

W NUMERZE: JAN KACZMAREK — 0 szybszy rozwój techniki — str. 3
EMANUEL WINTER — Odwrotna strona medalu — str. 4
ADAM ZWASS — Gospodarka krajów socjalistycznych w 1959 r. — str. 5

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 21 lutego 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 8 440

O d wielu lat słowo automatyzacja — niejako hołdując modzie — odmienia się u nas ze szczególnym upodobaniem. Na temat automatyzowania procesów przemysłowych napisano wiele referatów, wydawano konkretne zalecenia. Pracowało nawet kilka komisji, sporządzały one raporty, formułowały wnioski i postulaty, których właściwego, pełnego oddźwięku próżno by jednak szukać w praktyce przemysłu.

Deklaracje, wezwania, komisje i zalecenia świadczyły wprawdzie o dobrych intencjach i prawidłowej tendencji ekonomicznej tych lub innych czynników, lecz nie mogły zastąpić konkretnego, należytego zorganizowanego i skoordynowanego działania. Pomiędzy pewne pojedyncze rozwiązania układów automatyzacyjnych w poszczególnych gałęziach przemysłu i niektórych przedsiębiorstwach, stwierdzać trzeba, że ogólna sytuacja jest pod tym względem zła. Wedle opinii komisji pod przewodnictwem prof. Zarneckiego, która badała zagadnienia w r. 1956 na zlecenie b. PKPG, braki w tej dziedzinie mamy większe niż jakikolwiek uprzemysłowiony kraj. Oto — w telegraficznym skrócie — przegląd sytuacji.

Produkcja aparatury kontrolno-pomiarowej i elementów automatyki ilościowo, a zwłaszcza asortymentowo — nad wyraz skromna, w dodatku organizacyjnie nie uporządkowana. Import sprzętu — przypadkowy, odbywający się na zasadzie: każdy łapie to co mu się nawinie pod rękę. Kadry projektantów i konstruktorów automatyki — niezbyt liczne i rozproszone. Prace katedr wyższych uczelni i instytutów naukowych na temat automatyzacji — nieskoordynowane, nie cieszące się zresztą należytem zainteresowaniem ani władz, ani przemysłu.

Niektóre (zresztą spośród licznych z powodzeniem realizowanych) przedsięwzięcia w zakresie automatyzacji były przypadkowe z punktu widzenia i technicznego, i ekonomicznego, nie poprzedzone analizą, nie skoordynowane z innymi członami współdziałającymi. Prowadziło to często do strat zamiast korzyści, jak np. w przypadku linii automatycznych w FSO Żerań, FSC Starachowice i Fabryce Silników Elektrycznych w Tarnowie. Znamy są liczne fakty wadliwego działania lub w ogóle niedziałania zainstalowanej automatyki, co wymaga nieufności do tego rodzaju postępu technicznego, na którego drodze tkwiła i tak wystarczająca ilość antybodźców.

IMPROWIZACJA I JEJ EFEKTY

Brak wyraźnej planowej myśli przewodniej i konsekwencji w działaniu, nadmiar zaś improwizacji — oto najbardziej lapidarna charakterystyka dotychczasowego stanu automatyzacji w naszej gospodarce. Dlatego też — to, czego dotychczas w tej dziedzinie dokonano, jest tak skromne.

Do gałęzi, która może tu się pochwalić stosunkowo największymi sukcesami, należy przede wszystkim przemysł cukrowniczy. Nawiasem mówiąc, decyzja RWPG — Polsce przydzielić kierowanie pracami automatyzacji przemysłu cukrowniczego. Lecz i w tym przemyśle, w którym zautomatyzowano wiele odcinków produkcji, istnieje wciąż rozległe pole do kompleksowego automatyzowania procesów technologicznych. W przemyśle chemicznym, gdzie automatyzacja jest trudna, ale i wdziedzna, bo daje natychmiast duży efekt gospodarczy, ilość procesów automatyzowanych jest niewielka; obejmuje produkcję kwasu octowego syntetycznego, chloru, karbidu, gazów szlachetnych, acetyleny, półkoks, benzyny syntetycznej, azotu ochronnego; istnieje tam ponadto szereg układów zautomatyzowanych w kotłowniach itd. Hutnictwo posiada szereg zautomatyzowanych obiektów (w. piece hut Kościuszkowski, Lenin, piece martenowskie w hutach Dzierżyński, Kościuszkowski, Pokój; całkowicie zautomatyzowana walcownia ciągła w „Bobrku” itd.), wiele jednak procesów i obiektów przedstawia obraz stosunkowo zacofany (m. in. walcarki, młoty i prasy w kuźniach).

Obliczenia z r. 1956 wykazały, że w energetyce ok. 80 proc. kotłów nie miało zautomatyzowanych urządzeń spalania, w pozostałych zaś automatyzacja była niedostateczna. Obraz ten do dnia dzisiejszego zmienił się niewiele. W górnictwie, mimo nie-

rzeczywistych potrzeb przemysłu i wymogów światowej techniki, tak pod względem ilości, jak i asortymentu oraz jakości wiąże się z tymi projektami konieczność rozbudowy pewnych zakładów, wyposażenia ich w sprzęt, zorganizowania sprawnych biur projektowo-konstrukcyjnych, komórek doświadczalnych itp.

Ośrodek, jako swego rodzaju centrum myśli w dziedzinie automatyzacji (zgrupował co najmniej ponad 100 projektantów, konstruktorów itp.), będzie współpracował z szeregiem instytutów naukowo-badaw-

czych, m. in. Instytutem Elektroenergetyki we Wrocławiu, Instytutem Elektrotechniki, Instytutem Techniki Ciepłej i innymi.

Krótko mówiąc — decyzja MPC usunie dotychczasowe mankamenty w bazie produkcyjnej sprzętu automatyki: partyzantkę, chaos, improwizację. Nadejść produkcji właściwy kierunek i — miejmy nadzieję — rozmach, stosownie do potrzeb naszej gospodarki. Jedną z najbardziej nieprzekraczalnych barier automatyzacji zalicza się pod skutecznym

obstrzałem.

Ważne sprawy: bodźce... Z rozległej problematyki automatyzacji warto jeszcze wspomnieć o

DOKONCZENIE NA STR. 4

O WŁAŚCIWE PLANOWANIE I KOORDYNACJĘ

Błędem byłoby jednak sądzić, że nowa organizacja rozwiązuje od razu całą problematykę automatyzacji. Jest to problematyka tak szeroka i skomplikowana — tak pod względem technicznym jak i ekonomicznym — że powyższą koncepcję należy uważać dopiero za pierwszy choć istotny krok. Rzecz polega nie tylko na właściwym zorganizowaniu projektowania i produkcji automatyki. Postęp na tym odcinku nie zwalnia od rozległych obowiązków ani resortów, zjednoczeń i przedsiębiorstw, ani centralnych czynników planujących oraz niedawno powstałego Komitetu do Spraw Techniki. Idzie o właściwe zaplanowanie i skoordynowanie potrzeb poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw. Opieranie tych potrzeb na głębokiej analizie celowości i efektywności konkretnych przedsięwzięć automatyzacyjnych, o prawidłowe uwzględnienie wszystkich czynników wiążących się z automatyzacją. Będzie to kwestia m. in. wyboru właściwych obiektów, metod i elementów automatyzacji.

Szczegółowa analiza wykazuje, że poważnym hamulec był i jest także obecnie w wielu dziedzinach niski stopień mechanizacji, która, jak wiadomo, jest wstępem i niezbędnym krokiem w kierunku dalszego postępu. Nie można, naturalnie, automatyzować prac ręcznych, tylko zmechanizowane. Ponadto, do automatyzacji kwalifikują się procesy na najwyższym poziomie technologicznym, tymczasem w wielu naszych przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego, chemicznego, spożywczego itd. stosuje się, często z konieczności, technologie przestarzałe. Stąd wniosek — że plany automatyzacji muszą opierać się lub ra-

Kierunki inwestycji w gospodarstwach chłopskich

ADAM SZYNKARCZUK

Inwestycje dokonywane bezpośrednio w gospodarstwach chłopskich (z punktu widzenia sposobów i form ich realizacji można podzielić na dwie zasadnicze grupy: pierwsza — wykonywane przez przedsiębiorstwa państwowe (melioracje szeregowe i elektryfikacja), druga — dokonywane przez samych chłopów (budownictwo, zakup parku maszynowego, zakładanie nowych sadów, chmielnic itp.). Zasadnicza różnica pomiędzy jedną grupą inwestycji a drugą polega na tym, że melioracje i elektryfikacja są wykonywane i finansowane przez państwo a chłop dopiero po pewnym okresie czasu spłacając ratalnie, na bardzo dogodnych warunkach, należność z tego tytułu. W przypadku inwestycji melioracyjnych chłop tylko częściowo pokrywa koszty nakładów inwestycyjnych, pozostałą część nakładów opłaca państwo). Natomiast inwestycje budowlane, zakup sprzętu rolniczego są realizowane przez chłopów przy pomocy państwa.

