniczych warunków demokratyzacji, rozwoju realnej kontroli społecznej.

Działalność GUS znana jest szerokiemu ogółowi przede wszystkim z roczników statystycznych. Ekonomiści z coraz większą satysfakcją sięgają jednak (a przynajmniej sięgać powinni) także po inne, bardziej szczegółowe wydawnictwa GUS, świadczące wyraźnie o stałym postępie metodologicznym i wielostronności spojrzenia.

Z serii ostatnich wydawnictw wyróżnia się opracowanie dochodu narodowego Polski za 1956 rok (wraz z wstępnym szacunkiem 1957 r.)¹⁾. Opracowanie to uważam za duży sukces autorów.

Omawiana publikacja jest, jak wiadomo, trzecią tego typu w Polsce Ludowej. Pierwsza ukazała się w 1949 roku i zawierała obliczenie dochodu narodowego za 1947 r. Po osmiolatej przerwie, bo dopiero w 1957 r., opublikowano obliczenie dochodu narodowego za lata 1954 i 1955, jakościowo przewyższające zresztą poprzednie. Ogłoszenie danych za 1956 i wstępnego szacunku 1957 już w połowie roku 1958 stanowi dobrą zapowiedź na przyszłość z punktu widzenia tempa dokonywania i udostępniania obliczeń tak złożonych przecież wielkości, jak dochód narodowy, jego struktura itd. Możliwość stosunkowo szybkiej i zarazem pogłębionej analizy procesów gospodarczych rosną i w tym momencie.

Tempo nie jest jednak jedynym, a chyba nawet nie głównym źródłem mej pozytywnej oceny publikacji o dochodzie narodowym. Najistotniejsze jest, że autorzy znów zrobili poważny krok naprzód na drodze doskonalenia metodologii i stałego wzbogacania aspektów ujęcia dochodu narodowego.

Nie uważam tego artykułu za recenzję, dlatego też czuję się zwolniony od obowiązku omawiania wszystkich punktów uzasadniających tę opinię. Na dwie rzeczy chciałbym jednak zwrócić uwagę: na obliczenie tzw. produktu globalnego netto („Wytwarzanie i podział ostatecznej produkcji globalnego netto” — aneks I) i na szacunek dochodu narodowego w tzw. cenach umownych (aneks II).

Tzw. produkt globalny netto (nie jestem pewien trafności tego terminu użytego w wydawnictwie, ale o to mniejsza) obliczony został u nas po raz pierwszy. Dotychczas obliczono tylko tzw. produkt globalny brutto, który stanowi sumę produkcji globalnej poszczególnych przedsiębiorstw, a więc — zależnie od ilości szczebli przetworstwa — może zawierać kilkakrotnie te same wielkości. Zmiany organizacyjne w gospodarce (łączenie lub dzielenie przedsiębiorstw) mogą powodować zmiany produktu globalnego brutto bez faktycznych zmian w wielkości produkcji. Natomiast produkt globalny netto, tj. produkt globalny liczony metodą gospodarki narodowej, eliminuje wartość przepływów pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorstwami. Wartość wyprodukowanej maszyny występuje w nim tylko raz, nie zaś jako suma wartości maszyny plus wartość zużytej na nią stali plus wartość węgla wsadzonego itd. W ten sposób staje się duża — obok dochodu narodowego — wielkością, charakteryzującą ogólny rezultat wysiłku produkcyjnego społeczeństwa. Różni się od dochodu narodowego tym, że obejmuje nie tylko nowo wytworzoną wartość, lecz również część wartości przeniesionej w postaci wartości zużytych maszyn i urządzeń (dochód narodowy plus amortyzacja).

Wytworzony produkt globalny netto wyniósł w 1956 r. (w cenach tegoż roku) 276,5 mld zł, podczas gdy dochód narodowy wyniósł 256,7 mld zł, a produkt globalny brutto 589,6 mld zł.

Wprowadzając, jak sądzę, na stałe, obliczenie produktu globalnego netto do naszej praktyki statystycznej, autorzy słusznie unikają jakichkolwiek elementów „wartościowania” obu kategorii produktu globalnego — w sensie oceny, która z tych kategorii jest „lepsza” lub „gorsza”. Każda z nich spełnia pozytywną rolę z innego punktu widzenia. W szczególności nie wydaje się, aby w socjalistycznej gospodarce planowej, w której tak znaczne miejsce zajmują problemy bilansowe, powiązania między poszczególnymi przedsiębiorstwami i gałęziami — można było zrezygnować z obliczania produktu globalnego brutto zarówno w skali gospodarki narodowej, jak i w skali gałęzi. Obie wielkości powinny być obliczane równolegle; taka też jest chyba intencja autorów, którym chodzi o wypełnienie luki a nie o zastępowanie jednej luki przez inną.

Również aneks II jest poważnym krokiem naprzód w naszej praktyce statystycznej. Jak wiadomo, przy obliczaniach dochodu narodowego w cenach realizacji (bieżących i porównywalnych) struktura dochodu narodowego zniekształcona zostaje wskutek tego, że stosunek cen sprzedawczy nie odpowiada stosunkowi rzeczywistych efektów wartościowych uzyskanych przez gospodarkę narodową w wyniku produkcji w poszczególnych branżach i w posz-

czególnych grupach wyrobów. W naszych warunkach istotne znaczenie ma zwłaszcza fakt, że akumulacja realizowana jest w zasadzie tylko w cenach środków spożycia, co pomniejsza wartościowy wyraz wielkości produkcji środków produkcji, a w konsekwencji pomniejsza udział akumulacji w dochodzie narodowym. Szacunek dochodu narodowego i produkcji czystej poszczególnych działów i gałęzi gospodarki w „cenach umownych” tj. w wysokości odpowiadającej w przybliżeniu kosztom własnym produkcji minus koszty materialne, a następnie odniesienie do tak obliczonej wielkości sumy ogólnej akumulacji — pozwala na uniknięcie tego zniekształcenia. Rozrzut wartości produktu dodatkowego na gałęzie proporcjonalnie do wartości wytwarzanej przez te gałęzie produkcji czystej w „cenach umownych” daje możliwość prawidłowego uchwycenia

rodowego, która składa się na fundusz zaspokojenia dóbr materialnych, lecz obejmuje również wartość usług (po odliczeniu nakładów materialnych na ich świadczenie). Jest to na pewno słuszne w odniesieniu do kategorii usług konsumpcyjnych. Z usługami administracyjnymi sprawa wygląda inaczej, gdyż zaspokajają one nie jakieś absolutne (znowu nie- co umowne określenie) potrzeby ludzkie, lecz specyficzne potrzeby określonej organizacji politycznej społeczeństwa. Wprawdzie są w ramach usług administracyjnych i takie, które zaspokajają ogólne potrzeby każdej zorganizowanej zbiorowości i których lepsze czy gorsze wykonywanie zawsze będzie miało znaczenie dla kształtowania warunków życiowych (o ileż piękniejsze staje się życie, gdy załatwienie sprawy w urzędzie trwa kilka minut, a nie długie godziny!) — ale nie one przeważają w czynnościach

usług — dysponują faktycznie inną sumą środków, zaspokajają potrzeby w inny sposób.

Czy jednak dotychczasowe formy uwzględniania usług w pełnym funduszu konsumpcyjnym można uznać za zadowalające? Wydaje się, że nie. Rzeczywisty efekt działalności w sferze usług obliczany jest bardzo nieprecyzyjnie i w sposób nieporównywalny z funduszem „pożycia z dochodu narodowego”. Pewne rzeczy liczy się podwójnie, inne — pomija się w ogóle, jednostki miary (ceny) są często nieporównywalne itd. itp. Dlatego uważam, że należy przystąpić do obliczania wartości usług podobnymi metodami, z podobną precyzją i różnorodnością przekrojów, jak w obliczeniach materialnej produkcji czystej. Musimy mieć możliwość operowania jednorodnymi wielkościami, które nadają się do porównywania i sumowania z wielkościami, zali-

przy tym podkreślić, że w miarę postępu gospodarczego i społecznego błąd wynikający z pomijania usług staje się coraz większy. Wpływają na to, jak mi się wydaje, następujące główne powody: 1. Rola usług w ogólnej konsumpcji wyraźnie wzrosła i rośnie systematycznie nadal. Dane statystyczne dotyczące różnych krajów wykazują niewątpliwie związek pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego i stopą życiową ludności a absolutnymi rozmiarami i względnym udziałem sfery usług w ogólnym zatrudnieniu i ogólnej konsumpcji. Na pewnym szczeblu rozwoju udział usług w ogólnej konsumpcji zwiększa się bardzo szybko. Wobec stałego wzrostu zatrudnienia w sferze usług, pomijanie ich oznacza pomijanie efektów pracy rosnącej części ogółu zatrudnionych.

2. Świadczenie usług wymaga coraz większego wyposażenia mate-

rialnego, tak że konsumpcja usług i konsumpcja dóbr materialnych coraz ściślej się ze sobą splatają. Dotyczy to zarówno usług kulturalnych (kino, radio, telewizja), jak i usług służby zdrowia, usług oświatowych, naukowych itp. Uwzględnienie w funduszu spożycia rosnącej masy wyrobów umożliwiających świadczenie i otrzymywanie usług, a równocześnie pomijanie samej usługi — staje się coraz mniej logiczne.

3. Zwiększa się odwrotny wpływ sfery usług na produkcję materialną, zarówno jeśli chodzi o potencjał produkcyjny jak i o bieżące jego wykorzystanie. Znaczenie nauki, oświaty, ochrony zdrowia w produkcji współczesnej jest tak wielkie, że rozszerza wprost ramy, w jakie uściłowaliśmy zamknąć pojęcie „łącznego robotnika”. Sądzę, że te i podobne okoliczności czynią szczególnie palącą konieczność obliczania usług jako wielkości uzupełniającej wielkość funduszu spożycia z dochodu narodowego. Inaczej grozi nam pogłębianie się rozdziewięku pomiędzy liczbami statystycznymi a przebiegiem rzeczywistych procesów. Zdaję sobie w pełni sprawę z tego, że takie ujęcie stawia na porządku dziennym nie „tylko” zagadnienia obliczeniowe, lecz również zagadnienia teoretyczne, i to zarówno dla socjalizmu jak dla kapitalizmu. W szczególności trzeba, wydaje się, wrócić do pytania (które w swoim czasie uważałem za jednoznacznie rozstrzygnięte), czy rzeczywiście uzasadnione jest traktowanie wartości usług jako elementu wtórnego podziału, nie zaś jako samodzielnego składnika dochodu społeczeństwa. Od czasu pamiętnej „dyskusji CUP-owskiej” w lutym 1948 r. kwestia ta przez długie lata nie pojawiała się w naszej literaturze ekonomicznej. Dopiero w ostatnim okresie podjął ją znowu w artykule w „Myśli Gospodarczej” Aleksander Łukaszuk²⁾. Nie we wszystkim mógłbym się zgodzić z autorem, ale zasadniczą linię jego rozumowania w części dotyczącej usług uważam za słuszną. Oczywiście, inne spojrzenie na rolę usług w żadnej mierze nie powinno prowadzić (nie czyni też tego A. Łukaszuk) do przekreślenia różnicy pomiędzy pracą w sferze produkcji materialnej a pracą w sferze usług, różnicy, która odgrywa niewątpliwie istotną rolę nie tylko w ekonomii marksistowskiej, lecz również w teorii materializmu historycznego. Produkcja materialna jest podstawą istnienia społeczeństwa i wszelkiej innej działalności ludzkiej (a więc i usług). Wydajność produkcji materialnej jest głównym ekonomicznym kryterium postępu, świadczy o stopniu opanowania przez człowieka sił przyrody. Dynamika produkcji materialnej jest decydującym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Dlatego też trzeba rozróżnić pomiędzy pracą w sferze produkcji materialnej a pracą nieprodukcyjną, a więc także pomiędzy ich efektami — dobrami materialnymi i usługami. Ale rozróżniać — to bynajmniej nie to samo, co uznawać za element dochodu tylko pierwsze, a całkowicie pomijać drugie.

Nie chciałbym jednak w tych krótkich uwagach na marginesie zagłębiać się w skomplikowane rozważania teoretyczne. Zwracam, że sądzę, iż postulat obliczania wartości usług netto, a w konsekwencji obliczania wielkości „dochodu narodowy plus usługi” powinien być zrealizowany niezależnie od sporów teoretycznych.

Obliczenie wartości usług nasuwa wiele złożonych problemów, będzie na pewno bardzo trudnym zadaniem. Ale dotychczasowe osiągnięcia GUS w zakresie obliczania produktu globalnego i dochodu narodowego, osiągnięcia, których dobitnym świadectwem jest omawiany zeszyt, pozwalają przypuszczać, że realizacja tego słusznego postulatu bynajmniej nie przekracza możliwości naszego statystycznego sztabu. Trzeba więc żywić nadzieję na rychłe jego spełnienie, przynajmniej w próbnej wersji.

¹⁾ „Dochód narodowy Polski w 1956 oraz wstępny szacunek 1957”. Statystyka Polska, seria E. Zeszyt 5. GUS, Warszawa, lipiec 1958.

²⁾ „Z problematyki teorii dochodu narodowego”. Myśl Gospodarcza nr 3 (13), marzec 1958.

Na marginesie obliczeń DOCHODU NARODOWEGO POLSKI

WŁODZIMIERZ BRUS

nia udziału poszczególnych gałęzi w tworzeniu dochodu narodowego.

Jest rzeczą jasną, że szacunek dochodu narodowego w „cenach umownych” (można by je również nazywać potocznie cenami fabrycznymi, gdyż obejmują koszty plus niewielki zysk) ma znaczenie nie dla określenia absolutnego poziomu dochodu narodowego i jego części składowych, lecz przede wszystkim dla określenia wielkości względnych (struktura tworzenia i podziału dochodu narodowego, niektóre wskaźniki dynamiki). Poza tym szacunek tego typu jest rzeczą bardzo skomplikowaną, wymagającą doświadczenia; trudno liczyć na dokładność pierwszego szacunku. Zdając sobie z tego sprawę, autorzy świadomie zrezygnowali z publikacji liczb absolutnych, ograniczając się do liczb procentowych i wskaźników dynamiki, co jest zresztą najistotniejsze. Wyniki — ze wszystkimi zastrzeżeniami co do dokładności — są bardzo interesujące. Tak np. udział przemysłu w wytworzonym dochodzie narodowym krajowym wyniósł w 1956 r. w cenach tegoż roku — 49,5 proc., rolnictwa zaś — 27,9 proc.; natomiast w „cenach umownych 1956 r.” udział przemysłu w dochodzie narodowym 1956 r. wyniósł 40,1 proc., rolnictwa zaś — 32,5 proc. Udział akumulacji w dochodzie narodowym wyniósł w 1956 r. w cenach tegoż roku 20,2 proc. (inwestycje netto 14,6 proc.), zaś udział spożycia — 79,8 proc. (spożycie indywidualne — 74,5 proc.); natomiast w „cenach umownych 1956” udział akumulacji w dochodzie narodowym wyniósł w 1956 r. — 26,8 proc. (inwestycje netto 19,4 proc.), zaś udział spożycia 73,2 proc. (spożycie indywidualne — 68,5 proc.).

Mimo zasadności wielu zastrzeżeń pomieszczonych w uwagach metodologicznych do aneksu II, trzeba bezwzględnie wprowadzić szacunek dochodu narodowego w „cenach umownych” na stałe do GUS-owskich obliczeń dochodu narodowego. Trudno wprost przecenić znaczenie analityczne tego typu wielkości.

*

Na marginesie dotychczasowej polityki obliczeń dochodu narodowego Polski nasuwa się jeszcze jedno zagadnienie. Chodzi mi o sprawę usług.

Autorzy obliczeń stoją konsekwentnie na powszechnie uznanym w krajach socjalistycznych stanowisku teoretycznym, że dochód narodowy wytwarzany jest tylko w sferze produkcji materialnej. W „uwagach wstępnych” czytamy jasne określenie, że praca wytwarzająca dochód narodowy „jest to praca wydatkowana w celu bezpośredniego pozyskania dóbr przyrody (rolnictwo, leśnictwo, przemysł wydobywczy), ich przetworzenia (przemysł przetwórczy, budownictwo), a ponadto również i w celu przewożenia i rozprowadzania tych dóbr (transport ładunków, obrót towarowy)”. Oznacza to oczywiście, że suma dochodu narodowego nie obejmuje żadnego typu usług — ani usług, które umownie określa się jako „usługi konsumpcyjne” (oświata, kultura, ochrona zdrowia itp.), ani tych, które można nazwać „usługami administracyjnymi” (administracja państwowa, bezpieczeństwo publiczne, obrona naroduwa itp.).

Równocześnie zaś jest rzeczą jasną, że suma środków, jakimi dysponuje społeczeństwo dla zaspokojenia swoich potrzeb konsumpcyjnych w szerokim sensie, nie ogranicza się do tej części dochodu na-

rozbudowanego aparatu administracyjnego, politycznego i wojskowego współczesnych państw. Dlatego też ograniczyć się w dalszych rozważaniach wyłącznie do usług konsumpcyjnych.

Wartością usług jako elementu uzupełniającego spożycie z dochodu narodowego operuje się bardzo często w najróżnorodniejszych dokumentach i analizach stopy życiowej, rzeczywistego poziomu konsumpcji społecznej. Podaje się sumy nakładów na oświatę, kulturę, ochronę zdrowia, cytuje się dane liczbowe o osiągniętych i przewidywanych efektach w tej dziedzinie. Jest to całkowicie uzasadnione, gdyż fundusz spożycia z usługami i bez usług — to dwie różne wielkości. Ograniczając się np. do wskaźnika przeciętnej wielkości funduszu spożycia (z dochodu narodowego) na 1 mieszkańca pomniejszamy faktycznie rozmiary przeciętnej społeczności. Dwa społeczeństwa, które dysponują taką samą sumą spożywaną części dochodu narodowego (rozumianego jako efekt produkcji materialnej), ale różnią się sumą

czanymi dziś do dochodu narodowego — po to, by móc obliczyć wielkość dochodu narodowego (względnie funduszu spożycia z dochodu narodowego) plus wartość usług konsumpcyjnych netto, by móc połączyć się łącznymi liczbami w przeliczeniu na 1 mieszkańca, wprowadzać wskaźniki dynamiki.

Sądzę, że jest to postulat uzasadniony potrzebami praktyki planowania, a co więcej — również potrzebami pełnej oceny przebiegu współzawodnictwa ekonomicznego między socjalizmem a kapitalizmem. Socjalizm stwarza bowiem nie tylko warunki szybszego tempa wzrostu produkcji materialnej, lecz również, zwłaszcza na pewnym etapie ogromnego rozwoju usług, coraz lepsze zaspokojenie potrzeb oświatowo-kulturalnych, naukowych i zdrowotnych szerokiej rzeszy ludności. Niemożność łącznego przedstawiania wszystkich elementów w jednorodnie wymiernej postaci zaciera rzeczywisty obraz i utrudnia syntetyczne porównanie wyników osiąganych na różnych podstawach ustrojowych. Trzeba

być w stanie wyrazić w jednostkach miary, które nadają się do porównywania i sumowania z wielkościami, zaliczającymi się do dochodu narodowego, także wartość usług konsumpcyjnych netto, a w konsekwencji obliczania wielkości „dochodu narodowy plus usługi” powinien być zrealizowany niezależnie od sporów teoretycznych.

Obliczenie wartości usług nasuwa wiele złożonych problemów, będzie na pewno bardzo trudnym zadaniem. Ale dotychczasowe osiągnięcia GUS w zakresie obliczania produktu globalnego i dochodu narodowego, osiągnięcia, których dobitnym świadectwem jest omawiany zeszyt, pozwalają przypuszczać, że realizacja tego słusznego postulatu bynajmniej nie przekracza możliwości naszego statystycznego sztabu. Trzeba więc żywić nadzieję na rychłe jego spełnienie, przynajmniej w próbnej wersji.

Sądzę, że te i podobne okoliczności czynią szczególnie palącą konieczność obliczania usług jako wielkości uzupełniającej wielkość funduszu spożycia z dochodu narodowego. Inaczej grozi nam pogłę-

COŚCIEŻANIE Z STRONY 3

kar za produkcję braków powoduje, że opłaci się robić źle, byle dużo.

Ważnym zagadnieniem placowym jest również rozbieżność pomiędzy stawkami akordowymi robotników produkcji podstawowej, a stawkami brygad remontowych. Brygady remontowe opłacane są systemem dniówkowym; w efekcie wysoko kwalifikowany ślusarz, jaki jest niezbędny w zakładach dla zabezpieczenia bezawaryjności ruchu, otrzymuje ok. 1,5 tys. zł miesięcznie, podczas gdy przyuczonego formierza szynowy, po dwóch tygodniach nauki, otrzymać może przy zastosowaniu stawek akordowych ok. 2,5 tys. zł. Sytuacja ta powoduje, że brygady remontowe cierpią na brak wykwalifikowanych ślusarzy, którzy uciekają do innych zawodów lub innych zakładów.

Zasadnicze słabe ogniwo „Pomietu” — to niedoinwestowanie. Według założeń generalnych, przy „Pomietu”, oprócz odlewni, czynny miał być wydział mechaniczny, który obsługiwałby mechaniczną obróbkę lanych tam odlewów. Niestety, rozbudowano odlewnie, nie zabezpieczając jednocześnie planowego odania do użytku wydziału mechanicznego. W konsekwencji „Pomiet” jest dzisiaj nie zakładem produkcyjnym gotowe części lane dla innych zakładów, lecz wyłącznie odlewnią. Dalszą konsekwencją tego stanu jest fakt, że obróbka mechaniczna odlewów przeszła na zakłady odlewnicze. Niezależnie od tego, że podraża to koszty wytwarzania, absorbuje transport i większą ilość siły roboczej w zakładach odbiorczych — powoduje to, że wiele braków zostaje dopiero odkrytych w fazie obróbki mechanicznej w zakładzie odbiorczym. Stan taki nie może trwać długo. Konieczna jest szybka budowa wydziału mechanicznego w „Pomietu”. Dopiero wybudowanie tego wydziału stworzy ekonomicznie zdrową sytuację, w której za brak powstały w fazie odlewniczej i wy-

kryty na miejscu w fazie obróbki mechanicznej, całkowitą konsekwencję ponosić będzie wyłącznie jedyny producent — „Pomiet”.

DRUGI WYJŚCIE Z IMPASU

Jakie zatem istnieją drogi w kierunku przyspieszenia poprawy produkcji w „Pomietu”? Obecny okres — to okres eksperymentu. Wobec faktu, że obecnie stosowana technologia wtopu staliwa w żeliwniakach na klasycznej wyprawie nie gwarantuje szybkiego polepszenia jakości produkcji, powzięto decyzję o wprowadzeniu eksperymentalnej technologii wytapiania stali na jednym z żeliwniaków. Eksperyment ten w skrócie polega na tym, że w żeliwniku tym starą wyprawę kwasną, która nie tylko nie usuwa siarki, ale nawet zwiększa jej zawartość w stalawie, wymienia się na wyprawę zasadową. Wyprawa taka daje odsierzenie materiałów, konieczne jest jednak przy tym stosowanie wysokich temperatur (1700°C). Aby utrzymać tak wysoką temperaturę bez obawy, że uszkodzi się sam żeliwniak, stosuje się polewanie zewnętrznych ścian żeliwniaka wodą. Technologia ta jest kłopotliwa w eksploatacji, wymaga olbrzymiej uwagi obsługi przy zachowaniu równowagi termicznej. Kłopotliwość kłopotliwość, ale w obecnych warunkach „Pomietu” eksperymentowanie jest niezbędne.

Niezależnie od tego — po wielu targach — nabyto w Belgii dla „Pomietu” nowoczesny żeliwniak zaopatrzony w typ „MBC” o gorącym wdmuchu. Żeliwniak tego typu jest ostatnim słowem techniki odlewniczej. Pierwszy z nich skonstruowany został dopiero w 1950 r. a w ogóle pracuje ich na świecie niewiele więcej niż 50, w stosunku do innych

Zadecyduje dobra organizacja

uprzemysłowionych państw, które dla podniesienia jakości odlewów stalowych przeszły na ten typ żeliwniaków, opóźnieni jesteśmy o ok. 6 lat. Niestety ten jeden nowy żeliwniak, który zostanie zainstalowany w ciągu bieżącego roku, wiosny jeszcze nie zrobi i nie rozwiąże spraw trapiących produkcję „Pomietu”. Dlatego tak wielkie nadzieje przywiązuje się do eksperymentu z przebudową istniejących żeliwniaków na zasadową wyprawę węglową.

BRAKI KOSZTUJĄ

Braki kosztują. W 1957 r. straty powstałe w „Pomietu” na skutek produkcji braków wyniosły 20,5 mln zł. W ciągu 11 miesięcy 1958 r. straty na brakach sięgnęły 16,7 mln zł. Oblicza się, że gdyby cykl produkcyjny „Pomietu” był zamknięty, to znaczy, gdyby czynny był wydział obróbki mechanicznej — straty finansowe na skutek wykrywalności braków na miejscu zmniejszyłyby się do 4-5 proc.

Brakorobstwo i niedociągnięcia organizacyjne to dwa podstawowe źródła trudności poznawskiego „Pomietu”. Nie też dziwnego, że wyniki finansowe tego przedsiębiorstwa wykazywały w 1957 r. akumulację ujemną w wysokości 3,2 mln zł (przy planie strat w wysokości 1,6 mln zł). W 1958 r. zakładano stratę w wysokości 7,9 mln zł. Jednakże w ciągu 11 miesięcy 1958 r. pojawiła się akumulacja dodatnia w wysoko-

ści 10,6 mln zł — przy jednoczesnym minimalnym jedynym spadku ilości braków. Skąd więc się to wzięło? Cóż to za „cud” gospodarczy? Okazuje się, że na tak radykalną zmianę w dziedzinie sytuacji finansowej zakładu wpłynęły początki porządkowania gospodarki zakładowej. Np. ściągnięto poniewierające się po całym zakładzie materiały pomocnicze na sumę 2,5 mln zł; limitowanie materiałów podstawowych przyniosło w ciągu kilku miesięcy 1958 r. oszczędność w sumie 4 mln zł; oszczędność śrutu dała 1,2 mln zł, gdyż poprzednio zużywano go średnio 10 kg na tonę odlewów, podczas gdy norma wynosiła 5 kg; na skrzyżkach formierskich zaoszczędzono 2 mln zł. Kilka tych przykładów świadczy, w jakim stanie organizacyjnym znajdował się zakład. Wykryto jedynie rażące niedociągnięcia organizacyjne, podniesiono jedynie w zasięgu ręki leżące na podwórzu i w magazynach pieniądze. Ile jeszcze można w „Pomietu” usprawnić, ile wygospodarować nowych oszczędności — wykaże na pewno dalsze porządkowanie gospodarki zakładu, a przede wszystkim dalsze uzdrawianie jego organizacji.

JULIUSZ MIKOŁAJSKI

ŻYCIE 5 GOSPODARCZE

W sprawie zmian w zarządzaniu GOSPODARKĄ NARODOWĄ

BRONISŁAW MINC

OD REDAKCJI

W związku z dyskusją przedrządową redakcja zwróciła się do niektórych ekonomistów z propozycją zabrania głosu w dyskusji na tematy planowania i zarządzania gospodarką narodową.

W bieżącym numerze publikujemy artykuł prof. dr. Bronisława Mince. W następnych numerach przedstawimy odmienne głosy w tej sprawie.

Jednym z istotnych tematów dyskusji przedrządowej powinna być — moim zdaniem — sprawa zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową. Wydaje się cenniejsze podjąć próby naświetlenia tej sprawy z nieco szerszego punktu widzenia.

Występuje kierunek, który charakteryzuje system zarządzania gospodarką narodową, istniejący w Polsce po r. 1956 (i w znacznym stopniu istniejący i obecnie) jako „centralistyczny — biurokratyczny”. Jeżeli słowa mają jakikolwiek sens to przez system centralistyczny — biurokratyczny należy rozumieć system nie wyrażający interesów klasy robotniczej, a interesy jej wroga, system narzucony ludowi. W ten sposób kierunek ten podejmuje starą tezę propagandy burżuazyjnej, że system zarządzania gospodarką narodową w krajach socjalizmu wypływa nie z dyktatury proletariatu, ale jest formą dyktatury nad proletariatem.

System zarządzania gospodarką narodową w warunkach budownictwa socjalistycznego, gdy jeszcze nader silne są pozostałości kapitalizmu i tradycje biurokratyzmu a także, gdy na „r” silnie występują sprężyny wewnętrzne ustroju, nie jest i nie może być wolny od wypaczeń biurokratycznych. Przejawiają się też one z różną siłą w zależności od wielu okoliczności, a zwłaszcza od tego, czy w porę dostosowuje się formy zarządzania gospodarką narodową do zmieniających się warunków i czy prowadzi się skuteczną walkę z tendencją do biurokratyzacji poszczególnych ogniw i całego aparatu gospodarczego. W każdym jednak razie biurokratyzacja należy uważać za obcą naturę socjalistycznemu systemowi zarządzania i nie należy biurokratyzacji wypaczeń systemu utożsamiać z samym systemem.

Charakter klasowy systemu zarządzania gospodarką narodową określony jest przez charakter własności środków produkcji, która decyduje, w czym interesie dokonuje się to zarządzanie. Przy pomocy rzekomo centralistycznego — biurokratycznego systemu zarządzania osiągnięto w okresie planu 6-letniego wielki postęp w rozwoju sił wytwórczych kraju, pomańając znakomicie środki produkcji, które służą i służyć będą ludowi a nie klasie wyzyskiwaczy czy warstwie biurokratów. W rzeczywistości w Polsce do roku 1956 jak i dzisiaj, a także w innych krajach socjalizmu poprzednio i dzisiaj, system zarządzania gospodarką narodową był i jest socjalistyczny a nie centralistyczno-biurokratyczny.

Jest też naiwne łączyć biurokratyzację jedynie z systemem zarządzania opartym na centralizmie. Przy tzw. decentralizacji niezbędne jest biurokratyzacji występuje w niemiejszym stopniu, gdyż różnie szerzy się w głąb, łącząc się z powstawaniem różnego rodzaju klik w władzach terenowych i w przedsiębiorstwach.

W okresie planu 6-letniego konieczność skupienia szczyplych środków materialnych i kadr dla realizacji najważniejszych zadań gospodarczych była przyczyną silnego stopnia centralizacji (należy tu zaznaczyć, że socjalizmowi, a także w znacznej mierze i współczesnej gospodarce kapitalistycznej, w ogóle właściwy jest centralizm w organizacji gospodarki i może być tylko mowa w zależności od zmieniających się warunków o celowości silniejszego lub słabszego stopnia centralizmu).

Trzeba jednak stwierdzić, że ogólne warunki występujące w okresie tzw. kultu jednostki wywarły silny wpływ na system zarządzania gospodarką narodową Polski Ludowej. Mówiąc krótko, wpływ ten polegał na wypaczeniu zasady centralizmu demokratycznego w ten sposób, że położono jednostronny nacisk na centralizm a nie rozwijano właściwych socjalizmowi elementów demokracji gospodarczej, krepując przez zbyt silną centralizację inicjatywę przedsiębiorstw i władz terenowych. W końcowym okresie planu 6-letniego system zarządzania gospodarką narodową, choć nie przestał być socjalistyczny, uległ silnemu wypaczeniu biurokratyzmem, przy czym gdy w Związku Radzieckim w latach 1954—1955 nastąpił odwrót od nadmiernej cen-

ności przedsiębiorstwa, albo, jak to określa ekonomiczna literatura radziecka, o operatywnej samodzielności przedsiębiorstwa.

Zarządzanie wielkim socjalistycznym przedsiębiorstwem przez załogę musiałoby być fikcją, gdyż takie zarządzanie może być tylko jednoosobowe a nie zbiorowe i wymaga umiejętności fachowych. W rzeczywistości może być realizowany jedynie współudział załóg w zarządzaniu przedsiębiorstwami, przy czym osiągnięcie, by taki współudział miał charakter rzeczywisty a nie tylko formalny nie jest bynajmniej łatwe.

Udział załóg w zyskach — w oderwaniu od rzeczywistych nakładów pracy członków tych załóg — faktycznie prowadziłby do oderwania części plac od rzeczywistych wyników osiągniętych w produkcji przez poszczególnych pracowników, do pogorszenia wewnętrznej struktury plac w przedsiębiorstwie i w rezultacie do osłabienia zainteresowania pracowników we wzroście wydajności pracy i w obniżeniu kosztów produkcji. Udział załóg w zyskach, gdyby stanowił znaczną część produktu dodatkowego, musiałby prowadzić do tego, że regulatorem produkcji społecznej stałby się zysk a nie zaspokajanie potrzeb społecznych, co w konsekwencji zmniejszyłoby stopień zaspokajania tych potrzeb.

Istotny sens „trójjedyny” formuły — niezależnie od subiektywnych poglądów jej wyznawców — to likwidacja socjalistycznej własności państwowej środków produkcji jako własności ogólnonarodowej i zastąpienie jej własnością grupową. Realizacja pełnej samodzielności przedsiębiorstw wymagałaby przy tym zastąpienia planowania centralnego jako regulatora produkcji społecznej przez żywiołowe stosunki rynkowe i zastąpienia planowej więzi między przedsiębiorstwami socjalistycznymi przez więź rynkową.

Nie są to wszystko pomysły nowe. Można je znaleźć w przedwojennej i powojennej krytyce planowej gospodarki socjalistycznej ze strony ekonomistów burżuazyjnych i tzw. liberalno — socjalistycznych. Realizacja tych pomysłów oznaczałaby nie jakąś trzecią drogę między systemem rzekomo centralistyczno-biurokratycznym a właściwie socjalistycznym i kapitalizmem, nie jakiś ulepszony socjalizm, ale pozbanienie naszego systemu zarządzania gospodarką korzyści wynikających z istoty socjalizmu; gdyby załogi reorganizacji tego systemu na podstawie „trójjedyną formuły” — to tak „reorganizowany” system nie mógłby się ostać, gdyż byłby mniej efektywny od kapitalizmu. To właśnie też mają na myśli ukryci i jawni zwolennicy kapitalizmu, popierając rewizjonistyczne pomysły reorganizacji naszego systemu gospodarczego.

Tak np. Herbert Schack profesor „Wolnego Uniwersytetu” w Berlinie Zachodnim w artykule pt. „Rewizjonizm” (Schmollers Jahrbuch, zeszyt VI z r. 1958) pisze z aprobatą: „Jeszcze bardziej wolnościowo (niż w Jugosławii) planuje się gospodarcze samorządzenie w Polsce” — przytaczając na dowód tego wysunięte przez przedstawicieli omawianego kierunku znane postulaty zmian w „modelu” gospodarczym Polski.

Charakterystyczne dla koncepcji omawianego kierunku jest przeciwstawienie „bódców” i instrumentów ekonomicznych” jako dobrych metod działania „planowym nakazom administracyjnym” jako złym metodą działania. Takie przeciwstawienie opiera się na pomieszaniu pojęć i stanowi w gruncie rzeczy próbę zdyskredytowania planu państwowego jako dyrektywy o charakterze wiążącym. To, czy tzw. bódcze i instrumenty ekonomiczne i czy tzw. nakazy są dobre, czy złe nie zależy bynajmniej od tego, że są to bódcze albo nakazy, ale od ich treści i uzasadnienia. Od roli, jaką spełniają w gospodarce. „Dokładnie stanowią tym instrumentem ekonomicznym, ale jeżeli zostanie ustalony wadliwie odegra rolę ujemną. Ustalenie wielkości produkcji i wielkości struktury inwestycji, lokalizacja obiektów przemysłowych w planie centralnym itp. — to wszystko tzw. nakazy, ale jeżeli są one ustalone prawidłowo to odgrywają rolę pozytywną. Przeciwnie instrumenty ekonomiczne — nakazom — tożsamość tych ostatnich z działaniem czysto administracyjnym ma służyć do udowodnienia tezy, iż: „Dyrektywny charakter narodowych planów gospodarczych nie wymaga przekazywania ich zadań z reguły w drodze nakazów — planów skierowanych do przedsiębiorstw”. (Z tezy Rady Ekonomicznej). Przeciwnie takiej tezy oznaczałoby przestawienie planów centralnych w miejsce prognoz (przewidywania) których możliwość wcielenia w życie byłaby wadliwa i faktycznie stanowiłaby odwrót z powrotem do planowania gospodarki narodowej na poziomie regulowania gospodarczego, letnielającego w krajach kapitalistycznych. Planowanie gospodarki narodowej zostaloby zastąpione „mitologią bódców”.

Ukoronowaniem koncepcji omawianego kierunku w dziedzinie zmian w organizacji gospodarki narodowej są projekty zmian systemów cen. Istota tych projektów sprzeczna jest z tego, by: 1) ceny i „r” jawne surowców będących przedmiotem obrotu międzynarodowego (jak np. węgiel, metale itp.) ustalić na podstawie cen światowych, tj. ściślej biorąc, na cenach światowego rynku kapitalistycznego, 2) koszty produkcji i w konsekwencji ceny powiększyć przez włączenie do nich procentu od środków trwałych i obrotowych, a także renty gruntowej, 3) ceny wszystkich artykułów, tj. zarówno środków produkcji, jak i przedmiotów spożycia oprócz na kosztach krańcowych, rozumianych jako koszty tej grupy przedsiębiorstw, która produkuje najdrożej, 4) ustalić cenę środków produkcji, tj. maszyn, energii elektrycznej, surowców na poziomie wysokim, nie czyniąc pod tym względem różnicy pomiędzy środkami produkcji a przedmiotami spożycia.

Propozycja ustalenia wszystkich w zasadzie cen na podstawie kosztów przedsiębiorstw produkujących najdrożej (których wyposażenie techniczne jest zazwyczaj, barzo zacofane, a których organizacja pracy znajduje się często na poziomie skandalicznym) jest co najmniej dziwna. Pomysł oparcia cen na kosztach przedsiębiorstw produkujących najdrożej jest przy tym sprzeczny z prawidłowością ekonomiczną, iż ceny określają przeciętne, społeczne warunki wytwarzania (nigdzie też koszty krańcowe nie określały i nie określają całości cen). Ceny oparte na kosztach przedsiębiorstw najdroższych nie mogłyby zapewnić ani globalnej równowagi rynkowej, ani równowagi pomiędzy popytem i podażą na poszczególne produkty, ani niezbędnych proporcji w podziale dochodu narodowego.