Szczególnie wydatnej pomocy finansowej (w postaci FRR 9) udziela państwo przy społecznym charakterze inwestycji, jakim jest zakup ciągników i towarzącego parku maszynowego przez kółka rolnicze.

*

W ostatnich trzech latach nastąpił poważny wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach chłopskich, co ilustruje tabela.

Dynamika nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach chłopskich w latach 1956-1959 /rok 1956 = 100%

	1956	1957	1958	1959
I. Inwestycje wykonywane przez państwo	100,0	111,4	106,6	112,9
1. Melioracje szeregowe	100,0	97,0	90,0	80,0
2. Elektryfikacja	100,0	130,8	128,9	157,0
II. Nakłady ze środków własnych chłopów	100,0	134,2	166,1	175,2
1. Budownictwo	100,0	123,3	151,3	152,8
2. Maszyny i narzędzia	100,0	190,7	231,0	280,7
3. Pozostałe	100,0	76,4	178,7	129,9

Jak wynika z tabeli poza melioracjami szczególnie w wszystkich rodzajach inwestycji nastąpił poważny wzrost nakładów. Największe tempo wzro-

W samym tylko przemyśle maszynowym uruchomiono serijną produkcję ok. 70 nowych typów maszyn i urządzeń oraz wykonano ok. 100 prototypów. Rekordową ilość nowych uruchomień, bo ok. 500, notujemy w przemyśle chemicznym. Sytuacja powyższa jest wymownym świadectwem dojrzałości nowych form zainteresowania załóg rozwojem produkcji. Tym zdrowym tendencjom towarzyszą: poprawa dyscypliny, pracy, zmniejszenie wydatków nadliczbowych i przesto-

Wzrost produkcji, w związku z minimalnym wzrostem zatrudnienia w przemyśle (o 1,5 proc.) nastąpił głównie w drodze wzrostu wydajności pracy. Wartość produkcji globalnej przypadająca na 1 zatrudnionego w przemyśle wzrosła w porównaniu z 1958 r. o 7,4 proc.

W rolnictwie — mimo rekordowego zbioru 4 zboż i rzepaku — sytuacja była naturalnie mniej optymistyczna. Według danych szacunkowych, globalna produkcja rolnictwa jest, w cenach porównywalnych, o 1,3 proc. niższa w stosunku do 1958 r. W tym produkcie roślinna o 1,7 proc., a produkcja zwierzęca o 0,8 proc. Tu — jak wiadomo — mieliśmy niekorzystne warunki klimatyczne. Nastąpił uprządkowany wzrost pogłowia bydła (o 1,7 proc.), ale równocześnie nadal utrzymywała się tendencja do zmniejszania pogłowia trzody chlewnej (spadek w czerwcu 1959 r. o dalsze 6,3 proc. w porównaniu z 1958 r.). Dopiero w grudniu dały się zauważyć pierwsze objawy poprawy (przrost prosiąt i młodych macior). Poważnie dał się nam we znaki nieurodzaj buraka cukrowego, którego globalne zbiory były o 29,1 proc. niższe aniżeli w 1958 r. Zaopatrzenie rynku krajowego w cukier na rok bieżący jest jednak zabezpieczone na poziomie wyższym, niż w roku ubiegłym.

Cofnięcie w hodowli i brak mięsa na rynku przy równoczesnym wzroście wydatków na rzecz ludności spowodowały — jak wiadomo — zachwianie równowagi rynkowej w puli artykułów spożywczych. Globalna równowaga rynkowa została jednak w zasadzie przywrócona przez podwyższenie cen mięsa. Pod koniec roku, poza wieloletnimi asortymentami, rynek był przy nowym poziomie cen w zasadzie zaspokojony.

Czy w związku z tym pole do dalszego, dynamicznego wzrostu gospodarki zostało już w pełni oczyszczone? Czy rozwój gospo-

(Dokończenie na str. 2)

Konferencja poświęcona I t. „Ekonomii Politycznej” O. Langego

Z inicjatywy Wyższej Szkoły Nauk Społecznych przy KC PZPR odbyła się w dniach 12 i 13 lutego br. konferencja poświęcona omówieniu pracy prof. O. Langego „Ekonomia Polityczna (Zagadnienia ogólne)”. W konferencji wzięli udział pracownicy naukowi katedr ekonomii politycznej szkół ekonomicznych, działacze gospodarczy i partyjni.

Przedmiotem żywej i interesującej dyskusji były przede wszystkim zagadnienia określania i zakresu przedmiotu ekonomii politycznej, wzajemny stosunek prakseologii i ekonomii, klasyfikacja praw ekonomicz-

nych oraz problem stosowania zasady racjonalnego gospodarowania w gospodarce socjalistycznej.

Konferencję przewodniczył prof. M. Pohorille. Dyktując zagai i podsumował autor książki — prof. O. Lange. W dyskusji wzięli udział prof. Zawadzki, Żurawicki, Pohorille, Minc, Lipiński, Semkow, Wyrożemski, Mieszczański, Martel, Lukawer, Kozłowski, Okuniewski, Przelaskowski i Brus.

Szczegółowe omówienie konferencji zostanie opublikowane w jednym z następnych numerów „Życia Gospodarczego”.

DOKONCZENIE NA STR. 6

DOCHÓD NARODOWY⁽¹⁾

MIECZYŚLAW NASIŁOWSKI

Dochoód narodowy jest jednym z najbardziej syntetycznych wskaźników ekonomicznych charakteryzujących gospodarkę danego kraju i zachodzące w nim zmiany. Znajomość wielkości wytworzonego dochodu narodowego i proporcji jego podziału, posiada ogromne znaczenie w praktyce planowania gospodarczego, porównawczych analizach międzynarodowych, w konstruowanych modelach wzrostu gospodarczego itp. Potrzeba wyjaśnienia tego pojęcia wynika z istnienia zasadniczych różnic w poglądach na definicję dochodu narodowego oraz konkretnych metod liczenia stosowanych w krajach kapitalistycznych i socjalistycznych.

Niniejszą konsultację poświęcamy omówieniu burżuazyjnej koncepcji, oddającą marksistowskie ujęcie dochodu narodowego do następnego opracowania.

DOCHÓD NARODOWY SPOŁECZEŃSTWA KAPITALISTYCZNEGO

Burżuazyjna koncepcja dochodu narodowego wyrosła z tzw. teorii trzech czynników produkcji: kapitału, pracy i ziemi. Czynnikami te w procesie produkcyjnym świadczą określone usługi, które są wycenione na rynku w formie realizowanych dochodów. Pojęcie produkcji jest tu szeroko interpretowane. Obejmuje ono wszelką świadomą działalność zmierzającą do uzyskania dochodu za wyswiadczonej usługi każdego z wymienionych czynników. Czynnik pracy zostaje według tej koncepcji zdetronizowany i postawiony na równi z kapitałem i ziemią. Przyjmuje się przy tym zasadę, że wszelka praca, za którą uzyskuje się wynagrodzenie w postaci pieniężnej bądź naturalnej, uznawana jest za pracę tworzącą dochód narodowy, a więc pracę produkcyjną. Wchodzi tu zatem nie tylko praca wykonywana w produkcji, ale i praca wykonywana w usługach konsumpcyjnych (np. leśnictwo, kultura i oświata itp.), oraz tego typu usługach jak: działalność całej administracji państwowej, policji, więziennictwa, służby wojskowej, usług domowych, a nawet usług świadczonej sobie jak np. praca gospodyń domowych, czy usługi budynków mieszkalnych zajmowanych przez właścicieli. Chociaż nie otrzymuje się za nie żadnego bezpośredniego wynagrodzenia, do rachunku dochodu narodowego zalicza się wartość tych usług w wysokości jaką trzeba byłoby zapłacić na rynku według bieżących stawek.