Jaka jest więc społeczna wymowa koncepcji takich cen? W kapitalizmie uzasadnia argumentację kapitalistów przeciw podwyżkom plac i za niskimi podatkami od zysków, w socjalizmie — niezależnie od subiektywnych poglądów jej wyznawców — koncepcja cen opartych o koszty przedsiębiorstw najdroższych „wytwarzających” to koncepcja zastoi a nawet uwstecznienia; stanowi ona przy tym uzasadnienie wysokich cen i podwyżek cen, skoro koszty przedsiębiorstw najdroższych mają określać ceny. Należy przy tym pamiętać, że przy zasadzie maksymalizacji zysku i oparciu cen o koszty przedsiębiorstw najdroższych stał się interesem całych gałęzi produkcji utrzymanie takich przedsiębiorstw przy życiu i zaniżanie bódcze dla postępu technicznego i obniżki kosztów produkcji.

Całkowicie nieistotny jest argument, że przy stosowaniu przez państwo socjalistyczne zasady decydujących ogniw, tj. przy skupieniu wysiłków na określonych dziedzinach gospodarki, powstają wielkie rozpiętości w kosztach produkcji pomiędzy przedsiębiorstwami należącymi do tej samej gałęzi produkcji, wobec czego operanie wszystkich cen na kosztach produkcji przedsiębiorstw najdroższych ma być rzekomo konieczne. Przede wszystkim zasada decydujących ogniw dotyczy raczej całych gałęzi gospodarki a nie poszczególnych przedsiębiorstw, a więc nie wpływa, albo mało wpływa, na rozpiętości w kosztach między przedsiębiorstwami wytwarzającymi takie same produkty. Co jest jednak ważniejsze — przed gospodarką socjalistyczną stoi obecnie zadanie dematerializacji zakładów przestarzałych dla zasadniczego obniżenia kosztów produkcji, a bódcem dla wykonania tego zadania jest właśnie nierentowność lub niska rentowność tych zakładów.

Pomysł oparcia cen na kosztach przedsiębiorstw najdroższych oznacza przejście na pozycję tzw. szkoły neomarginalnej we współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej i to wówczas, gdy szkoła ta przeżywa obecnie na Zachodzie głęboki kryzys i coraz liczniejsze są badania faktyczne i głosy poważnych ekonomistów burżuazyjnych, dowodzące że jest ona fałszywa.

Oparcie cen krajowych surowców na cenach światowego rynku kapitalistycznego, oparowanie przez monopolie, oznaczałoby nie innego jak podporządkowanie na tym odinku naszej gospodarki grze sił w kapitalistycznym obrocie międzynarodowym we wszystkich ujemnych konsekwencjach dla naszego życia gospodarczego. Jest też rzeczą charakterystyczną, że koncepcja oparcia krajowych cen naszych surowców o ceny światowego rynku kapitalistycznego przychodzi wówczas, gdy myśl ekonomiczna w krajach socjalizmu rozważa celowość odejścia w obrocie między państwami socjalistycznymi od tzw. cen światowych jako cen nie odpowiadających już ekonomicznym warunkom tego obrotu.

Logiczna konsekwencja omówionych wyżej propozycji zmian systemu cen jest projekt podniesienia

cen środków produkcji do poziomu cen przedmiotów spożycia. Miałoby to jako skutek zahamowanie postępu technicznego, gdyż przedsiębiorstw socjalistycznym nie opłacałoby się stosować szeroko mechanizacji ani tym bardziej wprowadzać automatyzacji, gdyż maszyny byłyby droższe od wciąż jeszcze taniej żywej siły roboczej. Kowmeż propozycja włączenia do kosztów produkcji i cen tycyjnego procentu i fikcyjnej renty miałyby jako skutek nie tylko niemożność zorientowania się w rzeczywistym poziomie kosztów produkcji a.e i podniesienie wielu cen zwłaszcza surowców produkcji.

Niektórzy przedstawiciele omówionego kierunku wysuwają twierdzenie, że proponowane przez nich zmiany w „modelu” gospodarki państwowej idą po tej samej linii co zmiany przeprowadzane po XX Zjeździe w organizacji gospodarki ZSRR i innych krajów socjalizmu. Twierdzenie to jest całkowicie bezpodstawne, gdyż zmiany w systemie organizacji gospodarki w ZSRR i w innych krajach socjalizmu różnią się i to zasadniczo od zmian projektowanych pod szyldem „nowego modelu” przez niektórych ekonomistów w Polsce. Brak tu miejsca na szerszą analizę. Dlatego też ograniczę się do jednego znaczącego przykładu, dotyczącego tak ważnego dziedzina, jak ceny. Jak wiadomo w Polsce wysunięto propozycję oparcia wszystkich cen na kosztach krańcowych tj. kosztach produkcji przedsiębiorstw wytwarzających najdrożej. A w Związku Radzieckim, ustalając w czerwcu 1958 roku jednolite ceny zakupu produktów rolnych, oparto się na całkowicie odmiennej zasadzie, bez względu na to, że warunki produkcji rolniczej w określonych warunkach historycznych i rzeczywistych określały prawidłowość kształtowania się cen produktów rolnych na podstawie „współpracy” wytwarzających najdrożej, jak wyjasnia G. Gaponienko w czasopiśmie „Planowoje Czołajstwo” (Nr 11 z r. 1958) jako podstawę nowych jednolitych cen radzieckich na produkty rolne przyjęto „stałe nakłady kulczowe”, społecznie niezbędne dla wytworzenia odpowiednich rodców produkcji”. Stało się tak dlatego, że „w praktyce ustalanie cen na produkty rolne” w oparciu o „najgorsze warunki” produkcji doprowadziłoby do znacznej zwwyżki wszystkich cen. Ceny przewyższyłyby rzeczywistość społeczne nakłady na produkcję... Planowanie cen na podstawie kosztów własnych gospodarstw pozostających w tym nie byłoby bódcem dla intensyfikacji produkcji i wzrostu wydajności pracy zarówno w kolchozach pozostających w tym i średnich, jak i kolchozach innych pod względem ekonomicznym”.

„Reformatorzy” socjalizmu obiecywali stworzyć nową teorię ekonomiczną jako podstawę „nowego modelu” gospodarczego Polski. Jeden z nich na Kongresie Międzynarodowej Asocjacji Nauk Ekonomicznych, która odbyła się we wrześniu 1958 r. w Kijowie, oświadczył oświadczył: „...ekonomiści polscy mają nadzieję założyć fundamenty teorii socjalistycznej gospodarki państwowej. Ta teoria będzie służyła Polsce, ale przyczyni się ona również do postępu nauki ekonomicznej w całym świecie”. Mnie już przeszło dwa lata od tej buńczucznej zapowiedzi a nowej teorii dotychczas nie ma. Są za to projekty zmian w systemie zarządzania, albo wzorowane na doświadczeniach jugosłowiańskich, albo polegające na bezkrytycznym przejęciu założeń współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej.

Dziś już można stwierdzić, iż próba reformy naszego systemu zarządzania gospodarką narodową, ochrzczonej potocznie jako „nowy model” zakończyła się na ogół niepowodzeniem. Tak zresztą być musiało, gdyż jak to słusznie stwierdził ekonomista W. Kiencik próba ta „przymiomała neomarginalistyczną zamiast marksistowskiego punktu widzenia na gospodarkę”. (Uwagi w sprawie wyników dyskusji o modelu gospodarczym i rachunku ekonomicznym — Z pr. Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN nr. 3, z r. 1958). Niemniej jednak koncepcja „nowego modelu” wyrządziła bezpośrednio i co ważniejsze pośrednio wiele szkód. Bezpośrednio dlatego, że tak pozytywna zmiana w systemie gospodarczym, jak powiększenie znaczenia funduszu zakładowego, pozostała pod częściowym i dodajmy zapewne przejściowym wpływem koncepcji teoretycznej niesłusznej. Pośrednio dlatego, że odciałała uwagę i w pewnym stopniu zahamowała czy raczej opóźniła dokonanie tych zmian w naszym systemie zarządzania gospodarką narodową, które są rzeczywiście niezbędne dla dalszego, szybkiego socjalistycznego rozwoju.

Polska Zjednoczona Partia Robotnicza odciała się zdecydowanie od koncepcji omawianego kierunku i prowadząc słuszną politykę w bardzo trudnych warunkach realizowała szereg reform gospodarczych, osiągając istotny postęp. W latach 1956 — 1958 dokonano szeregu korekt

rzystnych przemian w systemie zarządzania gospodarką narodową. Należą do nich w szczególności nadanie większych uprawnień (w tym również finansowych) przedsiębiorstwom socjalistycznym i radom narodowym, zniesienie nadmiernej centralizacji planowania oraz wprowadzenie samorządu robotniczego. Na ogół pozytywnie należy też ocenić przekształcenie centralnych zarządów przemysłu w zjednoczenia przemysłowe, z czym łączy się ma zmiana zakresu uprawnień i obowiązków oraz stylu pracy; nie należy jednak, moim zdaniem, przywiązywać zbyt wielkiego znaczenia do składowych zmian typu organizacyjnego, pamiętając o tym, że zarówno w Związku Radzieckim jak i w Polsce w pewnym okresie istniał już system, który ma być u nas wprowadzony obecnie, a mianowicie zjednoczenia przemysłowe nie wchodziły w skład ministerstw i były finansowane z wpał przedsiębiorstw. Oryginalność naszych zmian jest więc względna i wymagają one sprawdzenia.

Porównując zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową dokonane w ostatnich latach w Polsce Ludowej, w Związku Radzieckim, Czechosłowacji, NRD, Bułgarii i w innych krajach socjalizmu trzeba stwierdzić, że kraj nasz w pewnych dziedzinach zarządzania pozostaje w tyle. Niektóre ważne problemy doskonalenia systemu i zarządzania gospodarką narodową nie zostały jeszcze rozwiązane i wciąż stoją na porządku dziennym. Nie zamierzając w niniejszym artykule przeprowadzać dokładnej analizy ani formułować szczegółowych projektów rozwiązań, chciałbym jedynie przedstawić w sposób dyskusyjny niektóre problemy.

1. Ważną i pilną jest moim zdaniem sprawa określenia zakresu kompetencji i odpowiedzialności poszczególnych szczebli kierownictwa gospodarką narodową i osób wykonujących funkcje kierownicze. Obecny stan w tej dziedzinie wydaje się nieporządkowany. Często kompetencje i odpowiedzialność są niesprecyzowane, te bądź nie podlegają, w ogóle nieuzasadnionej decyzji, względnie podejmują się je z dużym opóźnieniem, bądź też za decyzje i za konkretne działania i zaniechania w rezultacie nie odpowiada nikt. Bez uporządkowania tej sprawy, tj. bez dokładnego ustalenia jaki jest zakres kompetencji i kto za co odpowiada i bez wyciągnięcia z tego konsekwencji praktycznych, nie może być mowy o sprawnym systemie zarządzania gospodarką narodową.

2. Należy, moim zdaniem, podnieść znaczenie kategorii kosztów własnych w przedsiębiorstwach socjalistycznych. Przypomnijmy tu, jak wielkie znaczenie przywiązuje się do kosztów własnych w przedsiębiorstwach amerykańskich, co jest niewątpliwie jedną z przyczyn ich powodzenia; przypomnijmy też, że obserwatorzy amerykańscy zwrócili uwagę na wielkie znaczenie kosztów własnych w przedsiębiorstwach radzieckim, a niektórzy, jak W. R. Campbell nie widzą nawet pod tym względem różnicy między przedsiębiorstwami amerykańskimi a radzieckimi. Byłoby najbardziej błędne zmniejszać znaczenie kategorii kosztów własnych ze względu na trudności ich obliczenia. Zamiast iść tu po linii najmniejszego oporu, trzeba zapewnić prawidłowe obliczenie kosztów własnych przedsiębiorstw socjalistycznych. Bez takiego obliczenia nie może być bowiem prawidłowej i oszczędnej gospodarki. Z prawidłowych obliczeń kosztów własnych trzeba wyciągać odpowiednie wnioski zarówno dla działalności przedsiębiorstw, jak i dla państwowej polityki gospodarczej.

3. Sprawa plac i premii — jest chyba rzeczą bezsporną, że w ciągu ostatniego okresu struktura plac i rozpiętości pomiędzy wielkością plac poszczególnych pracowników w zależności od kwalifikacji wykonywanej pracy uległa pogorszeniu a i poprzednio sytuacja w tej dziedzinie była zła. Wprowadzenie funduszu zakładowego opartego na błędnej zasadzie maksymalizacji zysku przyniosło dalsze zmniejszenie rozpiętości między placami i oderwanie wypłać z funduszu zakładowego od konkretnych osiągnięć i wysiłku poszczególnych pracowników.

Jak słabe jest znaczenie funduszu zakładowego w jego obecnej formie jako bódcza dla polepszenia pracy przedsiębiorstw świadczy fakt, że w I-szym półroczu 1958 roku wypłacono zaliczkowo na fundusz zakładowy we wszystkich państwowych przedsiębiorstwach i zakładach jedynie 75,5 mln zł a w tym w przedsiębiorstwach przemysłowych jedynie niespełna 11 mln zł — przy prelimitowanej sumie na cały rok 4 miliardy złotych. Ogólna suma zaliczek półrocznych jest więc mniejsza od 2 procent sumy rocznej a w przemśle zaliczki są zupełnie znikome. Wydaje się, iż dzisiaj na pytanie: czy wielka suma 4 mld zł rocznie na fundusz zakładowy wydatkowana jest w spo-

głównie prawidłowy trzeba już odpowiedzieć z pełnym uzasadnieniem negatywnie. Co więcej, trzeba stwierdzić, że ujemne skutki związane z funduszem zakładowym w jego obecnej formie przewyższają korzyści, które on przynosi.

(Najwne jest przypisywanie — jak to czynią niektórzy — wszystkich pozytywnych osiągnięć w naszych przedsiębiorstwach — funduszowi zakładowemu. Przecież osiągnięcia te zawdzięczamy inwestycjom, polepszeniu zaopatrzenia materiałowego m. in. wskutek ustalania „nie-napiętych” planów, pracy dyrekcyjnej, itp., a tylko w pewnym stopniu korzystnemu działaniu funduszu zakładowego.)

Wydaje się, że obok reformy funduszu zakładowego, trzeba również dokonać reformy tzw. nagród, często przyznawanych bez dostatecznego uzasadnienia, przenosząc (w całości lub w większości) sumy na nie przeznaczone, na rzecz plac.

Zasadnicze reformy wymaga również premia dla personelu kierowniczego i inżyniersko technicznego za wykonanie i przekroczenie planu produkcji globalnej według wartości, będąca w swej obecnej postaci jedną z przyczyn niegospodarności w naszych przedsiębiorstwach. Wzruszany przez niektórych projekt przekształcenia tej premii w premię za osiągnięcie przyszłości zysku, moim zdaniem, nie tylko nie przyniesie polepszenia w pracy naszych przedsiębiorstw, ale zwiększyłyby pożądaną za tym samym interesów społeczeństwa i załóg.

4. Wydaje się, że należy zerwać ze schematyzmem w premiowaniu, polegającym na nieuwzględnieniu specyfiki gałęzi produkcji i przedsiębiorstwa. Przecież możliwości osiągnięcia wzrostu produkcji, obniżki kosztów i przyrostu zysku są różne w różnych przedsiębiorstwach i zależą od takich czynników, o których nie należy zapominać, a przedsięwzięcia, jak inwestycje i zaopatrzenie materiałowo-techniczne. Różne są też potrzeby na produkcji różnych przedsiębiorstw. Do możliwości przedsiębiorstwa i potrzeb powinno być przystosowane premiowanie personelu kierowniczego i funduszu zakładowego. Dlatego też muszą być one elastyczne i trzeba tu zostawić swobodę działania zjednoczeniom przemysłowym w określonych ramach. Zjednoczenia te powinny prowadzić politykę wpływając za pomocą premii, aby kierunek działalności przedsiębiorstwa był najbardziej korzystny dla gospodarki narodowej. Stosowanie schematycznej zasady premiowania na podstawie przyrostu zysku musi prowadzić — jak dowodzi chociażby dotychczasowe doświadczenia z funduszem zakładowym — do tego, że wielkość uzyskanych premii będzie niewspółmierna do rzeczywiście wzięcia załóg różnych przedsiębiorstw i często przypadkowa.

5. Trzeba zmienić system oceny wyników pracy przedsiębiorstwa i wynagradzania pracowników (łącznie z funduszem zakładowym, który, jak to już zaznaczyłem, trzeba znowaocować, ale i zreorganizować) w ten sposób, aby odebrać zachętę do srubowania cen i ustalania niskich planów produkcji i wysoki planów kosztów własnych, a stworzyć zachętę dla starannej pracy, dla obniżania kosztów własnych i cen, dla wzrostu produkcji, a na tej podstawie dla polepszenia rentowności. Należy moim zdaniem premiovwać za konkretne osiągnięcia przedsiębiorstwa rozumiejąc przez nie postęp ekonomiczny w porównaniu z okresem ubiegłym, tj. za wzrost produkcji, uruchomienie produkcji rzeczywiste (a nie tylko pozorne) nowych asortymentów, obniżkę kosztów produkcji i ewentualnie także polepszenie jakości produkcji.

Premie trzeba uzależnić nie od wtworzenia produkcji ale od jej zysku — przy uwzględnieniu normatywów nie zakończonej produkcji w gałęziach o długim cyklu produkcji.

Pamiętając, że rozwój socjalizmu oierać się musi na nowoczesnej technice trzeba z systemu oceny pracy przedsiębiorstwa i wynagradzania pracowników usunąć „antychodźce” i hamulce postępu technicznego i stworzyć warunki by postępek techniczny wydłbił się opłacal.

6. Ze względu na to, że poszczególne gałęzie produkcji podporządkowane są resortom centralnym (ministerstwu) w naszej gospodarce powstawały swoiste „bariery resortowe”, hamujące w pewnym stopniu jej rozwój. Ze względu na rozmiary kraju nie byłoby obecnie chyba właściwe naśladowanie Związku Radzieckiego przez zniesienie ministerstw gospodarczych i podporządkowanie przedsiębiorstw tzw. przemysłu kluczowego terenowemu radom gospodarki narodowej. Warto więc chyba zastanowić się nad możliwością koordynacji gospodarki przez wojewódzkie rady narodowe. Ponieważ jednak przedsiębiorstwa „kluczowe” nie podlegają radom narodowym trzeba by powołać jakiś organ koordynacji terenowej o charakterze mieszany. Do takich organów czy raczej komisji mogłoby wchodzić przede wszystkim przedstawicielstwo wojewódzkiej rady narodowej i zjednoczeń przemysłowych działających na terenie danego województwa. Komisje te z inicjatywą rad narodowych opracowywałyby wnioski dotyczące koordynacji życia gospodarczego w województwie. Taka koordynacja mogłaby przynieść wykorzystanie znacznych rezerw produkcyjnych, oszczędności na kosztach transportu, a także bardziej racjonalne zatrudnienie siły roboczej — i to na ogół bez większych nakładów inwestycyjnych.

7. Obok rozwijania demokracji wytwórców jaka jest samorząd ro-

W organie teoretycznym Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej „Társadalmi Szemle” ukazał się w nr 9/1958 artykuł Dr. Geza Kardosa o systemie udziału w zyskach. Z uwagi na poruszenie przez autora problemów, które stanowią u nas przedmiot ożywionej dyskusji, zamieszczamy poniżej skrót tego artykułu.