Pieniężną wartość wszystkich końcowych (finalnych) dóbr spożywczych i usług łącznie z wartością nowych dóbr kapitałowych stanowi **produkt narodowy brutto** (1) (w terminologii angielskiej *gross national product*). Pojęcie „brutto” oznacza, że nie potrąca ono wartości zużytego kapitału (amortyzacji). Wskaźnik ten jest bardzo często używany w bieżącej działalności np. przy porównywaniu go z łączną sumą wydatków; ludność na konsumpcję, przedsiębiorstw prywatnych w kraju, na inwestycje brutto,

leżące bez względu na sposób i przyczynę ich otrzymania. Takie dochody ludności jak: emerytury, stypendia, dodatki rodzinne, lub otrzymane podarunki itp. nie są traktowane jako część składowa dochodu narodowego według cen czynników produkcji. Dochód ten nie obejmuje żadnych dochodów z transferów, ani nie potrąca płatności transferowych (np. podatków bezpośrednich). Dla celów badania siły nabywczej społeczeństwa wygodnie jest mierzyć agregatowe dochody przypadające całej ludności, bez względu na to, czy pochodzą z produkcji i usług, czy też z transferu. Tak mierzony dochód nazywa się **dochodem osobistym ludności** (personal income). Jest on mniejszy od dochodu narodowego według cen czynników produkcji o tę część dochodu, która zostaje zatrzymana w postaci nierozdzielonych zysków przedsiębiorstw, podatków bezpośrednich płaconych przez przedsiębiorców do skarbu państwa i składek na ubezpieczenia społeczne, zaś większy o sumę dochodów, która przypada ludności z tytułu płatności transferowych rządu, przedsiębiorstw i instytucji, oraz procentów netto, wypłacanych przez rząd z tytułu zaciągniętych zobowiązań w minionych latach. Dochód ten nie daje jeszcze pełnej miary zdolności płatniczej społeczeństwa kapitalistycznego. Pewną jego część zabiera państwo w postaci podatków osobistych, oraz innych niepodatkowanych płatności (np. kary, grzywny, opłaty, licencje itp.). Po potrąceniu tych zobowiązań ludności wobec państwa, otrzymuje się dopiero tzw. **rozporządzalny dochód osobisty** (disposable personal income). Obejmuje on fundusz płac i pensji (po opodatkowaniu), dochody właścicieli przedsiębiorstw, inne dochody ludności z tytułu własności środków produkcji, dochody pracujących na własny rachunek, oraz wszelkie dochody pochodzące z transferów. Suma tych dochodów jest miarą indywidualnych wydatków na bieżącą konsumpcję w ciągu roku, oraz indywidualnych oszczędności netto, będących nadwyżką nad nieskonsumowanym rozporządzalnym dochodem osobistym.

(Rozporządzalny dochód osobisty odpowiada naszemu dochodowi obliczonemu w ramach bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności).

Konsultacja ta miała charakter informacyjny. Brak było możliwości omówienia rozległych i dość skomplikowanych problemów związanych z metodologią liczenia dochodu narodowego. Poruszyliśmy jedynie niektóre zagadnienia podstawowe kategorii ekonomicznej stosowanej zarówno w teorii jak i w praktyce

krajów kapitalistycznych. Czytelnik obeznany z marksistowską koncepcją polityczną zdaje sobie sprawę, że burżuazyjna koncepcja dochodu narodowego oparta na teorii czynników produkcji, maskuje wysiłek występujący w gospodarce kapitalistycznej twierdząc, że każdy z czynników wytwarza swój własny dochód. Byłoby jednak uproszczeniem twierdzić, że stosowana metoda obejmuje nie tylko sferę produkcji, ale i usług niematerialnych podporządkowaną jest jedynie temu celowi.

Kategoria dochodu narodowego w gospodarce kapitalistycznej służy określonym praktycznym potrzebom: informuje o dynamice rozwoju tej gospodarki, o jej strukturze (działowej), o udziale poszczególnych grup społecznych w dochodzie narodowym, o stosunku zachodzącym między dochodami a wydatkami społeczeństwa, między siłą nabywczą a produkcją itp. Stanowi to niezwykle ważną podstawę do interwencji państwa w zakresie redystrybucji dochodów i oddziaływania państwa na koniunkturę gospodarczą.

Potrzeby bieżącej polityki państwa kapitalistycznego wymagają zatem uwzględnienia sfery usług nieprodukcyjnych i orientacji „wytworzonych” w niej dochodów. Według marksistowskiej koncepcji dochody tej sfery są dochodami wtórnymi, pochodzącymi z pracy wydatkowanej w działach produkcji materialnej i rozdzielonymi przy pomocy systemu finansowego, oraz świadczonych usług.

Charakter tych usług w ustroju kapitalistycznym nie jest jednolity. Chociaż większość z nich związana jest bezpośrednio lub pośrednio z konsumpcyjnymi potrzebami społeczeństwa (w głównej zaś mierze grup dobrze sytuowanych materialnie), poważa i jak można sądzić rosnący udział zajmują tzw. usługi, które są wyrazem narastających sprzeczności ustroju kapitalistycznego i wzmożonego paśmożnictwa klas posiadających. Tego rodzaju usługi jak: administracja państwowej policji, sądów, więziennictwa, służby wojskowej i inne usługi dla klas posiadających, muszą być traktowane przez obiektywnego badacza nie jako środek zwiększania, ale jako sposób przejadania, a w znacznej mierze wręcz marnotrawienia tego dochodu w ustroju kapitalistycznym.

Pojęcie produktu narodowego w ujęciu burżuazyjnej ekonomii nie pokrywa się bynajmniej z naszymi pojęciami produktu globalnego. Produkt narodowy brutto obliczany jest po potrąceniu obrotów między poszczególnymi przedsiębiorstwami. W spisach produkcji stosuje się natomiast pojęcie produkcji brutto (gross output), które obejmuje również wartość nabytych dóbr i usług i odpowiada w przybliżeniu naszemu pojęciu produkcji globalnej.

Kierunek polityki gospodarczej, mający na celu utrzymanie w ścisłych ryzach siły nabywczej ludności był wynikiem tak ukształtowanej sytuacji i stał się podstawowym czynnikiem zachowania globalnej równowagi rynkowej. Musi on być nadal rygorystycznie kontynuowany, dopóki nie będziemy w stanie pokryć ewentualnego wzrostu popytu w jego konkretnej strukturze odpowiednią masą towarów rynkowych. Trzeba to sobie w pełni uświadomić, aby nie popaść w „czarnowidztwo” w stosunku do posunięć o charakterze deflacyjnym. Z drugiej strony nie należy lekceważyć trudności, jakie polityka ochrony rynku powoduje mimo woli w produkcji.

Jakie istnieją związki między ograniczeniem siły nabywczej a produkcją? Przede wszystkim zmniejsza się chłonność rynku, zwłaszcza w tej puli towarów, które są w stosunku do innych względnie „drogie”. Ilustrowaliśmy to powyżej na przykładzie artykułów przemysłowych. Handel nie tylko przestaje być czynnikiem zmuszającym niejako przemysł do rozwoju produkcji, ale staje się czynnikiem hamującym. Odczuwa się to ostatnio wyraźnie w zakresie tkanin, odzieży i obuwiu, których zapasy rosną ponadplanowo i systematycznie, mimo stosunkowej poprawy ich jakości oraz rozbudowania asortymentu.

Równocześnie w samym przemysle wywołują się tendencje hamujące wzrost produkcji i utrudniające wchłanianie jej przez rynek.

Po pierwsze, ograniczenia w dziedzinie zatrudnienia i funduszu płac nie zawsze są poprzedzone wnikliwą analizą możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa czy branży i ich roli na rynku. Zdarzają się niekiedy błędy, które hamują pracę przedsiębiorstwa i pogłębiają tylko dodatkową trudność rynkową. Sytuację tę pogłębia mimo to pewien nawyk psychologiczny, który powoduje bardziej uprzedmiotowione traktowanie przedsiębiorstwa nie powiązanych bezpośrednio z rynkiem.