Rozważania swoje autor rozpoczyna, jak następuje:

„Jeszcze w 1956 r. zaczęła się toczyć dyskusja nad metodami zarządzania i kierowania gospodarką narodową. Objęła ona również problem bodźców materialnego zainteresowania. Okres ten charakteryzował się powszechnym ujawnianiem błędów, co nie szło jednak w parze z konsekwentnym posunięciami, mającymi na celu naprawę tych błędów. Powstał więc na skutek tego dość powszechny pogląd, że stosowane wówczas formy materialnego zainteresowania (premie, fundusz dyrektora, fundusz przedsiębiorstwa) nawet częściowo nie spełniały swych zadań, a mianowicie nie wywalały nowych zasolów aktywności ludzkiej.

Wobec tego, że zainteresowanie materialne wiązało się z wykonaniem lub przekroczeniem zadań plan-

botniczych, trzeba moim zdaniem, rozważać i demokrację konsumentów (odbiorców produkcji). O le demokracja wytwórców powinna przyczyniać się do rozwiązywania sprzeczności między kierownictwem przedsiębiorstwa a załogami (np. w kwestii wydajności pracy, norm plac oraz innych warunków pracy) — to demokracja konsumentów powinna przyczyniać się do rozwiązywania sprzeczności występujących między przedsiębiorstwami a odbiorcami ich produkcji na tle cen, jakości i asortymentu produktów. Wydaje się w związku z tym, że w skład kolegiów zjednoczeń przemysłowych, a także w skład określonych organów przedsiębiorstw powinni wchodzić przedstawiciele odbiorców ich produkcji (zależnie od charakteru ich produkcji — albo innych przedsiębiorstw produkcyjnych — odbiorców, albo przedsiębiorstw handlu wewnętrznego czy handlu zagranicznego).

8. Walka z kradzieżami, korupcją i zaniedbywaniem swych obowiązków trzeba moim zdaniem postawić w centrum uwagi organów gospodarczych i społeczeństwa; konieczne jest by wszelkiego rodzaju nadużycia i zaniedbywanie swych obowiązków przestały się opłacać. Jedną z ważnych dziedzin działalności samorządu robotniczego powinien stać się nadzór nad gospodarką przedsiębiorstwa w celu likwidacji nadużyć i marnotrawstwa. Sankcje za nadużycia, powinny być, zwiększone, a jedną z kar za kargodne zaniedbywanie swych obowiązków powinny być trwale przeniesienie na gorszą i mniej płatną pracę.

9. Nie przeceniając znaczenia zmian cen w obrocie między przedsiębiorstwami socjalistycznymi, należy dokonać reformy cen zaopatrzeniowych, mając na względzie zarówno rentowność głównej masy przedsiębiorstw jak i konieczność sprzyjania postępowi technicznemu i wzrostowi gospodarczemu. Trzeba wreszcie przeprowadzić inwentaryzację środków trwałych i uporządkować zagadnienie amortyzacji (szereg zmian w tej dziedzinie już nastąpiło, względnie jest zapowiadanych).

Ogólna linia polityki w dziedzinie cen powinna moim zdaniem polegać na ich obniżce a co najmniej na stabilizacji. Tylko bowiem wówczas, gdy ceny nie będą wzrastały powstana korzystne warunki dla wzrostu wydajności pracy i polepszenia gospodarności przedsiębiorstwa na podstawie umocnienia rozrachunku gospodarczego i coraz bardziej umiejętnego wykorzystywania kategorii wartościowych w tym również i kategorii zysku — w interesie społecznym.

Realizacja niezbędnych zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową wymaga twórczych, wychodzących z założeń marksizmu dyskusji praktyków i naukowców i pokonywania różnego rodzaju oporów stawianych przez elementy biurokratyczne nawykłe do rutyny i niechętnie wszelkim zmianom.

W toku dyskusji ekonomicznej w Polsce Ludowej, a zwłaszcza w toku tzw. dyskusji modelowej wykształciły się, a raczej uławniły trzy kierunki myśli ekonomicznej: pierwszy to kierunek burżuazyjny, który chciałby „zreorganizować” nasz system gospodarczy zgodnie z założeniami burżuazyjnej ekonomii politycznej a w gruncie rzeczy ten system rozsądzić, drugi to kierunek „reformatorów” marksizmu, znajdujący wspólny język i platformę z kierunkiem burżuazyjnym i kapitulujący przed nim (nie zmieniają tego ukiywanie się przez przedstawicieli tego kierunku pod maską marksistowską i „lewicową”), trzeci to kierunek marksistowski, który otrzasał się z dogmatyzmu i uczy się wyciągać wnioski z dalszej i bliższej przeszłości.

Warunkiem twórczego doskonalenia przez Polską Zjednoczoną Partię Robotniczą systemu zarządzania gospodarką narodową jest kierowanie się przez nią założeniami marksistowsko-leninowskiej ekonomii politycznej, bezkompromisowe zwalczanie ideologii burżuazyjnej, wykorzystywanie doświadczeń własnych i obcych, szukanie rozwiązań wynikających z istoty gospodarki socjalistycznej i dostosowanych do specyficznych warunków polskich.

BRONISŁAW MINC

System udziału w zyskach na WĘGRZECH

nowych, warunki oddziałujące na bodźce ekonomiczne były — wskutek nadmiernej scentralizowanego planowania, częstych zmian planu oraz subiektywizmu panującego przy przeprowadzaniu tych zmian — chwilowe, nieskrystalizowane i dlatego działające w kierunku kolidującym z interesami gospodarki narodowej.

Cały zaś system dopingował w kierunku powiększania ilości produkcji, natomiast wskaźniki określające jej jakość schodziły na dalszy plan. Poza tym bodźce te ograniczały się do niektórych dziedzin i niektórych problemów oraz obejmowały tylko niektóre osoby zajmujące stanowiska kierownicze albo co najwyżej niektóre grupy robotników. Nigdy zaś nie dotyczyły całej załogi!”

Wysunęto więc wówczas problem rentowności, która jest wskaźnikiem stanowiącym w pewnej mierze odbicie jakości pracy przedsiębiorstwa i jako taki może stać się właściwym kryterium do stosowania bodźców materialnego zainteresowania. Pobudza bowiem do godności i pozwala wprowadzić moment gospodarczy na miejsce dawnie stosowanych metod administracyjnych.

Jednakże rewizjonści — pisze dalej autor — wykorzystując obłone nastroje sprzyjające wyobryzdmu błędów — również te dziedzinę uśmiali wykorzystując do ataku przeciwko socjalizmowi. Natomiast występujący z przeciwnego skrzydła ekstremiści rozpoczęli walkę nie tylko z przeciwnymi rewizjonistami, którzy z zasady rentowności chcieli uczynić alfą i omegą zarządzania gospodarką, ale zmierzali właściwie do likwidacji całego problemu. Nieubłagani gwałtownie oni — określając je jako atak przeciwko socjalizmowi — również i takie dążenia, które w praktyce zmierzały do rzeczywistej naprawy błędów.”

W dyskusji tej zwyciężyła jednak zasada rentowności. W 1957 roku, wprowadzono tytułem próby, system udziału załogi w zyskach, który wiąże indywidualne i zespołowe zainteresowanie pracowników (łącznie z systemem plac) z wynikami gospodarczymi przedsiębiorstwa.

Rentowność odzwierciedla całokształt działalności przedsiębiorstwa a ponieważ jej wskaźnik zależy nie od kształtowania się produkcji, ale od tego, jaką wartość można za nią osiągnąć — produkowanie wyrobów zbędnych, niechodliwych, zalegających magazyny psuje cały wynik.

„System ten posiada — w porównaniu z innymi formami bodźców materialnych — szereg wad, które, ciągnie dalej dr. Kardos. Zwiększenie rentowności staje się bowiem sprawą całej załogi, która uczestniczy w zyskach przedsiębiorstwa. Samo zaś przedsiębiorstwo zainteresowane jest we wzroście rentowności, gdyż określona część zysków pozostaje w zakładzie na cele dalszego rozwoju, na pokrycie nieprzewidzianych strat, na fun-

dusz socjalny itp. Niepodobna też lekceważyć mobilizującego i wychowawczego znaczenia systemu podziału zysków, przejawiającego się w rozszerzeniu możliwości kontroli ze strony załogi. Każdy z robotników jest żywo i zainteresowany w wynikach produkcji i dlatego dąży do spełniania warunków, od których uzależniona jest rentowność przedsiębiorstwa”.

Dalsze wywody Kardosa można streścić jak następuje.

Wprowadzenie nowego systemu napotykało na szereg trudności związanych przede wszystkim ze szczególną sytuacją, jaka powstała na skutek znanych wypadków z października 1956 roku. System ten miał bowiem na celu osiągnięcie wyższej rentowności niż w roku poprzednim. Tymczasem jednak koszty produkcji znacznie wzrosły na skutek znacznych podwyżek plac i przejęciowych przesłonek w produkcji. Aby więc załogi mogły uczestniczyć w zyskach, należało wyeliminować koszty pochodzące ze specjalnych okoliczności. Trudności te próbowano rozwiązać w ten sposób, że na pokrycie tych dodatkowych kosztów wyasygnowane zostały dotacje z budżetu państwowego.

Ne było to jednak w pełni prawidłowe rozwiązanie, gdyż opracowany klucz obliczeniowy dla określania kryterium pozwalającego na dzielenie zysków między załogi nie był precyzyjny. Stwarzało to lepsze warunki dla przedsiębiorstw, które dawniej pracowały gorzej lub nawet bardzo źle. Wydano więc zarządzenie, które pozwalało na zmianę klucza obliczeniowego w przypadkach niesprawiedliwości. Znalezione też możliwości wyrównywania różnic w wysokości udziału w zyskach przypadających na jednego pracownika, jeśli różnice te występowały w przedsiębiorstwach tej samej branży i o podobnych warunkach produkcji, lecz zatrudniających niejednakową liczbę pracowników. Wreszcie wprowadzono zasadę eliminowania z podstaw podziału tej części zysku, która osiągnięta została nie w wyniku dobrej pracy przedsiębiorstwa, lecz na skutek okoliczności zewnętrznych lub na skutek łamania ustaw i rozporządzeń.

Rezultaty osiągnięte dzięki systemowi udziału w zyskach przeszły wszelkie oczekiwania. Trudno określić, jak dalece wpłynął na to nowy system, ale faktem jest, że przekroczenie planu rentowności w przedsiębiorstwach państwowych wyniosło w 1957 roku około 5 mld forintów, z czego do podziału przeznaczono 1,5 mld forintów (1 mld dla pracowników, 320 mln na fundusz rozwoju przedsiębiorstw i 220 mln na fundusz specjalny).

Szczególnie interesujące są dane dotyczące kwot przypadających z tytułu udziału załogi w zyskach. Suma udziału w zyskach przypadająca na 1 pracownika odpowiadała przeciętnie zarobkom za 12 dni roboczych. W poszczególnych gałęziach gospodarczych średnia ta kształtowała się rozmaicie. Obrazuje to tabela.

W wielu zakładach robotników informowano w ciągu roku o perspektywach osiągnięcia określonego udziału w zyskach, przy czym nie uwzględniano możliwości eliminowania tej części zysku, która osiągnięta została bez zasługi ze strony załogi. Gdy w rezultacie korekty rozdzielono kwoty niższe od obiecywanych, wywołało to w zakładach rozczarowanie, co zmroziło nieufność do całego systemu.

O sposobie użytkowania rozdzielonej części zysku decydowały rady zakładowe, przy czym w większości zakładów nie wszystko było przeznaczane na wydaty gałkawkowe dla załogi. Pokrywano z tych funduszy również wydatki związane z przyznaniem ulg kolejowych dla pracowników, wyrównywano deficyt powstały na skutek bezpodstawnie wypłacanych po październiku 1956 r. uposażeń itd. W większości zakładów 5 — 10 proc. przeznaczanej do podziału kwoty rezerwowano na wypłacanie w ciągu roku premie, na sport, rozrywkę, różne udogodnienia itp. Na ogół stosowano potrącenia wobec tych, którzy naruszali dyscyplinę pracy. Brano również pod uwagę nie tylko przepracowany czas, ale i wybitne osiągnięcia poszczególnych jednostek. Jednakże w wielu zakładach podział udziału w zyskach pobrątkowano mechanicznie, co stępiało ten istotny dla wzrostu wydajności pracy i poprawy jej jakości bodziec materialny.

Stosowanie systemu udziału w zyskach kontynuowane było również w 1958 roku. Jednakże przy pozostawieniu zasad tego systemu bez zmian wprowadzono doń pewne modyfikacje, wynikające z osiągniętych doświadczeń.

„Nowe przepisy — stwierdza autor — w większym stopniu u-

względniłyą specyficzne właściwości danyh gałez, produkcji, i to zarówno przy określaniu podstawowej rentowności, jak i stopy udziału w zyskach, co pozwala na ściślejsze sprecyzowanie warunków równego startu dla wszystkich przedsiębiorstw. Zlikwidowanie dotacji państwowych usunęło przy tym nastrój niepewności, panujący dotąd w szeregu przedsiębiorstw, gdyż umożliwiało im to pełniejszą orientację we wszystkich elementach wpływających na wielkość rentowności.

Nowym zaś czynnikiem, jaki został w 1958 r. do systemu wprowadzony, jest uzupełnienie kryterium uzyskiwania prawa do udziału w zyskach dodatkowymi warunkami (np. wykonania planu eksportu, opracowania norm zużycia materiałów, zmniejszenia ilości odpadków itp.). W przypadkach, kiedy przedsiębiorstwa nie spełnia postawionych im dodatkowych warunków, możliwe jest obniżenie udziału w zyskach o 5 do 50 proc. Przepis ten ma na celu zapobieżenie możliwości osiągnięcia wzrostu rentowności w sposób narażający na szwank interesy gospodarki narodowej”.

Artykuł swój dr. Kardos kończy stwierdzeniem, że działanie systemu udziału w zyskach jest jeszcze bardzo krótkie i dlatego trudno jest wymagać, aby wszystkie trudne, związane z nim problemy zostały już w pełni rozwiązane. Do tego potrzebne jest przynajmniej kilku letnie doświadczenie. Należy jednak sądzić, że w miarę upływu czasu wiele nie rozwiązanych jeszcze problemów znajdzie właściwe rozwiązanie. „Jest to tym bardziej pewne, że wprowadzenie z dnem 1 stycznia 1959 roku nowego systemu cen zadania te znacznie ułatwi i sprętyje skuteczność działania systemu udziału w zyskach”.



Przemysł okrętowy w Anglii w niebezpieczeństwie

Pod względem produkcji statków Anglia w 1958 roku została zepchnięta na trzecie miejsce.

Trzy lata temu na pierwsze miejsce w budownictwie okrętowym wysunęła się Japonia, a obecnie drugie miejsce zajęła Niemiecka Republika Federalna. Według danych Lloyd's Register Japonia w 1958 roku wodowała 2036 tys. ton brutto, NRF — 1459 tys. ton, Anglia zaś — 1393 tys. ton. Tonaż japoński nie dorównuje tonażowi wodowanemu w 1957 roku, podczas gdy tonaż NRF podnosi się z roku na rok. Wodowany tonaż angielski utrzymuje się od kilku lat na poziomie ok. 1,4 miliona ton rocznie, chociaż roczna zdolność produkcyjna stoczni angielskich przekracza 1,75 mln ton.

Stocznie niemieckie mogą budować obecnie statki wszelkiego typu, w skali prawie równie szerokiej, jak stocznie angielskie. Natomiast stocznie japońskie wyspecjalizowały się w budowie głównie statków towarowych określonych typów. Dlatego fachowe koła angielskie konkurencję niemiecką uważają za bardziej niebezpieczną od japońskiej.

Wielkim zaniepokojeniem opinii angielskiej zapawa gwałtowny spadek nowych zamówień. W roku ubiegłym wyniły zamówienia na 144 statki o pojemności 497 tys. ton brutto. W porównaniu z 1957 tys. ton zamówionych w 1957 roku i większymi jeszcze zamówieniami w dwóch latach poprzednich, zamówienia 1958 roku wyglądają nieomal katastrofalnie.”

Konkurencja błą Anglię znacznie krótszymi terminami dostaw, dogodniejszymi warunkami kredytu oraz większą ruchliwością w zdobywaniu nowych zamówień.

(HP)

Bezrobocie w USA

Począwszy od kwietnia 1958 roku produkcja w USA wzrasta, bezrobocie jednak utrzymuje się ciągle na wysokim poziomie, a datująca się od czerwca poprawa na rynku pracy uległa w grudniu pogorszeniu. Liczba bezrobotnych w stosunku do listopada wzrosła o 275 tys. osób osiągając 4,1 mln osób, co stanowi 6,1 proc. całej siły roboczej USA.

Departament Pracy tłumaczy wzrost bezrobocia w grudniu wyjątkowo surową pogodą, co spowodowało masowe zwalnianie robotników zajętych w rolnictwie i budownictwie. Ekonomici jednak amerykańscy, np. Samuelson, nie negując sezonowego charakteru wzrostu bezrobocia twierdzą, iż na wysoki poziom bezrobocia w USA wpływa szereg czynników stałych.

Przed wszystkim przrost naturalny ludności w USA jest duży i rokrocznie gospodarka narodowa amerykańska staje przed zadaniem wchłonięcia 500 tys. nowych sił roboczych.

Następnie przedsiębiorstwa przy podnoszeniu produkcji wolą raczej przedłużać czas pracy robotników już zatrudnionych niż angażować nowych.

H. P.

Syria buduje kolej przy pomocy ZSRR

W ramach radziecko-syryjskiego układu o pomocy z 1957 roku Syria jak oświadczył Nureddin Kubaia, przewodniczący Syryjskiej Rady Wykonawczej, przystępuje do budowy linii kolejowej o długości ok. 700 km z portu Latakia do miasta Jezira. Decyzja o budowie wymienionej linii kolejowej zapadła podczas niedawnej wizyty w Syrii grupy radzieckich ekspertów.

Budowa kolei, której koszt oblicza się na 450 mln funtów syryjskich, potrwa około 6 lat.

H. P.

Handel Japonii w 1958 roku

Eksport japoński w 1958 roku w stosunku do roku poprzedniego, według danych urzędowych, zwiększył się o 0,6% podczas gdy wzrost w 1955 roku wyniósł 23%, w 1956 roku = 24%, w 1957 roku = 14%.

W porównaniu z 1957 rokiem handel zagraniczny Japonii w 1958 roku kształtował się następująco (w mld dol.): eksport = 2876 (w 1957 roku = 2856), import = 3032 (1957), saldo ujemne = 156 (1957). Ponadto, iż Japonia pod względem budownictwa okrętowego zajmuje obecnie pierwsze miejsce w świecie, wywóz statków w roku ubiegłym jak również tkanin bawełnianych i włókien sztucznych poważnie się zmniejszył; natomiast zwiększył się eksport stali, wyrobów metalowych i ryby.

Znaczny spadek importu został spowodowany ogólnym osłabieniem siły nabywczej gospodarki japońskiej oraz daleko posuniętymi restrykcjami dewizowymi.

Zmniejszył się przede wszystkim import produktów naftowych a następnie hawajny, wełny, rudy żelaznej, węgla, pszenicy i soli.

(HP)



D. KWIATKOWSKA
J. ZALEWSKI

W marksistowskiej teorii rozwoju kapitalizmu prawo spadkowej stopy zysku zajmuje wyjątkową pozycję; pokazuje ono, bowiem, że w produkcji kapitalistycznej tkwią wewnętrzne sprzeczności, hamujące jej nieograniczony rozwój i prowadzące w ostatecznym rachunku do kryzysów ekonomicznych. Wiążąc spadkową stopę zysku ze spadkiem stopy akumulacji, Marks pokazuje historyczną ograniczoność tego ustroju i uzasadnia nieuchronność jego upadku. Upadek kapitalizmu nie jest bynajmniej następstwem spadku stopy zysku, a wraz z tym i stopy akumulacji do zera. Spadek stopy zysku nie stanowi mechanicznej konieczności, lecz tendencję torującą sobie drogę poprzez różne czynniki hamujące. Tendencja ta zamyka proces koncentracji i centralizacji kapitału, zaostża konflikt między kapitałem a pracą i prowadzi, zdaniem Marksa do rewolucji społecznej.

Spadkowa stopa zysku po raz pierwszy została sformułowana przez klasyczną ekonomię angielską. Smith upatrywał jej źródło w nadmiernej ilości kapitału, we wzroście bogactwa, któremu jednakże towarzyszy wzrost wydajności, oraz wzrost zatrudnienia, prowadzący do wzrostu masy zysku, kompensujący z nadwyżką spadek stopy zysku. Optymistyczne poglądy na rozwój gospodarczy ówczesnej Anglii nie pozwoliły mu dostrzec w spadkowej stopie zysku niebezpieczeństwa dla produkcji kapitalistycznej.

Ricardo poszedł znacznie dalej w tym zagadnieniu wskazując, iż spadkowa stopa zysku stanowi pewną konieczność wynikającą ze wzrostu cen płodów rolnych w Anglii, wzrostu renty i płac normalnych. Skoro rozwój gospodarczy sprowadza się u Ricarda do zagadnienia wielkości zysku w produkcji społecznej, musiało go to doprowadzić do niepokojących wniosków co do perspektyw rozwoju gospodarki kapitalistycznej.

Pewną analogię do spadkowej stopy zysku można znaleźć u Keynesa, w jego tzw. „krajowej efektywności kapitału”. Teza o spadkowej tendencji rentowności kapitału, jako skutku obniżenia i stale rosnącej akumulacji, stanowi jedną z podstawowych myśli przewodnich wiążących się z jego teorią kryzysów i bezrobocia.

Od dłuższego już okresu czasu teoria spadkowej stopy zysku — Marksa, stała się przedmiotem wielu zarzutów i ożywionej dyskusji zarówno ze strony jego zwolenników jak i przeciwników. Nikt na ogół nie neguje spadkowej tendencji stopy zysku, są natomiast różnice, i to dość znaczne, w tłumaczeniu tego zjawiska.

Niektórzy, jak John Strachey, próbują tłumaczyć to w sposób niezwykle uproszczony, wskazując, że „w miarę rozwoju techniki produkcji coraz mniej zużywa się pracy żywej, a coraz więcej pracy przedmiotowej na wytworzenie danej ilości produkcji. Skoro więc wytwarzają się mniej wartości, wytwarzają się również mniej wartości dodatkowej...”, dlatego też występuje spadkowa stopa zysku.

Joana Robinson wskazuje po prostu na wewnętrzną sprzeczność w teoretycznej konstrukcji Marksa, wynikająca — jej zdaniem — z faktu, iż Marks analizuje spadkową tendencję stopy zysku przy założeniu stałości wartości dodatkowej, co pozostaje w sprzeczności z pozostałymi argumentami Marksa. Oto co pisze autorka na ten temat: „Jeśli stopa zysku jest stała, płace realne wzrastają wraz ze wzrostem produktywności pracy. Praca otrzymuje stały udział we wzrastającym produkcie. Dlatego też Marks może przedstawić spadającą tendencję stopy zysku, tylko dzięki porzuceniu argumentu, iż płace realne dążą do stałości”. „2). Skoro tak — pyta dalej J. Robinson — wówczas co dzieje się z jero teorią rosnącego zubożenia mas? Ostatecznie, konkluduje autorka, „drastyczna niekonsekwencja” została przez Marksa przeoczona.

P. Sweezy³⁾ przyjmując w pewnym stopniu podobne stanowisko stwierdza, że wzrost organicznego składu kapitału odbywa się paripassu ze wzrostem stopy wartości dodatkowej. Skoro wzrostowi masy kapitału stałego towarzyszy spadek jego wartości, obu zmiennej (c/v netto i m/v) należy raczej przypisać równordnne znaczenie. Ogólnie biorąc, marksowskie sformułowanie prawa spadkowej tendencji stopy zysku nie może być uznane za bardzo przekonujące, co wynika z zdaniem Sweezy'ego z nie wyczerpującej i niesystematycznej analizy Marksa w III tomie „Kapitału”. Nie negując doniosłości zasadniczej tendencji, Sweezy próbuje wyprowadzić ją z teorii akumulacji kapitału Marksa.

Problem ten został podjęty także przez Romana Rozdolskiego⁴⁾, który stawia sobie zadanie nie tyle doświadczenia słuszności tezy Marksa, ile wykazania niesłuszności zarzutów J. Robinsona i P. Sweezy'ego. Autor udowadnia, iż początek 13 rozdziału III tomu „Kapitału” wydaje się potwierdzać tezę o stałości m/v, dalej jednak Marks to założenie znosi, wskazując, że w ostatecznym rachunku stopa zysku spada nawet przy rosnącej stopie wartości dodatkowej. W świetle teorii Marksa, autor próbuje wyjaśnić dlaczego wzrost organicznego składu kapitału jest szybszy aniżeli wzrost stopy wartości dodatkowej, używając następujących argumentów:

— Mimo wartościowego spadku kapitału trwałego, nasycenie maszynami jest tak wielkie, że, wzrasta suma wartości tego kapitału,

O spadkowej stopie zysku

MIECZYSLAW NASIŁOWSKI

— Zużycie surowców wzrasta proporcjonalnie do wzrostu wydajności pracy, zaś ich wartość również wzrasta, choć wolniej niż ich masa, ze względu na trudności mechanizacji produkcji surowców (czynnik przyrody) i występowanie renty gruntuowej.

— Stopa wartości dodatkowej wzrasta wolniej, aniżeli organiczny skład kapitału, gdyż wartość siły roboczej nie spada w tym samym stosunku co wzrasta wydajność pracy.

— Przy wysokiej stopie zysku dalszy wzrost organicznego składu kapitału przynosi coraz mniejsze efekty, bowiem niemożliwe jest sprowadzenie niezbędnego czasu do zera.

W sumie, stwierdza autor, argumenty krytyki oparte są na niesprawdzonym założeniu, iż w długim okresie czasu całkowity wzrost organicznego składu kapitału jest kompensowany przez potanieńnię elementów kapitału stałego, a w szczególności przez wzrost stopy wartości dodatkowej.

Cechą charakterystyczną całej niemałej dotychczasowej dyskusji było to, że akceptowano, lub odrzucono argumenty Marksa przeważnie w oparciu o jego pewniki. Sam Marks wysuwając tezę o spadkowej tendencji stopy zysku nie udowodnił jej materiałem statystycznym, ograniczając się jedynie do liczbowej ilustracji na bazie czysto hipotetycznych danych. Statystyka w owym okresie nie była na tyle rozwinięta, by umożliwiała weryfikację długookresowego trendu stopy zysku. Obecnie nagromadzony został bogaty materiał statystyczny (szczególnie w czołowych krajach kapitalistycznych) i najwyższy już czas, aby — jak mówił Fr. Bacon — polizować koniowi zęby, zamiast kontynuować spekulację co do ich liczby. Próba takiej weryfikacji w oparciu o statystyczny materiał zaczerpnięty ze Stanów Zjednoczonych podejmuje amerykański marksista J.M. Gillman w swojej najnowszej pracy pt. „The Falling Rate of Profit” (London 1957 str. 160). Autor stawia w tej pracy dwa zasadnicze problemy, na które usiłuje znaleźć odpowiedź:

1. Czy możemy przyjąć, że postęp techniczny musi zawsze oznaczać wzrost organicznego składu kapitału, przynajmniej w długim okresie czasu?

2. Czy możemy przyjąć stałą stopę wartości dodatkowej (m/v) przy założeniu wzrostu organicznego składu kapitału (c/v)?

Badanie swoje autor rozpoczyna od statystycznej analizy c/v, ujmując ją w czterech zasadniczych wariantach.⁵⁾

Chociaż poziom stosunku c/v jest różny przy różnych wariantach, ogólna tendencja jest w zasadzie taka sama i przedstawia się następująco:

1. W latach 1849—1919 organiczny skład kapitału wykazywał wyraźną tendencję rosnącą (z 2,3 do 3,8), chociaż wolniejszą w porównaniu do hipotezy Marksa, lecz mimo wszystko zgodnie z jego przewidywaniami.

2. W latach 20-tych następuje stabilizacja mniej więcej na poziomie osiągniętym w 1919 r.

3. Poważny wzrost c/v w okresie kryzysu i depresji w latach 1930—33, a następnie powrót do poziomu z lat 20-tych.

4. Podczas II wojny światowej następuje ostry spadek c/v, na skutek poważnego wzrostu zatrudnienia (wzrostu współczynnika zmianowości) i wyższego poziomu płac.

5. W okresie powojennym następuje bardzo powolny i stopniowy wzrost stosunku c/v, lecz nie osiągający poziomu z okresu przedwojennego. Stopa wartości dodatkowej w ciągu 40 lat (1850—1890) wahała się w granicach 100%. Pod koniec XIX w. wzrosła ona do poziomu 145%—150%, który się utrzymuje aż do połowy lat 20-tych, po czym rośnie ona nadal osiągając najwyższy swój poziom w 1933 r. (184%).

Co się tyczy stopy zysku (p) — interesuje nas głównie wariant 4-ty obejmujący okres 1880—1952 — to do roku 1919 systematycznie spadała (z 69% do 29%). Począwszy jednak od lat 20-tych, nie znajdujemy dowodów na poparcie marksowskiego prawa spadkowej tendencji stopy zysku, obserwujemy bowiem powolny jej wzrost (szczególnie szybki w latach 20-tych: z 18% w 1921 r. do 36% w 1929 r.).

W sumie wnioskuje Gillman, do 1919 r. przewidywania Marksa były całkowicie słuszne. Natomiast w późniejszym okresie organiczny skład kapitału pozostał w zasadzie stały, lub nawet nieznacznie spadł, stopa wartości dodatkowej dość wyraźnie wzrastała, zaś stopa zysku zamiast spadać, wykazywała nieznaczna tendencję do wzrostu.

W świetle badań pozostają do wyboru dwa alternatywne wnioski:

1) albo odrzucić to prawo, stwierdzając, że około lat 20-tych bieżącego stulecia przestało ono działać,

2) albo podjąć próbę nowego sformułowania problemu, stosownie do nowych warunków produkcji i realizacji jakie pojawiły się w Ameryce w początkach XX wieku.

Autor wybiera drugą alternatywę, zwracając uwagę, iż monopoliz-

ści szukają dróg zwiększenia zysku w drodze eliminacji konkurencji i doskonalenia technologii produkcji. Nowa technologia przyczynia się do minimalizacji zużycia kapitału zarówno w drodze oszczędności kapitału trwałego, jak również lepszego wykorzystania surowców. Wszelkie innowacje jak i sama automatyzacja mają, zdaniem autora, w chwili obecnej równocześnie charakter praco-oszczędny, jak i kapitało-oszczędny. Tłumaczy to, dlaczego w latach największych inwestycji kapitałowych w historii Ameryki (1946—1953) organiczny skład kapitału nie wzrósł ponad jego poziom z okresu pierwszych lat II wojny światowej. Te jakościowe zmiany w technologii i organizacji produkcji stwarzają możliwość wzrostu stopy wartości dodatkowej, bez odpowiedniego wzrostu organicznego składu kapitału.

We wczesnym okresie kapitalizmu, o którym mówi Marks, wartość dodatkowa poza procentem i rentą była w zasadzie w całości własnością kapitalisty, który był jednocześnie przedsiębiorcą, pozostałe koszty były minimalne. W miarę rozwoju kapitalizmu (szczególnie w epoce panowania monopolu) wzrastają trudności w realizacji, a w związku z tym rosną koszty realizacji. Wzrasta również udział państwa w wartości dodatkowej. Te rosnące „nieprodukcyjne wydatki” (które autor określa symbolem „u”) pochłaniają poważną część (m) i oddziałują na spadek wartości dodatkowej otrzymywanej przez kapitalistę. W związ-

dokonczenie
ZE STRONY ➔ 3

za przekroczenie planu produkcji itp.

O partycypowaniu kierowników w sumie, o jaką zmniejszenie zostały stawki ubezpieczeniowe dzięki obniżeniu wskaźnika wypadkowości — nie można nawet mówić, z tego choćby względu, że stawka jest sztywna.

Operowanie stawką ubezpieczeniową, zapewnienie możliwości zwiększenia lub zmniejszenia wysokości stawki ubezpieczeniowej w zależności od realnie istniejących warunków pracy w konkretnym przedsiębiorstwie, jest niczym innym jak stworzeniem podstaw do rozpoczęcia generalnego natarcia przeciwko wypadkowości. Jest to początek akcji o zapewnienie zdrowych i bezpiecznych warunków pracy. System oparty na nakazach i karach nie zdał egzaminu. Czas to zrozumieć. W lekceważeniu przepisów BHP zasłizliśmy zbyt daleko.

ORGANIZACJA PRACY, A HIGIENA PRACY

Istniejąca służba BHP w pewnym sensie wyręcza kierowników przedsiębiorstw w organizowaniu bezpiecznej pracy. Organizowanie procesu produkcyjnego w sposób eliminujący niebezpieczeństwo zagrożenia zdrowia pracowników należy do personelu inżyniersko-technicznego, jest to jego podstawowym zadaniem. Oddzielenie bezpieczeństwa pracy od procesu wytwarzania ma tylko ujemne skutki i nie może mu zapobiec powołanie jeszcze jednej instytucji kontrolującej, przestrzegającej przepisów o chrony pracy. Nie przypadkowo o tym wspominam. Wystarczy bowiem przejrzeć roczniki statystyczne z kilku ubiegłych lat, aby z całą odpowiedzialnością stwierdzić, że przynajmniej 60% wypadków ma u swego podłoża fatalną organizację pracy. A to jeszcze raz potwierdza konieczność połączenia zagadnień bezpieczeństwa pracy ze sprawami organizacji produkcji.

Higiena przemysłowa jest, niestety, białym polem. Czas najwyższy zacząć je zapelniać. Higiena — to przede wszystkim inwestycje. I to bynajmniej nie tylko typu: łazienki, WC. Przemysł nasz nie jest nio dostatecznie przygotowany dla podjęcia szerokiej produkcji urządzeń klimatyzacyjno-ventylacyjnych. Nieliczne przedsiębiorstwa produkujące przeważnie precyzyjne i skomplikowane urządzenia, pracujące w warunkach urągających nowoczesnej technice. Poza tym projektowanie, wytwarzanie i montaż są oddzielone od siebie Zakłady te związane są jedynie kłopotliwymi kompetencyjnymi na temat „kto winien” wykonania wadliwie działającego urządzenia.

Niezależnie od tego, istniejąca baza techniczna pozwala zaledwie na wyposażenie nowobudowanych przedsiębiorstw w instalacje klimatyzacyjne i wentylacyjne. Nie pozwala na nawet marzyć o stopniowym usuwaniu braków w tej dziedzinie w istniejących już zakładach przemysłowych.

Braki te powiększamy — zaledwie 20% urządzeń klimatyzacyjnych wyprodukowanych w latach 1950 — 1956 działo się prawidłowo.

Wokół spraw „świeżego powietrza” narosło tyle nieporozumień i trudności, że już w 1954 r. uznano za niezbędne uregulowanie ich

ku z tym proponuje on przeformułować prawo spadkowej tendencji stopy zysku dla okresu monopolistycznego w następującej postaci (m — u) : c — obejmujące cały zainwestowany kapitał).

Jeśli w wolnokonkurencyjnym kapitalizmie podstawa prawa leżała w szybszym wzroście c/v w stosunku m/v, to w kapitalizmie monopolistycznym c/v jest względnie stabilne, zaś podstawa prawa spadkowej stopy zysku leży w szybszym wzroście (u) w stosunku do (m) (czyli malejącej różnicy m-u). Świadczą o tym poniższe dane: U (w procentach do m) wynosiło 1919 r. — 50%, w 1929 r. — 68%, i w 1939 r. — 69%. Stopa wartości dodatkowej netto (m-u) : c spadała w odpowiednich latach z: 67% do 55% i 46%.

Stopa zysku (przed potrąceniem podatku dochodowego (wynosiła: w 1919 r. — 15,4%, w 1929 r. — 12,5%, a w 1939 r. 11,1%). Z tego wynika — konkluduje autor — iż w oparciu o starą formułę Marksa, występuje rosnąca stopa zysku po 1919 roku. Kiedy zmodyfikowaliśmy tę formułę — pierwotna tendencja zachowuje swą moc.

Poza tym należy nadmienić, że przyczynymi powiązania między poszczególnymi elementami formuły Marksa są czysto mechaniczne: gdy c/v wzrasta, a m/v nie zmienia się, m/c musi spadać. Klucz do odpowiedzi, dlaczego Marks przyjął stałą stopę wartości dodatkowej leży — zdaniem Gillmana — w przeciwdziałających siłach rządzących wytwa-

rzaniem i realizacją wartości dodatkowej. Poprzez wzrost organicznego składu kapitału kapitaliści dążą do maksymalizacji wartości dodatkowej w drodze wzrostu produktywności pracy. Temu towarzyszy redukcja zatrudnienia, lub co najmniej mniejszy wzrost zatrudnienia w stosunku do akumulacji. W ten sposób rosnący organiczny skład kapitału powoduje, iż zapotrzebowanie rynku na środki konsumpcji nie rośnie tak szybko jak produkcja, co zwiększa trudności realizacji wartości dodatkowej. W kapitalizmie wolnokonkurencyjnym prowadziło to do obniżki cen, która uniemożliwiała wzrost stopy wartości dodatkowej pomimo wzrostu organicznego składu kapitału.

W kapitalizmie monopolistycznym: automatyzacja i inne kapitało-oszczędne innowacje zwiększają wprawdzie wartość dodatkową w stosunku do powoli rosnącego organicznego składu kapitału, lecz jednocześnie towarzyszy temu potężny wzrost nieprodukcyjnych wydatków, pochłaniających poważną część wartości dodatkowej. A zatem wzrost organicznego składu kapitału nie powoduje automatycznego spadku stopy zysku.

W zakończeniu swolch rozważań autor konkluduje: — pierwsze założenie Marksa, iż postęp techniczny zawsze prowadził do wzrostu organicznego składu kapitału musi zostać poważnie zmodyfikowane wobec jakościowych zmian, które zaszły w strukturze gospodarki kapi-

talistycznej w okresie imperializmu. Drugie założenie (stała stopa wartości dodatkowej) jest na ogół ważne zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i historycznej.