Po drugie, ograniczenia w zatrudnieniu i zwiększone zadania w dziedzinie wydajności pracy nie zawsze poparte są równocześnie poprawą organizacji pracy,

ORZECZNICTWO

NABYCIE PRZEZ PRYWATNEGO WYKONAWCĘ ROBÓT ZBYWAJĄCYCH MATERIAŁÓW PO CENACH HURTOWYCH MOŻE BYĆ UZNANE ZA PRZESTĘPSTWO ZAGARNIĘCIA MIENIA SPOŁECZNEGO

Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 27 października 1959 r. nr III K 792/59. wypowiedział następujący pogląd prawny:

Prywatny wykonawca robót, zleconych mu przez inwestora państwowego lub uspołecznionego, zamawiający na rachunek inwestora i w jego imieniu w przedsiębiorstwach państwowych po cenach hurtowych materiały w ilości przekraczającej rzeczywistą potrzebą do wykonania zleconych mu prac, w tym celu aby następnie po wykonaniu prac nadwyżkę materiałów nabyć od inwestora po cenach hurtowych — do czego jako przedsiębiorca, prywatny nie ma prawa i) — dopuszcza się zagarnięcia mienia społecznego²⁾, którego wartość wyraża się różnicą między ceną hurtową a detaliczną nabytych przez niego w ten sposób towarów.

Zamiaru zagarnięcia własności społecznej w wyżej podany sposób nie można by jednak przypisać prywatnemu wykonawcy, jeżeliby zostało ustalone, iż nabył przez niego od inwestora pewnych materiałów po cenach hurtowych stanowiło dla niego rekompensatę za zużyte przy zleconych pracach materiały własne, odstąpione przez niego inwestorowi również po cenach hurtowych.

1) Patrz na str. 2 nr 6 „Życia Gospodarczego” z br. notatką pt. „Wysokość cen za artykuły sprzedawane przez jednostki gospodarki uspołecznionej nieuspołecznionym zakładom produkcyjnym i usługowym”.

2) Art. 1 ustawy z dn. 18.VI.1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. nr 36, poz. 228) brzmi:

Art. 1. § 1. Kto kradnie, przywłaszcza sobie, wyłudza lub w jakikolwiek inny sposób zagarnia mienie społeczne, podlega karze więzienia do lat 5 i karze grzywny.

§ 2. Jeżeli wartość zagarniętego mienia nie przekracza 300 złotych, sąd może zastosować nadzwyczajne złagodzenie kary pozbawienia wolności.

PRACOWNICY ZATRUDNIENI W BIURACH CECHÓW RZEMIEŚNICZYCH PONOSZĄ ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PRZESTĘPSTWA URZĘDNICZE

W sprawie karnej, w której oskarżoną była kierowniczką biura Cechu Różnych Rzemiosł, w związku z jej pracą w biurze cechu, Sąd Wojewódzki wyraził pogląd, że oskarżonej, jako opłacanej z prywatnych składek rzemieślników, nie można uważać za urzędniczkę w rozumieniu przepisów kodeksu karnego. Cech Różnych Rzemiosł nie jest bowiem — zdaniem Sądu Wojewódzkiego — instytucją państwową ani spółdzielczą, a jest to prywatne zrzeszenie rzemieślników, którzy indywidualnie wykonują swój zawód.

Sąd Najwyższy, rozpatrując powyższą sprawę, nie podzielił stanowiska Sądu Wojewódzkiego, lecz w wyroku z dnia 6 października 1959 r. nr I K 60/59 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Wobec tego, że cechy w zakresie, w jakim pełnią funkcje należące do wykonywanego przez nie zarządu, bądź też funkcje zlecone im przez nadzórne samorządowe władze rzemieślnicze (Izby, Związki) albo przez władze państwowe, są instytucją samorządu gospodarczego, uzupełniającą działalność organów państwowych, zatrudnieni w nich pracownicy są urzędnikami w rozumieniu przepisów rozdziału XLI kodeksu karnego, a zatem odpowiadają tak, jak urzędnicy za przestępstwa w rozdziale tym przewidziane³⁾.

3) Dla informacji należy zaznaczyć, że do przestępstw urzędniczych (art. 286 i dalsze kodeksu karnego) należą m. in. następujące przestępstwa: przekroczenie władzy lub niedopełnienie obowiązku ze szkoda dla interesu publicznego lub prywatnego (w szczególności, gdy ma ono na celu osiągnięcie dla siebie lub przysporzenie innej osobie korzyści majątkowej), pochwycenie nieprawdy, przyjmowanie w związku z urzędowaniem korzyści majątkowej, jej obietnicy, albo jej żądanie, bądź też użyczenie od niej czynności urzędowej itp.

NOWE PRZEPISY

I ZARZĄDZENIA

NOWE PRZEPISY W SPRAWIE ROBÓT BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH ORAZ ODDAWANIA DO UŻYTKU INWESTYCJI W ZAKRESIE BUDOWNICTWA OGÓLNEGO

W nr 7 Monitora Polskiego z br. ukazało się 5 nowych aktów prawnych, dotyczących robót budowlano-montażowych oraz zasad i trybu oddawania do użytku (eksploatacji) inwestycji w zakresie budownictwa ogólnego.

Na pierwszym miejscu wymienić uchwaleń nr 502 Rady Ministrów z dnia 22 grudnia 1959 r. w sprawie zasad ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za roboty budowlano-montażowe (poz. 31), która odpowiednio uprawnia w tym zakresie — zasadniczo w odniesieniu do wszystkich państwowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych — przyznaje Ministrowi Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w porozumieniu z Ministrem Finansów. W tymże numerze Monitora zamieszczone zostało szczegółowe zarządzenie Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 29 grudnia 1959 r. w sprawie zasad ustalania wynagrodzeń i dokonywania rozliczeń za roboty budowlano-montażowe wykonywane przez przedsiębiorstwa państwowe (poz. 34).

Dalszymi aktami normatywnymi, opublikowanymi w nr 7 Monitora Polskiego są: zarządzenie Ministra Bud. i Przem. Mat. Bud. z dnia 29 grudnia 1959 r. zmieniające przepisy w sprawie umów o roboty budowlano-montażowe wykonywane przez przedsiębiorstwa państwowe (poz. 33), zarządzenie Ministrów Bud. i Przem. Mat. Bud. oraz Gospodarki Komunalnej z dnia 2 grudnia 1959 r. w sprawie szczegółowych zasad i trybu odbioru robót budowlano-montażowych i oddawania inwestycji do użytku (eksploatacji) w zakresie budownictwa ogólnego (poz. 32), wreszcie zarządzenie Ministra Bud. i Przem. Mat. Bud. oraz kilkunastu innych ministrów i kierowników urzędów centralnych z dnia 30 grudnia 1959 r. w sprawie szczegółowych zasad i trybu oddawania inwestycji do użytku (eksploatacji) w zakresie budownictwa ogólnego (poz. 35).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

(Dokończenie ze str. 1)

darczy w bieżącym roku będzie gładki i bez przeszkód? Taka ocena byłaby zbyt daleko idącą, a nawet niebezpiecznym uproszczeniem. Wyniki ogólne roku 1959 kryją bowiem w sobie, jak każda średnia, różne zjawiska w czasie. W sumie składa się na nie dość intensywny wzrost gospodarczy w I półroczu ubiegłego roku i wyraźny spadek aktywności gospodarczej w II półroczu, zwłaszcza w IV kwartale.

W pewnym stopniu nawet niepokojące są pod tym względem wyniki grudnia ub. roku. Zarysowały się tu bowiem tendencje, które — bez zmiany szeregu warunków — określają naszą sytuację w roku bieżącym. W grudniu mianowicie wartość produkcji przemysłowej przewyższała produkcję analogicznego okresu 1958 r. zaledwie ponad 2 proc., przy wzroście calorocznym o 9 proc. Także wypłaty z tytułu płac spadły w grudniu prawie do poziomu 1958 r. (w ciągu całego roku wzrosły o ok. 10 proc.). Jeszcze gwałtowniej spadły wypłaty za skup oraz wpływły z u-targu (poniżej poziomu 1958 r.) a także nakłady inwestycyjne.

Wzrosły natomiast koszty utrzymania oraz przeciętna liczba osób poszukujących pracy. Po raz pierwszy od dłuższego okresu liczba osób poszukujących pracy (42 tysiące) przekroczyła, pod koniec 1959 r. liczbę zgłoszonych wolnych miejsc pracy (31 tys.).

Kryzysa aktywności gospodarczej, która przez trzy kwartały ubiegłego roku pięła się stale w górę, w IV kwartale, a zwłaszcza w grudniu spadła więc dość gwałtownie. Wynika z tego, że w sumie dość pomyślne wyniki roku 1959 wypracowane zostały w przeważającej mierze w pierwszych trzech kwartałach. W ostatnim kwartale trzeba było dostosować się do sytuacji w dziedzinie zaopatrzenia przemysłu, a zwłaszcza budownictwa, do sytuacji w rolnictwie i wreszcie do sytuacji rynkowej. Handel zagraniczny, na którego wyniki nadal niekorzystnie działały ruchy cen na rynkach światowych, nie mógł stać się czynnikiem łagodzącym przejściowe trudności i utrzymywania koniunktury na dotychczasowym poziomie.