Ocena pracy Gillmana wymagałaby przede wszystkim szczegółowego rozpatrzenia metody statystycznej, od której w ostatecznym rachunku uzależnione są wnioski autora. Chociaż ryzykowne wydaje się uogólnianie wniosków na podstawie wyłącznie badania przemysłu (USA) prac, naszym zdaniem, należy uznać za wartościowy przyczynek, posuwający naprzód dotychczasowy stan dyskusji nad marksowskim prawem spadkowej stopy zysku. Wnosi on jakościowo nowy element do tej dyskusji w postaci bogatego materiału dowodowego i zasługuje na szersze zainteresowanie ze strony ekonomistów-teoretyków.

¹⁾ The Nature of Capitalist Crisis, str. 242.

²⁾ An Essay on Marxian Economics, str. 36.

³⁾ Teoria rozwoju kapitalizmu Rozdział VI. Znikłowa tendencja stopy zysku, str. 154—173.

⁴⁾ Kyklos. Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften 4/1957. Na marginesie najnowszej krytyki marksowskiego prawa spadkowej tendencji stopy zysku.

⁵⁾ 1. Zużyty kapitał stały bez amortyzacji. 2. Zużyty kapitał stały z uwzględnieniem amortyzacji. 3. Ogólny zasób kapitału trwałego. 4. Ogólny zasób kapitału stałego. Wszystkie ewidencjonowane w cenach bieżących. Najbardziej wiarygodnym Gillmana i zgody z Marksem jest wariant 4.

Aby nie zaczynać znów od początku

w formie uchwały Rady Ministrów. W tym właśnie roku przypada piąta rocznica podjęcia prac przez pierwszą komisję, która miała przygotować projekt uchwały rządowej. Przyczyna tak przewlekłego załatwiania tej sprawy nie jest brak rozsądnych wniosków opartych o konkretnie istniejącą sytuację, ani brak ludzi dobrej woli. Na przeciaganiu w nieskończoność rozwiązanią spraw poprawy stanu techniki wentylacyjnej zawazyła biurokracja wielu szacownych instytucji. Projekt uchwały rządowej jest wreszcie gotowy i po opinii Rady do spraw Techniki będzie wkrótce przedłożony rządowi.

Wnioski obecnie opracowane zmierzają do kompleksowego rozwiązania problemu „świeżego powietrza”, postulują stworzenie ram organizacyjnych dla przemysłu wentylacyjnego oraz bazy technicznej opartej o wyspecjalizowane przedsiębiorstwa dysponujące stacjami pomiarowymi i nowoczesnym parkiem maszynowym. Aby zapewnić dobry poziom projektów trzeba — zdaniem komisji — zweryfikować pracowników zajmujących się obecnie opracowaniem projektów wentylacyjnych, a najwyższe kwalifikowanych zatrudnić w 24 biurach projektowych, powołanych w miejsce dotychczasowych... 90. Powołanie specjalnych przedsiębiorstw remontowych pozwoli na sprawne przeprowadzenie remontów tam, gdzie są one niezbędne. Ponieważ znaczna część nieczynnych instalacji wymaga tylko zmiany niektórych części — planuje się zobowiązywanie przedsiębiorstw do dostarczania części zamiennych do produkowanych przez nie urządzeń i elementów instalacji wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

Wprowadzenie w życie projektowanej uchwały rządowej umożliwi wykorzystanie tworzonej obecnie bazy technicznej dla rozwinięcia w kraju produkcji urządzeń odpływających. W zapytaniu powietrza biermy bowiem wszystkie rekordy europejskie. Potwornie zaniedbana atmosfera w miastach przemysłowych jest wynikiem nieprzejętych zasad higieny przemysłowej, lekceważenia jej, niedostrzegania skutków, jakie przynosi. A rezultaty te — to szkody biologiczne i szkody rolnicze. Jaką one mają rangę w naszym społeczeństwie? Nie podobna odpowiedzieć na to pytanie, w sposób pozwalający uniknąć truizmów, a równocześnie bez uczucia zażenowania. Sprawę można rozwiązać poprzez przyznanie radom narodowym daleko idących uprawnień, aż do zamknięcia zakładów przemysłowych. A taka konieczność nie wątpliwie wyłoni się w wielu przypadkach, jeśli uzna się znany powszechnie fakt, że produkcja osiągnięta kosztem zdrowia ludzkiego jest społecznie niesłuszna.

W przeciwnieństwie do zapewnienia bezpiecznej pracy, którą można osiągnąć przez poprawienie stanu organizacji pracy w przedsiębiorstwach, i uruchomienie bodźców ekonomicznych — uregulowanie sprawy „świeżego powietrza”

zależy, obok stworzenia pewnych bodźców przede wszystkim od rozwiązania dwóch spraw. A mianowicie, chodzi głównie o ustalenie, kto ma finansować całą tę akcję w przedsiębiorstwach, które są nierentowne. W ogóle zaniedbanie w dziedzinie „świeżego powietrza” są tak wielkie, że tylko w sporadycznych wypadkach przedsiębiorstwa będą mogły instalować urządzenia klimatyzacyjne i wentylacyjne z własnych funduszy. Dobro sprawy wymaga chyba utworzenia specjalnego funduszu.

Ale kto ma odpowiadać za stan higieny przemysłowej? Czy związki zawodowe, którym ta dziedzina jest obca i nieznana, jako że jest częścią składową tego, co nazywamy postępem technicznym?

Niewątpliwie na miejsce technicznej Inspekcji Pracy należałoby stworzyć aparat kontrolny przy ZUS, który w drodze podwyższania i obniżania stawek ubezpieczeniowych mógłby skutecznie oddziaływać na polepszenie warunków bezpieczeństwa i higieny pracy w przedsiębiorstwach, co przy istnieniu Społecznej Inspekcji Pracy pozwoliłoby dość radykalnie likwidować nie-

bezpieczeństwo zagrożenia, zdrowia i życia ludzkiego. Wydaje się jednak, że niezależnie od tego powinna powstać centralna komórka koncepcyjno-administracyjna, opracowująca i kierująca całokształtem techniczno-organizacyjnych zagadnień składających się na ten ważny społecznie i gospodarczo problem.

Możliwe, że taka komórka, a do jej spraw należałoby także opracowanie normatywnych urządzeń zabezpieczających, mogłaby powstać przy Radzie do Spraw Techniki. Być może, że jej miejsce jest w Komisji Planowania. Jedno jest pewne — potrzeba utworzenia organu centralnego prowadzącego z ramienia rządu odpowiednią politykę w obronie życia i zdrowia ludzi. Bez organu wyposażonego w poważne środki finansowe i administracyjne uporażdkowanie nawet jednej tylko, wycinkowej sprawy — polepszenia techniki wentylacyjnej spełnia na niczym. Stanie się kolejnym aktem papierowym. Aby po kilku latach można było zacząć wszystko od początku.

BARBARA WIŚNIEWSKA



Baum Warren C. „The French economy and the state”. Princeton 1958. Princeton university press, str. 391.

Autor omawia zagadnienie wpływu aparatu państwowego Francji na gospodarkę po drugiej wojnie światowej. W części pierwszej omówiono zostały ogólne zagadnienia polityki gospodarczej rządu francuskiego m. in. program odbudowy gospodarczej, problem inwestycji, plan Monnetta i inne problemy ogólne. W dalszym ciągu autor omawia zagadnienia kontroli finansów, polityki monetarnej i finansowej, polityki fiskalnej i kredytowej oraz problem polityki handlowej i bilansu płatniczego Francji. W następnych częściach książki omówiono stosunek państwa do różnych

dziedzin gospodarki. Omówiono tutaj stosunek państwa do finansów publicznych, do przedsiębiorców, rolę państwa w regulacji interesów i politykę rolną stosowaną przez rządy francuskie.

Brand W. „The struggle for a higher standard of living. The problem of the underdeveloped countries”. Hague 1958. W. Van Hoeve L. T. D. str. 438.

Teoretyczno — praktyczne studium na temat gospodarczych krajów zafolanych. W części pierwszej omówiono proces rozwoju gospodarczego i czynniki sprzyjające temu rozwojowi jak dochód i jego podział, rolnictwo, kapitał, praca, organizacja i kierowanie gospodarką. W części drugiej omówiono zagadnienia konsumpcji, inwestycji prywatnych, handlu zagranicznego, finansów sektora prywatnego oraz przyczyn i skutków inflacji. Trzecia część książki poświęcona jest analizie międzynarodowych zasobów finansowych. Szeroko omówiono tutaj zagadnienie publicznych i prywatnych inwestycji zagranicznych. W książce przytoczono przykłady z różnych krajów zafolanych pod względem gospodarczym.

Hapce William A. „African economic development”. New York 1958. Harper & Brothers, str. 307.

Analiza rozwoju gospodarczego Afryki. Autor omawia rozwój przemysłu, rolnictwa i transportu w poszczególnych krajach i strefach Afryki. Szczegółowo omówiono rolę inwestycji rozwiniętych krajów kapitalistycznych (głównie Stanów Zjednoczonych) w życiu gospodarczym Afryki.

ZYCIE
GOSPODARSTWA 9

AUTORYTET NIERENTOWNOŚCI

Odkąd wyniki finansowe stały się niezależnym kryterium oceny sprawności personelu, źródłem funduszy własnych, a w szczególności premii z zysku — przywykło się do góry zakładać, że zainteresowanie w tych wynikach wpływa decydująco na działalność przedsiębiorstwa. Założenie to nie bierze w rachubę fakt, że system ocen działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa, łącznie z bodźcami płacowymi, związany jest przede wszystkim z planem. Bodźce z zysku nie mają jeszcze takiego silnego autorytetu, jak bodźce związane z planem i siłą rzeczy większość konfliktów powstających ze sprzecznego działania tych dwóch kategorii bodźców rozstrzygana jest na korzyść planu. Szczególnie wyraźnie widać to na przykładzie asortymentów nierentownych. Każda jednostka produkcyjna tych asortymentów obniża zysk przedsiębiorstwa i pogarsza proporcje pomiędzy wartością produkcji a kosztami własnymi.

W połowie 1958 r. Ministerstwo Przemysłu Lekkiego zebrało interesujący materiał ankietowy (za 1957 r.) z pięćdziesięciu podległych sobie przedsiębiorstw, zawierających odpowiedzi na następujące pytania:

1. Ile produkcji nierentownej zaplanowano?
2. Ile wykonano?
3. Jaką stratę z tego tytułu poniosło przedsiębiorstwo?
4. Jakie były przyczyny niewykonania zaplanowanej produkcji nierentownej?

Z nadesłanych odpowiedzi wynikało, że w przeważającej ilości przedsiębiorstw (36) występowało zjawisko wykonywania i przekraczania planów produkcji nierentownej. W trzynastu przedsiębiorstwach tendencja, ta wystąpiła równocześnie we wszystkich produkowanych asortymentach nierentownych, w pozostałych 25 przedsiębiorstwach wykonanie i przekroczenie planów produkcji nierentownej występowało jako wypadkowa znaczącego przekraczania planów w jednych asortymentach i niewykonania w innych.

W minimalnej ilości przedsiębiorstw (5) plany produkcji nierentownej były wykonywane, lecz nie przekraczane. Tylko więc w tych nielicznych przedsiębiorstwach można mówić o występowaniu obok siebie autorytetu planu i respektowania zasady rentowności.

Pośród 14 przedsiębiorstw nie wykonujących planów produkcji nierentownej tylko w pięciu przypadkach niewykonanie dotyczy wszystkich asortymentów nierentownych. W pozostałych przedsiębiorstwach ogólnemu niewykonaniu planu towarzyszyły sporadyczne przypadki znacznych przekroczeń.

Duży udział przedsiębiorstw, w których ogólnie wykonanie produkcji nierentownej było wypadkową

sprzecznych tendencji — sugeruje, że o wykonaniu planu decydowały głównie kryteria techniczne. W rezultacie wynik finansowy przedsiębiorstwa stał się niespodzianką dla samego przedsiębiorstwa i jego załogi.

Podobne refleksje nasuwają odpowiedzi na cztery pytania ankiety. Ani w jednym przypadku nie próbowano uzasadnić niewykonania planu nierentownością asortymentu. Zawsze występowała jakaś obiektywna przyczyna. Nieprzystosowanie parku maszynowego, brak siły roboczej, nieterminowe dostawy surowca, zmiany planów operacyjnych w stosunku do planów rocznych itp.

W wyjaśnieniach przedsiębiorstw dominuje ton głębokiego poczucia winy się do odpowiedzialności za niewykonanie produkcji nierentownej. Niektóre przedsiębiorstwa obciążają niewykonanie produkcji nierentownej zamieszczały oświadczenia, że równocześnie „Ogółem plan produkcji artykułów nierentownych został ujęty w planie „przekroczony”. W ten sposób chciały uniknąć zarzutu, że są zainteresowane w... rentowności zakładu. Jest rzeczą charakterystyczną, że w przemyśle do dzisiaj jeszcze pokutuje przekonanie, że produkowanie asortymentów nierentownych jest oznaką wysokiego stopnia uspołecznienia pracowników przedsiębiorstwa.

W oparciu o zebrany materiał ankietowy Ministerstwo Przemysłu Lekkiego dokonało szacunkowego obliczenia wysokości dotacji, jaką trzeba by przyznać przedsiębiorstwom dla wyrównania strat poniesionych przy produkcji nierentownej. Okazało się, że dotacje miałyby wynosić około 280 mln zł. W ramach projektowanej dotacji uwzględniono nie tylko poniesione przez przedsiębiorstwa straty, ale również pięcioprocentowy zysk. I dobrze, że skróciło się na pozycjach i wstępnych szacunkach. W przeciwnym razie w przedsiębiorstwach mogłaby nastąpić pogoda za asortymentami nierentownymi w imię wzrostu funduszu zakładowego.

Chociaż materiał ankietowy obejmuje 1957 r., niemniej posiada on aktualną wymowę. Wzrost znaczenia zysku i funduszu zakładowego w 1958 r. następował, obok całego tradycyjnego systemu bodźców ekonomicznych, i do dzisiaj jeszcze pozostaje w głębokim cieniu tego systemu. Niezależnie od tego wciąż obowiązują jeszcze przepisy, że przy ustalaniu odpisów na fundusz zakładowy, bierze się pod uwagę zysk skorygowany w związku ze stratami poniesionymi przy produkcji nierentownej i to zarówno tej planowanej, jak i tej ponadplanowej. W ten sposób rozstrzygnięto konflikt pomiędzy zasadą rentowności, a planem produkcji nierentownej, na korzyść tej ostatniej.

M. M.

Spółdzielnie produkcyjne w INDIACH

JANUSZ BEKSIĄK

suwają się dwa podstawowe zagadnienia:

- 1) Czy rozwój spółdzielczości produkcyjnej może usunąć bolączki indyjskiego rolnictwa, 2) Reformy agrarne, perspektywy uspołecznienia wsi.

Pierwszy problem został szczególnie ostro postawiony w dwu artykułach. W obu analizę rozpoczyna sformułowanie kryteriów wprowadzania nowych form gospodarki. H. B. Shivamagali uważa, że wybrany system gospodarowania musi zapewniać: a) sprawiedliwość społeczną czyli równość, b) wolność

zysku. Jednakże również indywidualne gospodarstwa rodzinne mogą realizować ten postulat przy zastosowaniu pewnych środków hamujących koncentrację ziemi, np. poprzez ustalenie pułapu wielkości gospodarstwa. Wzrost może być zmniejszony również przez ustalenie minimalnych plac itp.

Decydującym czynnikiem jest efektywność ekonomiczna oraz stopień swobody, jaki dana forma gospodarstwa chłopom. Autor twierdzi, że jednak efektywność nie rozstrzyga jeszcze o wyborze, gdyż wieś może zdecydować się na mniejsze korzyści ekonomiczne przy utrzymaniu większej swobody osobistej. Dotychczasowe zaś doświadczenia Indii i innych krajów (poczuwają się na Chiny i Polskę) nie dowodzą wyższości ekonomicznej spółdzielni nad dobrze prowadzonymi gospodarstwami chłopskimi.

Sądzi on natomiast, że oczywista wyższość wielkiej gospodarki w dziedzinie mechanizacji, stosowania nowoczesnych metod produkcji, finansowej, inwestycyjnej, w wymiarze rynkowej itp. może być zrealizowana bez pełnego uspołecznienia produkcji w ramach spółdzielczości pomocniczej. Wprowadzenie bowiem wyższych form kooperacji produkcji, wobec małej ich popularności, może spowodować trudności zarządzania oraz gorszą pracę członków.

Autor wyciąga dwa podstawowe wnioski: Pierwszy — spółdzielczość produkcyjna nie powinna być uznawana za formę powszechnie stosowaną. Jest ona konieczna tylko w odniesieniu do gospodarstw karłowatych. Silne natomiast gospodarstwa indywidualne powinny być utrzymane. Drugi — ani spółdzielczość ani gospodarstwo chłopskie nie są w stanie radykalnie rozwiązać problemu przeludnienia wsi — ludność zębna musi odpłynąć do miasta.

Stanowisko N. A. Mujumdar'a wobec spółdzielczości produkcyjnej poważnie różni się od poprzedniego. Dowodzi on również, że gospodarstwa spółdzielcze w Indiach nie osiągnęły przewagi nad silnymi gospodarstwami indywidualnymi. Przyczyną widzi w tym, że w rolnictwie krajów zaciętych kapital

gra w produkcji małą rolę i korzyści produkcji na wielką skalę występują w małym stopniu. Spółdzielnie są „prostym połączeniem ziemi i zarządzania”. Jeśli wziąć zaś jeszcze pod uwagę momenty „psychologiczne”, to brak jest argumentów za likwidacją samodzielnych gospodarstw chłopskich.

Mujumdar uważa, że samodzielne gospodarstwo chłopskie, nie stosujące wyższych, należy przyjąć jako podstawową jednostkę rolnictwa Indii. Struktura rolna Indii oparta na samodzielnej gospodarce chłopskiej winna być uzupełniana różnymi formami spółdzielczości pomocniczej — w dziedzinie mechanizacji, zaopatrzenia, zbytu itp.

Co do gospodarstw opartych na wyższym, autor widzi wyjście w ustaleniu górnej i dolnej granicy wielkości gospodarstw. Górna granica wraz z odpowiednimi środkami ekonomicznymi i administracyjnymi powinna usuwać elementy eksploatacji. Za dolną należy przyjąć wielkość gospodarstwa jednorodzinne. Pozostaje więc problem gospodarstw karłowatych. Gospodarstwa te trzeba łączyć w wielkie spółdzielnie produkcyjne. Ich rozmiar powinien mieścić się w wyznaczonych granicach.

Spółdzielnie takie uważa on za formę przejściową. Na krótką metę jest ona krokiem naprzód, gdyż daje pewne korzyści większej gospodarki, równocześnie przekształca przeludnienie ujętą w jawne. „Jawne bezrobocie przyciąga uwagę rządu i opinii publicznej” i pobudza do podjęcia środków zaradczych. Natomiast na dłuższą metę spółdzielnie te powinny przekształcać się w gospodarstwa jednorodzinne przez odchodzenie rodzin zbędnych do innych zajęć.

Ogólnie należy powiedzieć, że wśród licznych artykułów poruszających omawiany problem stanowisko ostatnio referowane choć bardzo charakterystyczne jest odosobnione. Przeważa pogląd, że rozwój spółdzielczości jest ważnym, choć nie jedynym sposobem rozwiązania kwestii rolniej w Indiach.