Handel zagraniczny, a także

rolnictwo, należy potraktować jako czynniki obiektywne, prawie od nas niezależne. Sytuacja rynkowa jest w znacznej mierze funkcją tych obu czynników i potraktujmy ją na razie również jako czynnik niezależny. Jedną z podstawowych luk w przygotowaniu ofensywy gospodarczej ub. roku było więc niewzięcie w planie potrzeb materiałowych, zwłaszcza budownictwa, niezbędnych dla wykonania i ponadplanowego przekroczenia zadań produkcyjnych. Wiązało się to m. in. z ówczesnie obowiązującym systemem premiowania, który zachęcał do zaniżania planów w momencie ich ustalania, a następnie ich wysokiego przekraczania. W rezultacie, w momencie budowania NPG organa planujące nie mogły mieć pełnego rozeznania w zakresie bilansów materiałowych. Te niebezpieczeństwa zo-

przed wszystkim na inne towary żywnościowe, na produkty zbożowe i ryż (wskaźniki wzrostu dostaw na rynek od 113 do 180 w porównaniu z 1958 r.), na tłuszcze roślinne (wskaźniki 110 do 131) oraz na ryby (130). W niektórych towarach żywnościowych odczuwa się nawet okresowe trudności zaopatrzenia (np. w masło). Z drugiej strony popyt na artykuły przemysłowe, zwłaszcza pierwsze potrzeby, jak tkaniny, konfekcja, obuwie, meble, porcelana, szkło — wzrósł minimalnie (wskaźniki dostaw od 98 do 114 w porównaniu z 1958 r.). Wprawdzie znacznie szybciej rósł popyt na artykuły przemysłowe wyższego rzędu (np. na telewizory), ale strumień tego popytu jest nadal stosunkowo wąski. Udział tych artykułów w dostawach na rynek nie sięgał nawet 3 proc., podczas gdy tk-

AKTYWA I PASYWA ROKU 1959

staną w bieżącym roku częściowo ograniczone przez wprowadzenie nowego systemu premiowania pracowników umysłowych.

Wróćmy jednak do sytuacji rynkowej. Na ile była ona czynnikiem rzeczywistym od nas niezależnym? Czy rynek był bezreszty określony przez koniunkturę naturalną cofnięcie w produkcji rolnej? Czy musieliśmy, a co ważniejsze — czy będziemy musieli i w tym roku równać w dół, do poziomu określonego przez dynamikę produkcji rolnej? Są to pytania o kapitalny znaczeniu i odpowiedź na nie nie może być ani prosta ani bezwarunkowa.

Wyda się, iż w ubiegłym roku opieraliśmy równowagę rynkową zbyt ufnie na założeniach wzrostu produkcji rolnej, zwłaszcza zwierzęcej. Równocześnie zakładaliśmy zbyt automatycznie w zmianach struktury spożycia na korzyść artykułów przemysłowych. Wprawdzie podwyższenie cen mięsa spowodowało względne potanie artykułów przemysłowych, ale to problemu nie rozwiązało.

Popyt z mięsa przesunął się

ntn, gdzieś i obuwia łącznie przekraczał 25 proc.

W tej sytuacji dalszy wzrost wypłat na rzecz ludności groził załamaniem rynku mięsnego, lub nawet całego rynku artykułów spożywczych. Dlatego ostry reżim finansowy, zmiany w systemie korygowania funduszu płac oraz ścinanie tzw. kominów płacowych stały się warunkiem stabilizacji rynku. Musieliśmy działać nieco jednostronnie przede wszystkim od strony ograniczenia popytu ludności, ponieważ nie dysponowaliśmy ani możliwościami natychmiastowej poprawy zaopatrzenia rynku w artykuły żywnościowe, ani nie byliśmy przygotowani do bardziej radykalnych posunięć, zmierzających do przesunięcia popytu na artykuły przemysłowe.

Stymulowaliśmy zresztą zmiany w strukturze spożycia zbyt małą ilością środków, które można przecież stosować na szeroką skalę, niezależnie od rozciągłości bardziej radykalnych, jak upr. zmiana relacji cen. Warło o tym wspomnieć, bo chyba nadal jest tu szerokie pole do działania!

rytmicznym zapotrzeniem materiałowym i sprawną kooperacją. Może to hamować wzrost produkcji nawet przy racjonalnie pomyślanych restrykcjach finansowych²⁾.

Po trzecie wreszcie, dyrektyw w zakresie funduszu płac, ostro egzekwowane, przekształcają się czasami w samostany czynnik, określający kierunki działania przedsiębiorstwa. Następuje ucieczka od produkcji pracochłonnej na rzecz pracochłonnej. W istniejących jeszcze warunkach techniczno-organizacyjnych w przemysle oznacza to częstokroć nieumiejętne zużycie surowców i materiałów (a więc napięcia w bilansach materiałowych) a także ucieczkę od asortymentów pracochłonnnych i pogorszenie jakości. Nie może to nie odbijać się ujemnie na chłonności rynku.

Tak więc polityka ochrony rynku w dotychczasowych warunkach niezbędna i pozwalająca na utrzymanie równowagi rynkowej, jest na dłuższą metę przyczyną powstawania pewnych zjawisk negatywnych w produkcji. Nasza sytuacja na początku bieżącego roku nie jest bynajmniej łatwa; musimy umiejętnie przeplątać między Syllą równowagi rynkowej a Charybdeą zahamowań w dziedzinie produkcji przemysłowej. Wymaga to uwagi i odpowiedzialności w działaniu wszystkich pracowników przemysłu i handlu, szybkiej reakcji na pojawiające się ocin-

kowo trudności a także — co nie mniej ważne — zdyscyplinowania i producentów i konsumentów.

Wiele zależeło będzie oczywiście od wyników produkcji rolnej w bieżącym roku. Tu jednak za wcześnie jeszcze na snucie przewidywań. Nie wiemy jak przeistoczą ociminy, poczekaj trzeba także na przebieg siewów zbóż jarych i pierwsze sianokosy.

Niezależnie zresztą od pomyślnych czy mniej pomyślnych wyników produkcji rolnej, coraz bardziej niezbędne stają się wysiłki zmierzające do dalszego odciążenia rynku artykułów żywnościowych, m. in. w drodze kwtywizacji sprzedaży artykułów przemysłowych. Sprawy tej nie można chyba odkładać w nieskończoność. Nie uważy to, że nie należy jej solidnie przygotować. Działanie w tym kierunku powinno być chyba ściśle zharmonizowane z masową propagandą racjonalnego żywienia i oszczędności produktów deficytowych, a także z przyspieszeniem produkcji tych artykułów żywnościowych (np. przetworów mięsnych i owocowych), których produkcję można rozszerzać w drodze lepszego zaabsorbowania przez przemysł istniejącej bazy surowcowej.

(J. G.)

1) Patrz art. G. Pisarskiego pt. „Nowykorzystane możliwości” (Z. G. nr 7/1960).

2) Problemy te omówione zostały obszernie w art. J. L. Toeplitza pt. „Wydajność — normy — płace”.

Aktualnie działa w Polsce ponad 70 badawczych instytutów przemysłowych. Ogólna liczba zatrudnionych w instytutach sięga 19.000 ludzi, w tym około 40% pracowników naukowych i badawczych o wysokich kwalifikacjach specjalistycznych.

Jest to zatem potencjał naukowo-techniczny, który w skali kraju może i powinien oddziaływać w sposób odczuwalny na rozwój techniki wytwarzania.

Istnieje istotny pozytywny wkład szeregu instytutów w określone dziedziny rozwoju technicznego, jednocześnie uświadcznia się, że nie wszystkie instytuty osiągnęły właściwy poziom i formy pracy. Szczególnie zaś wiele do życzenia przedstawia sprawa wykorzystywania w praktyce wyników działalności naukowo-badawczej i konstrukcyjno-doświadczalnej.

Temu właśnie ostatniemu zagadnieniu chcemy poświęcić nieco uwagi. Wprawdzie znana nam jest sytuacja tylko na odcinku kilku technologicznych instytutów naukowo-badawczych MPC, niemniej jednak szereg zagadnień występujących w zakresie działalności i wykorzystywania wyników prac tych instytutów można uważać za sprawy typowe i dla innych dziedzin techniki.