W opublikowanych materiałach znajdujemy również ciekawy dwugłos na temat istoty, realizowanych po uzyskaniu niepodległości reform rolnych i ich wpływu na rozwój spółdzielczości produkcyjnej.

S. M. Shah uważa, że reformy te, szczególnie odnośnie systemu dzierżawy i zależności od obywateli, usuwając pewne ujemne strony dotychczasowej struktury agrarnej, sprzyjały rozwojowi spółdzielczości produkcyjnej. Przyczynia się do tego również polityka państwa, polegająca na udzielaniu szerokiej pomocy gospodarce chłopskiej i obronie jej przed wyzyskiem. Polityka ta szczególnie preferuje rozwój różnych form wzajemnej pomocy wśród chłopów i w ten sposób zbliża do uspołecznienia wsi.

N. K. Desai zajmuje inne stanowisko. Według niego zasadniczą treścią dotychczasowych reform było umocnienie indywidualnego gospodarstwa chłopskiego. W tym kierunku działają tendencje do wyrównawczego podziału ziemi, ustalenie „pułapu”, ograniczenia obrotu ziemią, pomoc rządowa chłopom i kolonizacja itp. Polityka ta odpowiada żywotnym interesom chłopów i jest wśród nich bardzo popularna.

W tych warunkach kurs na uspołecznienie wsi staje w sprzeczności z dotychczasową polityką i z dążeniami poważnej części producentów. Autor sądzi, że nie można oczekiwać sukcesów jeśli prowadzi się taką dwóstronną politykę. Jest bowiem wątpliwe, aby drobni producenci, którzy przy pomocy państwa umocnili się jako indywidualni posiadacze, dobrowolnie przeszli do spółdzielni produkcyjnych. Rozwijając więc spółdzielczość nie można będzie, zdaniem autora, uniknąć stosowania elementów przemocy.

- 1) „The Indian Journal of Agricultural Economics” Nr 1, 1958 r., str. 126-127.
- 2) Str. 140.
- 3) Str. 85.

Pierwszy pięcioletni plan gospodarczy Indii zakładał zorganizowanie pewnej liczby rolnych spółdzielni produkcyjnych, głównie w charakterze eksperymentu. W oparciu o ich efekty miały kształtować się wytyczne polityki na dalszy okres.

„Jeśli w okresie Pierwszego Planu pięcioletniego w typowych rejonach różnych stanów powstanie znaczna liczba rozwijających się spółdzielni to w następnym planie pięcioletnim możemy z większym zaufaniem rozszerzać ten sposób produkcji” — głoszą pierwsze uchwaly.

W dokumentach drugiego planu znajdujemy określenie celu długookresowej polityki na wsi. „Głównym zadaniem w okresie drugiego planu pięcioletniego jest poczynienie istotnych posunęć, które by stworzyły trwałą podstawę pod rozwój rolnictwa spółdzielczego, tak aby za około 10 lat znaczna część gruntów rolniczych była uprawiana na zasadach spółdzielczych”. („Report on the Second Five-Year Plan” 1956).

Pewien wpływ na ukształtowanie się powyższego stanowiska miały niewątpliwie propozycje hinduskiej delegacji wysłanej do Chińskiej Republiki Ludowej w celu studiowania spółdzielczości rolniej. Oto jej ważniejsze wnioski. (Podajemy za N.P. Patil'em).

- 1) W ciągu czterech lat do 1960 —61 roku zorganizować około 10 000 spółdzielni produkcyjnych, tak aby jedna przypadła na 50 wsi.
- 2) Gospodarstwa chłopskie powinny być łączone dla wspólnej uprawy w spółdzielniach typu niższego tzw. Joint Farming Societies (Towarzystwo Wspólnej Uprawy Ziemi). Natomiast na ziemi danej przez państwo oraz na gruntach poprzednio nie uprawianych popierać tworzenie spółdzielni wyższego typu „gospodarstw kolektywnych”.
- 3) Na członków należy przyjmować tylko tych, którzy sami będą pracować na roli.
- 4) Zachować prawo własności członków do ziemi.
- 5) Wynagrodzenie za pracę należy, podobnie jak w Chinach, ustalać zgodnie z wydajnością, tj. w oparciu o normy.
- 6) Państwo winno pomagać spółdzielniom i współpracować z nimi.



**AGENCJA REKLAMY I WYDAWNICTW
HANDLU ZAGRANICZNEGO**

WARSZAWA 10, MARSZAŁKOWSKA 124

organizuje centralną kartotekę przedsiębiorstw współpracujących z centralami handlu zagranicznego producentów towarów eksportowych firm usługowych transportowych spedycyjnych itp. — państwowych, spółdzielczych i prywatnych

WSPÓŁDZIAŁAJĄCYCH LUB PRAGNĄCYCH WSPÓŁDZIAŁAĆ Z REZERWEM HANDLU ZAGRANICZNEGO

- **CENTRALNA KARTOTEKA HANDLU ZAGRANICZNEGO** umożliwia przysyłanie zgłoszonym przedsiębiorstwom druków i informacji dot.: eksportu zarówno ze strony producentów i konsumentów krajowych zainteresowanych daną branżą, jak i ze strony klientów i interesantów zagranicznych
- **CENTRALNA KARTOTEKA HANDLU ZAGRANICZNEGO** umożliwia dotarcie handlowej reklamy zagranicznej do polskich przedsiębiorstw oraz reklamy polskich przedsiębiorstw — za granicę.
- **CENTRALNA KARTOTEKA HANDLU ZAGRANICZNEGO** ułatwi przedsiębiorstwom kooperację, wskazując żądane grupy przedsiębiorstw branżowych w całym kraju.

Przekazem pocztowym należy przekazać pod adresem Agpol, Warszawa 10, Marszałkowska 124, złotych 50 za wpis oraz w części przeznaczony na korespondencję zamieścić dokładny adres i w kilku słowach zakres produkcji eksportowej przedsiębiorstwa oraz wyraźnie branżę produkcyjną (metalowa, drzewna, budowlana itd.).

Plan planowi nierówny

Planowanie regionalne jest w Polsce zjawiskiem i nowym i jednocześnie dość starym. Nowym, bo w obecnym swoim zakresie praktycznie istnieje u nas dopiero od roku 1957. Starym, bo w embryonalnych formach istniało już przed wojną, a więc w okresie gdy o gospodarce planowej nikt jeszcze w Polsce nie myślał.

Jest to pewien paradoks. W czasie dwudziestolecia, gdy kapitalistyczna gospodarka rozwijała się żywo — równocześnie powstawały dość liczne plany regionalne, które przy wszystkich swoich wadach i błędach, były dużym osiągnięciem myśli gospodarczej i zyskiwały sobie uznanie za granicą. Teoretyczny plan regionu stołecznego pod nazwą „Warszawa Funkcjonalna” był np. bardzo wysoko oceniony na zjeździe Stowarzyszenia Architektury Nowoczesnej w Londynie w 1934 roku. Inna rzecz, czy owe plany, mające zresztą charakter bardziej programu zagospodarowania przestrzennego niż planu gospodarczego w dzisiejszym znaczeniu tego słowa — miały jakieś realne szanse realizacji. Były to raczej życzenia, których realizacja zależała od tego, czy znajdą się prywatne kapitały, na ich spełnienie. Niemniej pewne praktyczne znaczenie odegrały i owe przedwojenne plany przy budowie Gdyni oraz przy zakładaniu Centralnego Okręgu Przemysłowego, a więc tam, gdzie inicjatywa i udział kapitału państwa w nowych inwestycjach był stosunkowo duży. O zakresie tego planowania może świadczyć fakt, że w roku 1937 objęte

nim było około 50% ówczesnego obszaru Polski.

Po wojnie planowanie regionalne przechodziło różne koleje losu. Początkowo, jako tzw. planowanie zagospodarowania przestrzennego rozwijało się dość szybko, ale jego zakres ograniczony był do sposobu planowania ziemi i rozmieszczenia ludności. W roku 1949 nastąpiła reorganizacja, praktycznie likwidująca planowanie regionalne w szerszym zakresie, czego wyrazem była likwidacja Głównego Urzędu Planowania Przestrzennego. Ta reorganizacja spowodowała zaprzestanie poważnej części powojennego dorobku: wiele niedokończonych studiów i planów przerwaną, nie wykorzystując ich w praktyce, a wyspecjalizowane kadry planowania przestrzennego zostały rozproszone, przy czym szereg osób musiało się przekwalifikować.

W okresie Planu 6-letniego dokonano kilku lokalnych opracowań — niektórych biurach projektowych budownictwa miejskiego. W Krakowie, Katowicach i Łodzi powstały pracownie planów regionalnych, a pod koniec sześciolatki pracownice takie utworzono również w Warszawie, Lublinie i Gdańsku. Szerzeż zmian organizacyjnych i malejące zainteresowanie czynników centralnych tym planowaniem odbiły się jednak ujemnie na jego zakresie i praktycznym wykorzystaniu.

Znaczenie planowania regionalnego wystąpiło dopiero w całej pełni w okresie po VIII Plenum, gdy rozpoczął się okres poważnych zmian w gospodarce, okres decentralizacji. W r. 1957 Rada Ministrów podjęła

dwa uchwały, które włączyły planowanie regionalne do perspektywicznego planowania całości gospodarki narodowej.

Równocześnie ze wzrostem znaczenia planowania regionalnego wystąpiło szereg nowych problemów — poczynając od stosunku tego planowania do planów całej gospodarki narodowej w przekrojach wieloletnich i rocznych, zakresu problematyki, stosunku do planowania terenowego, przestrzennego itp. aż po zagadnienia metodologiczne, pewne konieczne normatywy i wskaźniki syntetyczne wspólne dla wszystkich planów regionalnych. Wiele z tych zagadnień ma nie tylko charakter formalno-metodyczny, ale nawet charakter merytoryczny, mający istotny merytoryczny wpływ na system zarządzania naszą gospodarką oraz na rolę i znaczenie planu centralnego w tym zarządzaniu.

Dobre się więc stało, że Polskie Wydawnictwo Gospodarcze wydało pierwszą, pionierską — niejako książkę T. Mrzygłoda pt. „Planowanie Regionalne”.

Książka ta omawia pokrótce teoretyczne zagadnienia związane z przedmiotem oraz daje zarys aktualnego stanu planowania regionalnego, dokonując krótkiego przeglądu istniejących, obecnie planów. Dalsza część książki jest mniej interesująca dla szerszego kręgu czytelników, gdyż ogranicza się do praktycznych wskazówek dla aparatu planującego, mając charakter instrukcji. Dodać trzeba jednak, że jest to instrukcja bardzo potrzebna i dobrze opracowana.

Autor nie dokonuje w swej pracy większych uogólnień, które wykraczałyby poza zakres zagadnień związanych bezpośrednio z planowaniem regionalnym. Jednak zawarty w jego książce materiał daje do takich uogólnień podstawę.

Pierwsze z nich odnosi się do oceny przeszłości. Plan Sześciolatki, dokonując potężnego skoku w industrializacji kraju jako całości, pozostawił szereg dysproporcji w rozwoju poszczególnych terenów. Poważny wpływ na taki stan rzeczy miało właśnie lekkocważenie w tym okresie planowania regionalnego. Lekceważenie to wynikało z samej ówczesnej koncepcji roli planowania w rozwoju gospodarczym kraju, równocześnie jednak brak planów regionalnych pogłębiał nadmierną centralizację. Wniosek nasuwający się z tego jest oczywisty — równomierny wzrost sił wytwórczych w warunkach budowy socjalizmu nie jest możliwy bez rozróżnienia badań terenowych, a efekty podejmowanych inwestycji mogą ulec poważnemu zwiększeniu przy istnieniu dobrze rozwiniętego planowania regionalnego.

Nie jest to jednak wniosek jedyny. Dotychczasowa praktyka pokazuje, że plany regionalne powstają tam, gdzie istnieje już silne nagrodzenie przemysłu. Przykładowo u nas obecnie najbardziej zaawansowane są plany Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego, woj. krakowskiego, Częstochowskiego Okręgu Przemysłowego, Warszawskiego Okręgu Przemysłowego, Łódzkiego Okręgu Przemysłowego itp. Jest to zupełnie naturalne. Tam gdzie ist-

nieje duża ilość zakładów przemysłowych, miast, osiedli — tam samo życie narzuca nieodparcie konieczność dalszego planowego rozwoju, gdyż w przeciwnym wypadku dochodzi do szeregu ujemnych zjawisk, powodujących — jak np. u nas w GOP — konieczność deplomeracji biernej, a nawet czynnej. Mimo, że jest to zjawisko naturalne, nie świadczy ono jednak wcale, że terenom zapóźnionym w rozwoju plany regionalne nie są potrzebne. Wręcz przeciwnie — brak takich planów powoduje dalsze opóźnienia w rozwoju tych terenów. Tak więc wniosek dalszy — to konieczność rozpoczęcia lub przyspieszenia prac nad planami regionalnymi takich województw, jak: białostockie, olsztyńskie, koszalińskie czy rzeszowski.

Okras ostatnich dwóch lat jest okresem uzmocnionej aktywności rad narodowych. Opracowano szereg tzw. eksperymentów, ogromna jednak większość z nich musiała ulec daleko idącym modyfikacjom, m. in. z powodu zbyt małego uwzględnienia możliwości danego terenu, wynikających z jego warunków naturalnych, dotychczasowych kierunków rozwoju, stanu istniejących inwestycji przemysłowych itp. Taki stan rzeczy niejednokrotnie wywoływał niezadowolone lub zmieszane. Tymczasem podstawowym źródłem był brak racjonalnie opracowanych regionalnych planów rozwoju. Dalszy wzrost zadań gospodarczych i roli rad narodowych wymaga nieodzownego oparcia ich działalności o plan perspektywiczny, uwzględniający zarówno wszystkie

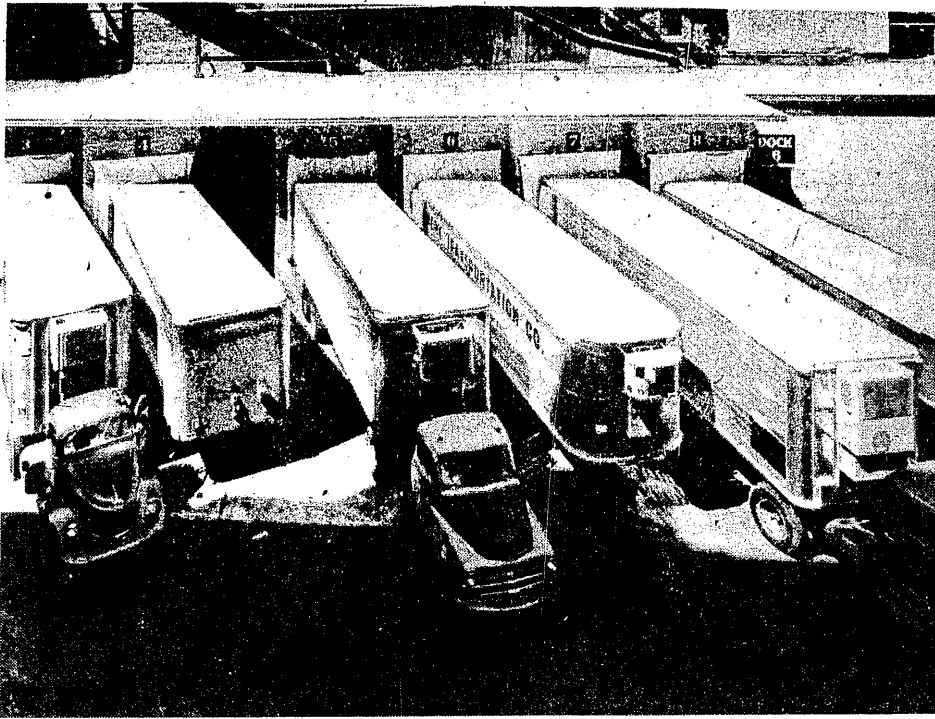
możliwości oraz potrzeby terenu jak i podstawowe założenia perspektywicznego planu ogólnokrajowego. Sprawa ta ma niezwykle istotne znaczenie dla dalszego postępu decentralizacji, dla rozwoju gospodarczych funkcji władz terenowych.

Dodać do tego trzeba, że i praktyczne, bieżące znaczenie takich planów jest niemałe. Ich brak powodował niejednokrotnie takie zjawiska, jak występujące masowo dojazdy do pracy wynikające nie tylko z niezauważenia właściwej lokalizacji inwestycji przemysłowych, ale i mieszkaniowych. Tak np. budowa nowego miasta na Śląsku Nowe Tychy nie została skoordynowana w czasie z budową szybkiej kolei elektrycznej, co powoduje niechęć górników do osiedlania się w tym mieście ze względu na długi czas dojazdu do pracy. Zadaniem bowiem planu regionalnego jest nie tylko koordynacja poszczególnych posunięć gospodarczych w przestrzeni (jak tego chcą dawni specjaliści od planowania przestrzennego), ale i w czasie.

Generalnie rzecz biorąc trzeba stwierdzić, że rozwój planowania regionalnego jest obecnie konieczny. Od niego w dużej mierze zależy będzie dalszy rozwój decentralizacji oraz najwłaściwsze i najbardziej z punktu widzenia ogólnospołecznego efektywne wykorzystanie nowych uprawnień przez rady narodowe.

ANTONI WIĄTROWSKI

*) Większość podanych wyżej faktów pochodzi z tej właśnie publikacji.



Na zdjęciu obok:
Nowoczesny ciężarowy transport
samochodowy w USA

OKO W OKO Z „BIG BUSINESSMEN“

THE ORGANIZATION MAN

STARA IDEOLOGIA I NOWA PRAKTYKA

Spotkania z big business'em daly ciekawą ilustrację starej tezy materializmu historycznego: że świadomość nie nadaje za reguły za bytem, że mimo, iż praktyka już jest inna, ideologia jej twórców — odzwierciedla ciągle jeszcze poprzedni etap historycznego rozwoju, etap już miniony. Wystąpiło to z zabawną plastycznością i jaskrawością w naszych dyskusjach z przedstawicielami amerykańskiego świata gospodarczego.

Ten fakt, że w życiu amerykańskim coraz bardziej dominują wielkie korporacje, instytucje z istoty swej kolektywno-biurokratyczne, że przedsiębiorca — indywidualista, samotny wynalazca, naukowiec etc. etc. stają się z przerażającą szybkością anachronizmem, ma wielokrotne i bardzo daleko sięgające implikacje. Nowy typ człowieka, zwany w USA „the Organization Man“ — jest już faktem. Pracuje on na różnych szczeblach drabiny służbowej jakiejś wielkiej organizacji, „przynależy“ do niej, w mniejszym lub większym stopniu jest „company oriented“, „company conscious“ (przepojony zrozumieniem potrzeb i dążeń korporacji, wyrazem jej poglądów). „Miły, młody człowiek, którego Organizacja przysłała do miasta dla kierowania fabryką jest z reguły diabelnie mało ofensywny. Zamiast dawnej woli w wózgu, wynajmuje się bliższy dom. Prowadzi „Oidsmobile“ zamiast „Cadillaca“ i gdy przychodzi na czwartkowy lunch, więcej słucha niż mówi. Ale tak, czy owak, to on reprezentuje przyszłość.“ (William H. Whyte, Jr., „The Organization Man“, str. 22 A Doubleday Anchor Book, N. Y. 1956).

„The Organization Man“ jest już, lub staje się w szybkim tempie, dominującą postacą amerykańskiego społeczeństwa. Wraz z nim, jakkolwiek po mału i z trudem, rodzi się jego ideologia, „The New Social Ethic“ — nowa etyka społeczna odpowiadająca wymogom i potrzebom wieku koncernów, wieku kolektywno-biurokratycznych gigantów, obejmujących życie gospodarcze i religijne, naukę i ideologię. Świętą socjologię nowego „The Organi-

zation Man“ dał William H. Whyte, Jr. w cytowanej wyżej pracy, która szybko stała się bestsellerem. Począwszy od stopniowego kształtowania się jego nowej ideologii, jej cech charakterystycznych, jej stosunku do etyki protestanckiej, którą po mału wypiera i zastępuje, jego odbicie w powieści, wędrujemy aż do domowych pieleszy „The Organization Man“ — nowych osiedli podmiejskich. Książkę Whyte'a, obok pracy Riesemana, Glazera, Denney'a — „The Lonely Crowd“ (Samotny tłum) — zalecam wszystkim interesującym się Zachodem nie tylko do strony mody i kursu dolara, w tym oczywiście — naszymi wydawnictwom w pierwszym rzędzie.

„The Organization Man“ jest już faktem społecznym i ekonomicznym. Bardzo często jednak ideologia jego reprezentuje tę przeszłość, którą sam wyparł i zwycięsko zastąpił. Odnosi się to również do jego czcigodnych przedstawicieli — kierowników wielkich korporacji. Nigdzie nie spotkałem takich gorących zwolenników laissez-fairyzmu, wolnej konkurencji, nieskrępowanej przedsiębiorczości, jak wśród kierowników typowych... monopolii czy oligopolii.

PAŃSTWO A ŚWIAT GOSPODARCY

Łączy się z tym oczywiście niechęć i obawa przed ingerencją państwa w życie gospodarcze. Ciekawą przyczynę obrazującą zakres roli współczesnego państwa w życiu ekonomicznym stanowi odpowiedź dyrektora „Ferro Corporation“ na list prof. Ben Lewisa z Oberlin College, który w ramach „Economics — in — Action Program“, prosił o wyszczególnienie, z jakimi organami państwowymi (stanowymi i federalnymi) i w jakich epurach przedsiębiorstwo musi się kontaktować w swej codziennej działalności.

Ponieważ lista tych kontaktów obejmuje 3 strony drobnego maszynopisu — nie sposób jej tu reprodukcji w całości. W skrócie przedstawiają się one jak na poniższej tabeli.

Być może, że ta ogólna niechęć do „mieszania się“ państwa w sprawy gospodarcze jest właśnie wynikiem

owych codziennych kontaktów z tymi 45 (słownie: czterdzieści pięć) urzędami różnych szczebli i rodzajów!

Ta powszechna niechęć świata gospodarczego do angażowania się państwa w sprawy gospodarcze, jest tym charakterystyczniejsza, że była wyrażana w okresie gdy gospodarka amerykańska przeżywała głęboką recesję. U „Werner and Swasey“ sprzedaż kształtowała się w I połowie 1958 r. na poziomie 42,8% w stosunku do analogicznego okresu 1957 r. Wykorzystanie mocy produkcyjnej w „Republic Steel“ wynosiło ok. 50—52%. Podobna sytuacja panowała w nielicznych wyjątkami (Lawson Milk Co.) w innych przedsiębiorstwach, które analizowaliśmy. Niemniej jednak — kierownictwa tych przedsiębiorstw były jednocześnie przeciwnie jakim-

kolwiek antyrecesyjnym posunięciem rządu federalnego. Czym można to wytłumaczyć?

1) Nie obawiają się bankructwa. Przede wszystkim przedsiębiorstwa te (z nielicznymi wyjątkami) osiągnęły wielkość, która praktycznie wyklucza realne niebezpieczeństwo bankructwa.

Mniejsze dywidendy dla akcjonariuszy, zahamowanie niektórych inwestycji, ewentualnie nadszarpnięcie rezerw — ale nie ponadto. Natomiast gdy państwo raz zacznie „pomagać“ — nie można się go pozbyć i wtedy, gdy potrzeba tej pomocy dawno już przestała istnieć. A więc long vs. short run point of view — za tymczasową pomoc — bez której też dajmy sobie radę — czekałoby nas potem długotrwałe „użeranie się“ z państwem. Nie, Pięknie dziękujemy! — oto mniej więcej rozumowanie businessu.

2) Wirtuozeria w „obcinaniu“ kosztów zmiennych. Przedsiębiorstwa te mają za sobą przeważnie kilkudziesięcioletnią historię¹⁾, nagro-

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

dosławy i rozpoczynamy zmniejszać produkcję uwzględniając również spodziewane wycofanie części zamówień istniejących. „Cost — cutting technique“, stosowana przez „Warner and Swasey“ jest naprawdę imponująca: gdy „zamówienia netto“ spadły do 48,2% koszty całkowite zostały zmniejszone do poziomu 57% (!) Równocześnie w okresie po II wojnie światowej „W and S“ rozszerzył swój asortyment na produkcję maszyn drogowych, których produkcja ma działać stabilizującą na ogólny poziom działalności ekonomicznej firmy. Popyt na maszyny drogowe wzrasta bowiem z reguły w okresie recesji, gdy rząd federalny i rządy stanowe rozszerzają program robót publicznych jako środek antykrzysowy.

Tak zabezpieczeni — „W and S“ optymistycznie patrzą w przyszłość i powiadają... nie ma to jak laissez-faire. Zwolnieni robotnicy są prawdopodobnie innego zdania.

3) „Nie chcemy aby nasze dzieci płaciły za nas długi“. Niechętna postawa amerykańskiego świata gospodarczego do zbyt aktywnego angażowania się państwa w życie gospodarcze, wynika również z... nieznaności keynesizmu. Tak, tak, zaraz to wyjaśnię.

Narastanie interwencjonizmu państwowego, łączy się w umysłach amerykańskich businessmenów (i słusnie) z dwoma zjawiskami, które uważają za wysoce ujemne. Są to: 1) wzrost długu państwowego; 2) wzrost (lub powstanie) deficytu budżetowego.

Mimo wysiłków amerykańskich ekonomistów²⁾ zasady „functional finance“, jak np. że nigdy nie należy nakładać podatków jedynie dla uzyskania wpływu dla skarbu państwa, że pożyczki państwowe (jako pożyczki, a nie pożyczki — i wydatki) są deflacyjne a nie inflacyjne etc. dotychczas nie wyparły w umysłach businessmenów tradycyjnych zasad „sound finance“. Równowaga budżetowa za wszelką cenę (nawet depresji); wzrost długu państwowego jest „unfair“ w stosunku do wnuków, które go odziedziczą i będą musiały spłacać — oto poglądy ciągle jeszcze bardzo rozpowszechnione, mimo, iż ekonomisci wypisali morze atramentu dla wykazania, że opierają się one na nieporozumieniu i są nie do pogodzenia ze współczesną wiedzą o funkcjonowaniu gospodarki. Oto dodatkowa przyczyna dla czego amerykański businessman jest (programowo) przeciwny rozszerzaniu sfery ingerencji państwa w życie gospodarcze.

4) „Jeszcze się taki nie urodził co by wszystkim dogodził“. Wzrost ingerencji państwa służy niewątpliwie „big businessowi“ jako całoci, równocześnie jednak godzi niejednokrotnie w interesy poszczególnych grup wielkiego kapitału. Weźmy dla przykładu zagadnienie robót publicznych: budować high-way'ie (wspaniałe amerykańskie autostrady) to znaczy jeszcze bardziej utrudniać sytuację „biednych“ kolei amerykańskich, które już i tak ledwie ziępią ze względu na konku-

rencję przewozów samochodowych (zarówno ciężarowych jak i osobowych) no i oczywiście lotniczych; projekty hydro-energetyczne i melioracja — prywatne elektrownie podnoszą wielki krzyk, a po drugie — czy warto zastrzekać, już i tak nabrzmiały problem nadwyżek rolniczych, itd. itp. Nic dziwnego, że w tej sytuacji wydatki militarne wydają się wielu nie tylko najlepszym, ale i najłatwiejszym wyjściem.

To wszystko — plus wpływ starej ideologii, o której była mowa — tłumaczy dlaczego praktycznie wszyscy przedstawiciele „big businessu“, z którymi miałem możliwość rozmawiać byli przeciw wzrostowi ingerencji państwa w życie ekonomiczne.

¹⁾ Patrz tablice w nr 7/59 „Z. G.“.
²⁾ Por. np. Abba P. Lerner: Economics of Employment, passim.

MIMOCHODEM

ORBIS I PROPAGANDA

Kilkakrotnie przekonałem się z przyjemnością, że „Orbis“ uważnie czyta nasze pismo i szybko reaguje na wszelkie krytyczne uwagi.

Korzystamy więc z okazji, aby tą drogą zwrócić jak najżywczej uwagę „Orbisu“ na niewykorzystane możliwości propagandy turystyki do Polski, a mianowicie na dwumiesięcznik „Polonia Reporter“ (adres 21 E. Street, New York 3, N. Y.) — „the only independent, objective, illustrated Polish American Monthly Magazine dedicated to cordial relationship between the people of Polish descent in the USA and the people of Poland“, jak sami o sobie piszą.

W numerze 11—12 z 1958 r. tego pisma widzieliśmy bowiem reklamę polskiej szynki a także ogłoszenia „Air France“, „Sabena“, „Boac“, „LOT“, Banku Pekao i PLO, dowiedzieliśmy się także o istnieniu w Warszawie Spółdzielni Pracy Ustę Krajowych i Zagranicznych „Uniwsum“. Jedyne „Orbis“ nie zamieścił tam żadnego ogłoszenia. I może dlatego pisał tam o nim źle.

„Warszawski „Orbis“, który wydał broszurę o nie grzeszącym skromnością tytule „Orbis w historii świata“ — postanowił zwiększyć opłaty wizowe dla turystów polonijnych... Może fachowcy, którzy w tej sprawie zdecydowali nie rozumieją, że tego rodzaju kalkulacja zniechęca Polonię do Polski. Domyślamy się, że chodzi tu o uzyskanie jak największej ilości dolarów, ale droga haraczu nie jest najlepsza. Można uzyskać więcej w inny sposób, nie zrażając jednocześnie ludzi do siebie“.

Tego rodzaju niechęć a szkodziła dla turystyki do Polski informacja — powinna jak najszybciej przez „Orbis“ być sprostowana. A swoją drogą — co tu nie gra z tymi rzecząmi, o czym już raz — ku wielkiemu oburzeniu „Orbisu“, pisaaliśmy.

Mamy nadzieję, że „Orbis“ wykorzysta naszą dzisiejszą notatkę zgodnie z naszymi intencjami — a nie będzie nas podejrzewał o „czepianie się“. Naprawdę przeboleliśmy zarówno to, że przedstawiciel naszej redakcji nie zaliczono ani do grona „najwybitniejszych fachowców“ zaproszonych przez „Bristol“ na pokaz strip-tease, ani do ścisłego grona „właścicieli“ zaproszonych na specjalną konferencję prasową w Ciechocinku, po której kilka warszawskich dzienników z zaciętą godną lepszej sprawy broniło postulatów przydzielenia „Orbisowi“ najlepszych domów wypoczynkowych w Krivicy. Zapamiętam itd. Za to ostatecznie pominięcie jestem nawet wdzięczny — być może uszczęśliwi ono naszego przedstawiciela od poważnej kontuzji, która się niektórym przydarzyła w wypadku samochodowym w drodze powrotnej. (rak)

KRAKOWSKA SIEDMIOLATKA

W województwie krakowskim odbyło się już kilka dyskusji nad planem rozwoju tego regionu w latach 1959 — 1965. W końcu stycznia na sesji WRN omówiono generalne kierunki rozwoju. Zwrócono uwagę na istniejące znaczne rezerwy jak i na występujące dysproporcje. Na terenie województwa istnieją duże zasoby surowców mineralnych, głównie węgla (ok. 20% zasobów kraju) oraz rud cynku i ołowiu. Istnieje również poważne możliwości rozwoju funkcji turystyczno-uzdrowiskowej.

Z drugiej strony, przy dużym zagęszczeniu ludności (130 mieszk. na km²), rozdrobnieniu gospodarstw rolnych i nadmiernym zatrudnieniu w rolnictwie, występują poważne rezerwy siły roboczej. Stąd też przy ustaleniu planu rozwoju województwa za najważniejsze kierunki przyjęto: — zabezpieczenie miejsc pracy dla wzrastających zasobów siły roboczej, zwłaszcza dla ok. 70 tys. młodzieży, która w okresie 1961 — 1965 wejdzie w wiek produkcyjny; — wykorzystanie w większym stopniu bazy surowcowej dla przemysłu kluczowego, przemysłu materiałów budowlanych i rolnospożywczych;

— intensyfikację produkcji rolnej w oparciu o pomoc państwa i współudział chłopów (melioracje i elektryfikacja);

— zwiększenie tempa inwestycji nieprodukcyjnych (szpitale, szkoły, urządzenia komunalne i budownictwo mieszkaniowe) z uwagi na szybko wzrastającą liczbę miast i dotychczasowe zaniedbania w tej dziedzinie;

— stopniowe wyrównywanie poziomu rozwoju powiatów gospodarczo zaniedbanych.

Zebrań dyskusyjnych zorganizowanych przez Oddział Krakowski PTE w dniu 27.1. br. skoncentro-

wało się na trzech zasadniczych elementach, stanowiących punkt wyjścia do całego programu rozwoju województwa, a mianowicie: prognoz demograficznych, przyjętego tempa rozwoju oraz kierunków i rozmiarów inwestycji.

Dużo miejsca poświęcono problemowi zatrudnienia. Tak np. uznano ustalania zasobów siły roboczej i rezerw za zbyt niskie, ze względu na duży przyrost w latach 1961—65 młodzieży w wieku zdolności do pracy (ok. 76 tys. — w obecnej 5-letniej tabeli wzrost wynosił ok. 35 tys. osób) oraz duże rezerwy zatrudnionych w rolnictwie. Zwracano uwagę, iż przewidywania zakładów przemysłowych określają wzrost zatrudnienia na ok. 10 — 15%, gdyż znaczna część wzrostu produkcji osiągnięta będzie drogą mechanizacji i wzrostu wydajności pracy. Stąd też przyjęty w prognozie województwa wzrost zatrudnienia w przemyśle o ok. 56 tys. osób będzie wymagał większego tempa inwestycji.

Zagadnienie tempa rozwoju gospodarki województwa stanowiło przedmiot żywej wymiany zdań. Oceniano, iż mimo dużej rozbudowy zakładów przemysłowych i projektowania szeregu wielkich inwestycji, globalne nakłady ujęte we wstępnym programie, wynoszące ok. 30 mld zł stanowią w stosunku do nakładów obecnego planu 5-letniego wzrost tylko ok. 24%, podczas gdy w skali krajowej zakłada się wzrost globalnych nakładów inwestycyjnych o 46,4%.

W dyskusji wysunięto również myśl, aby niezależnie od projektowanych centralnie inwestycji wyśtaąpić z koncepcją nowych inwestycji pracochłonnych. Proponowano np. podjęcie szerokoich robót melioracyjnych, drogowych, zabudowę potoków itp. — jednym sło-

wem roboty publiczne, które pozwoliłyby zatrudnić nadwyżki siły roboczej.

Trzecim węzłowym zagadnieniem w dyskusji były kierunki i rozmiary przewidywanych inwestycji. Polemika wykazała, iż stosunkowo niskie nakłady przyjęte dla państwowego przemysłu terenowego (ok. 134 mln zł.) nie dają gwarancji poprawy poziomu produkcji artykułów codziennego użytku. Ponadto inwestycje te, jak wskazywali niektórzy dyskutanci, nie są w pełni ekonomicznie uzasadnione, skoro pozwalają na zatrudnienie ok. 1500 pracowników, a więc jedno nowe miejsce pracy kosztować będzie ok. 90 tys. zł.

W zakresie rolnictwa uznano za słuszne kierunki inwestycji przewidziane głównie na melioracje (ok. 50% nakładów w rolnictwie) i na elektryfikację (25%). Podkreślono natomiast braki, względnie zbyt skromne ujęcie niektórych ważnych problemów, jak np. poprawy stanu sieci komunikacji drogowej i kolejowej oraz rozwoju uzdro-

wisk. W ciągu ostatnich 40-tu lat na obszarze województwa krakowskiego nie zbudowano żadnej linii kolejowej, dwa powiaty nie posiadają w ogóle komunikacji kolejowej, a rozwiązanie węzła kolejowego w Krakowie domaga się pilnego rozstrzygnięcia. Z uwagi na swoje warunki klimatyczne i krajobrazowe, województwo ma duże możliwości rozwoju funkcji uzdrowiskowej. Rozwój ten wymaga jednak zapewnienia należytej obsługi kuracjuszy i turystów, a przede wszystkim rozbudowy wszelkiego rodzaju usług oraz poprawy urządzeń komunalnych.

Na koniec można stwierdzić, że szereg uwag i wniosków zgłoszonych w toku dyskusji, rzuciło nowe światło na problem rozwoju województwa krakowskiego i będzie mogło być wykorzystanych w toku dalszych prac, tak, aby opracowanie planu 5-letniego dla województwa odpowiadało potrzebom ludności i możliwościom terenu.

KAZIMIERZ KISIELEWSKI

PRACA DLA EKONOMISTÓW

Ekonomista — na stanowisko kierownika działu organizacyjnego w Warszawie — poszukiwany. Wymagana duża samodzielność, energia i inicjatywa. Wynagrodzenie do omówienia.

Zgłoszenia na adres: „Z. G.“ pod: „Stowarzyszenie naukowo-techniczne“. Ekonomista-finansowiec poszukiwany na stanowisko instruktora-kontrolera. Praca w Warszawie, z wyjazdami do ośrodków wojewódzkich. Wymagane doświadczenie i praktyka w tej dziedzinie. Wynagrodzenie do omówienia. Zgłoszenia na adres „Z. G.“ pod: „Stowarzyszenie naukowo-techniczne“.

Oddział NBP w Swinoujściu zatrudni 2 ekonomistów na stanowisko inspektorów. Mieszkanie dla samotnych zapewni. Warunki pracy i płacy do omówienia na miejscu lub korespondencyjnie.

Ekonomista — absolwent WSE w Poznaniu, z wieloletnią praktyką w dużym przedsiębiorstwie hutniczo-mechanicznym w działach: planowania produkcji, zatrudnienia i płac, w tym 4 lata na stanowisku kierownika działu zbytu, dobra znajomość języków obcych i zagadnień eksportowych — przylmie pracę. Warunek — mieszkanie rodzinne. Oferty kierować: A. Łatawiec Stalowa Wola ul. 1 Maja 29-22.

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 55.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-25.
Sekretarz Redakcji — 806-18. Redaktorzy — 803-32, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzozki, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palejka, Grzegorz Piński, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jerzy L. Toepfl, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.
WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena i egz. zł 2. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przysyłają urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu“. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm — 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa“ RSW „Prasa“, Skład i druk RSW „PRASA“, ul. Marszałkowska 3/5.
Zam. 255 W-12