TRUDNOŚCI TWORZENIA NOWOŚCI TECHNICZNYCH W INSTYTUTACH

Instytuty mogą przekazywać wyniki swoich prac do przemysłu w trojaki sposób: słowem pisany, dokumentacją, słowem żywym, kursami, konsultacjami, odczytami oraz poprzez gotowe modele, prototypy, krótkie serie wykonawcze itp.

Doświadczenie współpracy z przemysłem wskazuje, że ostatnia forma współpracy przynosi najbardziej szybkie i dobre wyniki.

Przykładem tu może być praca Instytutu Obróbki Skrawaniem w Krakowie w zakresie powszechnego wprowadzenia do zakładów przemysłowych budowy maszyn, kontroli jakości powierzchni. Na ten temat pracownicy instytutu napisali bardzo wiele, odbyło się wiele narad i konferencji, jednak bez większych rezultatów.

Dołpiero uruchomienie w warsztacie doświadczalnym IOS — jako tzw. produkcji ubocznej — dwóch typów kompletów wzorców gładkości powierzchni i dostarczenie w ciągu 2 lat do przemysłu ok. 1000 takich kompletów — spowodowało widoczną zmianę na lepsze.

Można z tego wyprowadzić wniosek, że oddziaływanie na rozwój techniczny jest najskuteczniejsze jeśli dokonuje się poprzez możliwe do nabycia przez zakłady wyroby i środki techniczne, umożliwiające rozwój wytwarzania. Słowa pisane i mówione służą jako środki pomocnicze, przygotowawcze i uzupełniające.

W związku z powyższym należy do końca realizować zasadę wyposażenia wszystkich placówek naukowo-badawczych w warsztaty doświadczalno-produkcyjne.

Poza tym jednak, konieczne jest powiązanie instytutów z zakładami produkującymi nowe wyroby lub nowe środki wytwarzania. Dopiero bowiem większe rozmiary produkcji nowości technicznych mogą przynieść pożądane efekty. W sprawie tej powinny pomagać odpowiednie przepisy oraz operatywne działania administracji przemysłowej.

SPRAWA KADR

Podstawową dźwignią twórczej działalności instytutu musi być przede wszystkim świadomość społeczna i zdrowa ambicja zdolnych i wykształconych pracowników. Po budki te silnie i wyraźnie działają w przypadku pracowników stanowiących trzon badawczy, słabiej natomiast u pracowników pomocniczych.

Trzeba jednak zaznaczyć, że personel pomocniczy spełnia także ważną rolę.

W większości instytutów technicznych na jednego pracownika twórczego potrzebna jest znaczna liczba pracowników pomocniczych posiadających mniejsze przygotowanie naukowo-techniczne, kompensowane jednak specjalizacją w czynnościach pomocniczych. Warunkiem wysokiej efektywności ich pracy jest m.in. stabilizacja.

Tymczasem współczynnik płynności kadr tej grupy pracowników jest

O szybszy rozwój techniki

Doświadczenia Instytutu Obrabiarek

JAN KACZMAREK

bardzo duży i w 1958 r. np. w IOS wyniósł 25%.

Główną przyczyną tego leży w tym, że wynagrodzenie tej grupy pracowników, głównie laborantów — o kwalifikacjach wyuczonych robotników — i techników jest znacznie niższe od poziomu płacy pracowników o tych samych kwalifikacjach w przemyśle. Nawet w instytucie średnie wynagrodzenie miesięczne jest wyższe dla robotników warsztatu niż dla laborantów. Sprawa uregulowania płac jest szczególnie istotna w tych instytutach, które nie mają funduszu premiowego.

Oprócz sprawy uregulowania wynagrodzeń istnieje wiele innych nie mniej ważnych spraw organizacyjnych, które miałyby uregulować ustawą o placówkach naukowo-badawczych. Po IV Plenum KC PZPR należy przypuszczać, iż prace nad jej opracowaniem zostaną przyspieszone.

DOBÓR PRAC W INSTYTUTACH

Wśród znacznej liczby głosów słusznie krytykujących działalność instytutów jest także spora ilość niezadowolonych zarzutów. Krytykuje się instytuty za to, iż nie wykonują drobiazgowych prac usługowych dla przedsiębiorstw. Zarzuty te opierają się o niewłaściwie pojętą rolę instytutów. Tego rodzaju krytyka powoduje zatargi i pogarsza współpracę przemysłu z instytutami; sprzeczność instytutu na tory niewłaściwej dla nich działalności.

W związku z tym konieczne jest wyjaśnienie i ustalenie roli i zakresu działalności scentralizowanych placówek badawczych.

Placówki scentralizowane powinny wykonywać prace, które:

— mają charakter perspektywicznych prac oryginalnych, o znacznym stopniu ryzyka i dużych nakładach, — posiadają szeroki zasięg zastosowania,

— wymagają dużej koncentracji wysoko wyspecjalizowanych kadr, często różnych specjalności,

— wymagają bogatego wyposażenia naukowo-badawczego.

Krócej i ogólniej mówiąc, w instytutach powinny być prowadzone tylko takie prace, które nie mogą być prowadzone bezpośrednio w zakładach przemysłowych. Dotychczas ok. 60% prac prowadzonych w instytutach odnosi się do tematyki, która mogłaby być nawet przy dzisiejszych warunkach, rozwiązywana w zakładach przemysłowych.

W celu niezbędnego poprawienia efektywności działalności instytutów trzeba, aby rady naukowe oraz decydujące organy administracji państwowej wypracowały bardziej ostre niż dotąd kryteria i zasady doboru prac dla instytutów.

TRUDNOŚCI WPROWADZANIA NOWOŚCI TECHNICZNYCH DO ZAKŁADÓW PRZEMYSŁOWYCH

W ostatnich latach Instytut Obróbki Skrawaniem opracował szereg nowości z zakresu techniki wytwarzania, które w znacznej większości zostały wykorzystane dla celów produkcyjnych. Wśród tych opracowań znalazły się np. pierwsze w Polsce obrabiarki elektroerozyjne i ultradźwiękowe, nowoczesne ostrzałki, urządzenie do obróbki strumieniowo-ściennej, szereg udoskonaleń w budowie i wytwarzaniu narzędzi skrawających, jak np. półautomat do lutowania noży, liczne nowe rozwią-

zania środków kontroli narzędzi skrawających, wzorce gładkości i inne.

Przeprowadzona niedawno analiza wykazała jednak, że zaledwie 30% spośród tych przekazanych przemysłowi opracowań wprowadzono do produkcji w sposób trwały i w dostatecznym zasięgu.

Nie można więc zadowalać się samym faktem przekazywania wyników pracy do jednego zakładu, ale dążyć trzeba do możliwie szerokiego wykorzystania nowości w całym przemyśle.

W tym celu trzeba, aby w każdym zakładzie produkcyjnym jak najbardziej wszechstronnie odczuwana była potrzeba ciągłego rozwoju i ulepszeń technicznych i organizacyjnych.

Taką atmosferę stwarza przede wszystkim świadomość społecznej roli wytwórcy, ale także zespół czynników, oddziałujących jako bodźce podstawowe, które z kolei sterują całym mechanizmem działania zakładu.

Jeśli czynników takich brak, lub dobrane są niewłaściwie, wytwarza się sytuację pozornego braku potrzeby rozwoju technicznego. Sytuacja taka w różnym nasileniu daje się obserwować w licznych jeszcze zakładach.

Jej następstwem jest brak zainteresowania pracami badawczymi: wykorzystaniem w praktyce ich wyników, obojętności i bierności w nawiązywaniu współpracy z placówkami badawczymi.

SYSTEM GWARANCJI

Jednym z czynników, który może wpłynąć na stworzenie potrzeby rozwoju technicznego jest rozbudowa systemu gwarancji w zakresie jakości wyrobów. W kwietniu ub. r. wydane zostało w tej sprawie zarządzenie przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania¹⁾, które jednak jest dotąd rzadko wykorzystywane.

Często nie możemy się obejść bez zakładów o typie monopolistycznym. Umożliwiają one produkcję metodami wielkoseryjnymi. Z monopolem związane są jednak pewne tendencje hamowania postępu technicznego. Stąd zachodzi potrzeba zabezpieczenia się przed ujemnymi cechami produkcji przedsiębiorstwa — monopolisty. Jednym ze środków zabezpieczenia jest system przedłużenia gwarancji. System ten zwiększa wpływ odbiorcy na jakość wyrobu przez surową ocenę jakości i egzekwowanie kar za uchybienia. Zależy, że ciągle zwiększanie zakresu i czasu gwarancji, powinno się stać cechą charakterystyczną przemysłu socjalistycznego.

Dla zilustrowania korzyści i efektów, jakie przynosi system gwarancji mogą przytoczyć dwa przykłady: jeden z NRD, a drugi z jednej z fabryk krakowskich.

Fabryka Maszyn Rolniczych w Weimarze w celu podniesienia jakości swoich wyrobów, wprowadziła system gwarancji. Równocześnie, aby nie odbiło się to ujemnie na wynikach finansowych fabryki, konstruktorzy udawali się do ośrodków stosowania maszyn tego zakładu na cały okres natężenia prac pólnych i obserwowali swoje maszyny w wa-

runkach pracy. Rezultat tego przedsięwzięcia był bardzo dobry. Maszyny weimarskie są powszechnie krytykowane w ciągu dwóch — trzech lat stały się synonimem dobrej jakości i nowoczesności.

Podobny eksperyment przeprowadziły Krakowskie Zakłady Podzespołów Telekomunikacyjnych „Tel-pod”. W celu podwyższenia jakości jednego z produkowanych przez nich asortymentów, celowo przedłużono okres gwarancji powiadamiając o tym równocześnie załogę zainteresowanego wydziału. Uzależniono od dobrej jakości również premię produkcyjną. Skutek był taki, że już po niecałym roku, nastąpiła istotna poprawa w jakości, wyrażająca się m.in. zmniejszeniem ilości reklamacji.

SAMODZIELNOŚĆ TECHNICZNA I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Bardzo ważnym czynnikiem o charakterze podstawowym jest konsekwentne realizowanie zasady, że odpowiedzialność za produkowane wyroby oraz w dużym stopniu także za technikę wytwarzania, spoczywa na samym zakładzie produkcyjnym. Zniknie obojętność na sprawy rozwoju technicznego jeśli poczucie takiej odpowiedzialności dojdzie do pełnej sily.

Wyniki dokonanego już usamodzielnienia technicznego zakładów są zachęcające. Wystarczy wspomnieć tutaj o niektórych takich zakładach jak Rafamet, FUM im. Strzelczyka, FUM Wrocław czy Zakłady Mechaniczne w Tarnowie, które posiadają własne grupy konstrukcyjne i prawo oraz obowiązek rozwijania własnych wyrobów i dzięki temu umiały i potrafiły zorganizować własne doświadczenia i ocenę owocną współpracę z instytutami i uczelniami. W rezultacie doszły one w krótkim czasie do pięknych osiągnięć, o których chlubnie świadczy m.in. eksport ich wyrobów.

WŁAŚCIWA ROLA INŻYNIERA

Dalszym podstawowym czynnikiem postępu technicznego jest sprawa zasadniczej zmiany kryteriów oceny działalności inżyniera. Inżynier musi być oceniany nie tyle jako nadzorca techniczny, ale jako twórca i inicjator rozwoju techniczno-organizacyjnego na swoim odcinku pracy. Wyrazem tego musi być zmiana systemu premiowania, w którym odpowiednią wagę uzyskują usprawnienia techniczne — organizacyjne zwiększające produkcję, doprowadzające do wytwarzania lepszych wyrobów, osiągnięcia wyższych efektów ekonomicznych. Jest pewne, że w takiej sytuacji zainteresowanie rozwojem techniki światowej oraz uzupełnienie swoich kwalifikacji stanie się zjawiskiem powszechnym wśród inżynierów.

Wydaje się, że niezależnie od rozwijania świadomości społecznej wytwórcy i systemu czynników podstawowych, oddziałujących na mechanizm działalności zakładu, trzeba także w niektórych przypadkach wykorzystywać metodę wprowadzania niektórych nowości technicznych drogą zarządzeń zjednoczeń. Odnosi się to do sytuacji, w której do takich nowości, których tak stonę techniczna jak i ekonomiczna zostają bez wątpienia poznane i ocenione pozytywnie w warunkach przemysłowych.

1) Zarządzenie Przew. Kom. Plan. przy Radzie Ministrów z dnia 9 kwietnia 1958 r. w sprawie przydziałów, rozdzielników i uzgodnień dostaw oraz ogólnych kierunków dostaw pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej. Monitor Polski nr 37 poz. 167.



Co hamuje wydajność pracy w przemyśle maszynowym?

JULIUSZ MIKOŁAJSKI

Fot. Zygmunt Rytel

Dyskusja w sekcji przemysłu maszynowego konferencji naukowo-technicznej PAN i NOT na temat stanu i metod wzmoczenia wydajności pracy w gospodarce narodowej obnażyła sytuację w dziedzinie wydajności pracy w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym. Stosunkowo najwięcej uwagi poświęcono zagadnieniu koncentracji produkcji. Koncentracja produkcji przynosi szereg cennych efektów ekonomicznych (możliwość wydłużenia serii, zastosowanie opłacalnych taśm automatycznych, oszczędność kosztownego oprzyrządowania, nabywanie większej wprawy przez robotników itp.) prowadzących do zwiększenia wydajności pracy i obniżki kosztów produkcji.

Aby jednak wprowadzić w życie tę słuszną zasadę potrzebne jest odejście od dotychczasowych metod planowania produkcji. Plan produkcji jest zbyt „płynny”, ciągle następują przerzuty produkcji poszczególnych asortymentów z jednego zakładu do drugiego. Zakłady pracują według planu na dziś, nie mając pewności czy jutro jakaś produkcja z zakładu nie odejdzie lub nowa nie dojdzie. Np. Zakłady im. Szatkowskiego w Krakowie produkować miały maszyny odpowietrzające dla górnictwa; zakład przygotował do tej produkcji oprzyrządowanie i szereg elementów potrzebnych do montażu... i wtedy produkcję tych maszyn przeniesiono do innego zakładu. Inny przykład. Zakłady w Poniatowej produkują m. in. 250 tys. silniczków do pralek po koszcie o 50 zł niższym niż inne zakłady; są jeszcze w Poniatowej wolne moce produkcyjne, można by tam skoncentrować produkcję tych silniczków i to w dodatku po niższej cenie. Tymczasem silniczki do pralek są wytwarzane drożej w szeregu zakładów m. in. w Warszawie, Brzegu, Dolnym na Śląsku itd.

Z zagadnieniem koncentracji produkcji wiąże się poruszany problem efektywności instalowanych u nas

linii automatycznych. Okazuje się, że wprowadzenie linii automatycznych w wielu naszych zakładach było sztuką dla sztuki. Tak np. w zakładach silnikowych elektrycznych M-7 w Tarnowie linia automatyczna kosztowała 2,5 mln zł. Przy istniejącej dysproporcji cen pomiędzy cenami linii automatycznej a niskimi cenami obrabiarek — okazała się ona nierentowna. Przytaczano, że mamy w kraju nowe linie automatyczne, które wykorzystane są w 10-12 proc.

Brak koncentracji produkcji powoduje duże straty w oprzyrządowaniu. Wytworzenie i zainstalowanie oprzyrządowania jest u nas niezmienne racjonalne, materiałochłonne i tym samym „pieniądzołochne”. Brak perspektyw poszczególnych zakładów na długie wyspecjalizowane serie, brak ostro nakreślonych form specjalizacji, za niskie normatywy na narzędzia, oprzyrządowanie i materiały — powodują duże straty. Zakłady nie przywiązują dostatecznej wagi do gospodarki narzędziowej i gospodarki oprzyrządowaniem, które nie wiadomo kiedy znow się przyda. Wykonanie każdego nowego oprzyrządowania — to oprócz kosztów — strata czasu, obniżenie wskaźnika wydajności pracy. Przytaczano np. przykłady z NRD, gdzie pracującą komisję ocenającą przed skonstruowaniem produkcji „żywność” danej produkcji. Skoro wiadomo, że dany asortyment produkować się będzie 2, 5 lub 10 lat — to można odpowiednio do tego przygotować fabrykę, która tę produkcję otrzyma.

Wysunięto m. in. ciekawą koncepcję (przyjętą w Związku Radzieckim i częściowo w NRD) organizowania rejonowych (okręgowych lub branżowych) „wydzielni” oprzyrządowania scentralizowanego, tzw. „klockowalni”. Jest to zestaw poszczególnych elementów oprzyrządowania, z których fabryka, po ich „wypożyczeniu”, może w ciągu kilku godzin zmontować potrzebny jej przyrząd. Odpada racjonalny proces

wytworzenia oprzyrządowania, uzyskuje się oszczędność materiału i możliwość wielokrotnego wykorzystywania elementów przez różne fabryki w zależności od potrzeb.

Następnym problemem, któremu poświęcono wiele uwagi, jest sprawa zaopatrzenia hutniczego przemysłu maszynowego i wiążącej się z tym obróbki wiorowej w naszym przemyśle maszynowym. Udział pracochłonnej obróbki wiorowej w całym procesie produkcyjnym w naszym przemyśle maszynowym jest zastraszająco wysoki. Wypływa to z dwóch przyczyn: z konserwatywności, a tym samym łatwinym, w dziedzinie myśli konstrukcyjnej oraz niestosowania się do wymogów rynku technicznego przez przemysł hutniczy — szczególnie zaś w zakresie odlewów i odkuwek. Nadchodzące z kooperacji odlewy i odkuwki są w takim stanie, że dopiero po uciążliwej i pracochłonnej obróbce wiorowej nadają się do montażu. Obniża to wybitnie wydajność pracy, gdyż prace te nie są w tych rozmiarach zaplanowane. Zdarzają się przypadki, że maszynowa obróbka wiorowa wielkich odlewów nie jest możliwa i wtedy obrabia się je... ręcznie!

Następnym poważnym hamulec wzrostu wydajności pracy w przemyśle maszynowym jest obok jakości — terminowość kooperacji, a przede wszystkim praktyka kooperacji na tzw. „tytuł”.

Trzeci poważny problem — to zagadnienie normatywów, normalizacji i typizacji. Normalizacja i odpowiednio postawiona gospodarka normaliami — to olbrzymie źródło wzrostu wydajności pracy. Niestety problem ten został w naszym przemyśle maszynowym w ciągu ostatnich lat zupełnie zaniedbany. Niemal całą pracę obiegły np. alarmy o braku śrub, zakrętek, podkładek i innych niezbędnych drobiazgów, co powodowało, że np. wrocławski „Paławag” nie wykonywał planów produkcji towarowej, gdyż nie miał czym... przykręcić zderzaków do gotowych wagonów. Sytuacja w dziedzinie normatywów doszła do takiego stanu, że poszczególne zakłady zaczęły produkować normalia we własnym zakresie, nie licząc się często z kosztami. Na przeszkodzie tej „samobrony” stanęły warunki dostaw materiałów hutniczych, które poważnie utrudniały tę akcję. Niemniej każdy robić co może. Np. zakłady przemysłu elektrotechnicznego M-18 w Zabkowicach — obok nowej bakielacji — sprawiły sobie nową sru-biarnię o takiej samej mocy produkcyjnej, która nie tylko

niezależnie ten zakład od braku śrub na „normalnym” rynku zaopatrzeniowym”, ale również zaopatrywać będzie mogła w poszukiwane śruby 2-3 inne zakłady Dolnego Śląska. Przykład ten świadczy o całkowitym nieopanowaniu sytuacji, stąd też trudno pochwalić go jako przejaw gospodarskiej inicjatywy, czy też zganic jako przejaw pogłębiania istniejącego balaganu. W sumie przytoczono liczbę 360 mln zł. strat, jakie przemyśl maszynowy poniósł w 1959 roku na skutek niezorganizowanej produkcji i dystrybucji normalii.

Poważną barierą w porządkowaniu gospodarki normaliami stanowi praca biur konstrukcyjnych. Zakorodowanie prac konstrukcyjnych spowodowało sytuację, w której konstruktorzy zainteresowani są w ilości. Wprowadzanie do konstrukcji maksymalnej ilości normalii działa jako antybodydz. Stąd w naszych konstrukcjach roi się często od nieprawdopodobnych rozwiązań, wymagających niewykonalnych często odlewów, odkuwek, połączonych ze sobą niemal w każdym punkcie śrubą innego wymiaru. Oto typowy przykład. Lubelska FSC, która stała się ma centralną wytwórnią normalii przemysłu motoryzacyjnego, według wymagań konstruktorów produkować miała asortyment 2.250 śrub. Po długich targach konstruktorzy „opuszcili” na 1.500 różnych rodzajów śrub. Zakłady natomiast dla zapewnienia sobie dogodnych długości serii — „znormalizowały” ten asortyment do 750 rodzajów śrub, zmuszając tym samym konstruktorów do zastosowania w konstrukcji tylko tego asortymentu.

Omówiono tu tylko najdrażliwsze, podstawowe hamulce wzrostu wydajności pracy w przemyśle maszynowym, które przewijały się w dyskusji na komisji przemysłu maszynowego. Niezależnie od tego zwracano uwagę na szereg innych ważnych zagadnień porządkowych jak np. sprawy kadr (normalizacyjnych, konstrukcyjnych, stażu młodych kadr itp.), sprawy norm technicznych, sprawy robót wielowarsztatowych, sprawy organizacji miejsca pracy itd. W sumie dyskusję na sekcji przemysłu maszynowego trzeba ocenić jako owocną, a co najbardziej pocieszające, jako jednoznacznie: szeroki aktywny pracowników nauki, inżynierów, ekonomistów, pracowników instytutów badawczych i ludzi produkcji zgodny był co do podstawowych bolączek naszego przemysłu maszynowego i zgodnie ocenili konieczność szybkiej ich likwidacji.

Wprowadzenie systemu cen fabrycznych według zasad proponowanych przez Henryka Stankiewicza¹⁾ polega na zaspokajaniu potrzeb wencji, o których autor w swojej wypowiedzi nie wspomina, a które wpłynęły na sposób istoty na prawidłowe funkcjonowanie systemu finansowego przedsiębiorstwa. Wydaje się, że przebieg konieczne omówienie pewnych zagadnień, które mogą wynikać z zastosowania nowego systemu.

Proponowany system cen fabrycznych oparty jest między innymi na następujących założeniach:

a) ceny fabryczne na poszczególne wyroby powinny kształtować się na poziomie ich przeciętnego kosztu własnego z doliczeniem określonego zysku, bez względu na poziom cen zbytu, przy czym ceny te w sposób ustalony są podstawą dla rozliczeń z budżetem;

b) dopłaty z budżetu z tytułu różnic między cenami fabrycznymi a cenami zbytu, w przypadku gdy ceny zbytu są deficytowe, powinny być dokonywane tylko wówczas, gdy produkcja deficytowa jest niezbędna z punktu widzenia gospodarczego;

c) zysk zawarty w cenie fabrycznej powinien być oddzielnym limitowanym, co oznacza, że w razie przekroczenia określonej granicy zysku, cena fabryczna podlega automatycznemu obniżeniu. Przy założeniu, że cena zbytu pozostaje niezmienną, obniżenie ceny fabrycznej powoduje wzrost podatku obrotowego, względnie też wprowadzenie podatku, jeśli dany wyrób nie był dotychczas opodatkowany.

Konsekwencje zrealizowanie pierwszej tezy wydaje się być niemożliwe. Jej spełnienie oznacza bowiem przyjęcie jako powszechnie obowiązującej zasady odrębnych cen dla dostawców i odbiorców, inaczej mówiąc, odwracania cen podażą od cen popytu. W praktyce oznacza to zwolnienie zjednoczeń — dostawców od obowiązku liczenia się w swojej działalności produkcyjnej z wymaganiami i potrzebami odbiorców. Dostawcy zostają bowiem zagwarantowaną rentownością na wszystkich produkowanych wyrobach, bez względu na poziom ich kosztów. Gwarantem jest państwo, które wyrównuje ewentualne straty w formie dopłat z budżetu do każdego wyrobu. Chyba nie ulega wątpliwości, że zasada taka stosowana generalnie jest zaprzeczeniem istoty rozrachunku gospodarczego, nie sprzyja ani obniżeniu kosztów własnych, ani uzyskaniu właściwego układu asortymentowego produkcji.

Teza druga pozornie stanowi ograniczenie tezy pierwszej w związku z koniecznością uwzględnienia wymogów odbiorcy. W istocie rzeczy obie te tezy wzajemnie się wykluczają i równocześnie ich realizacja jest niemożliwa. Jeśli bowiem zgodzić się z tezą pierwszą, cena fabrycz-

na w każdym przypadku, bez względu na poziom rentowności ceny zbytu powinna być rentowna, równocześnie zaś cena ta ma być podstawą do rozliczenia z budżetem, to w przypadku, gdy cena zbytu jest deficytowa, a pokrycie straty zgodnie z drugą tezą jest niemożliwe, cena fabryczna musi być ustalona na poziomie cen zbytu, względnie też podstawą do rozliczenia z budżetem powinna być cena zbytu, a nie cena fabryczna. Spełnienie tezy drugiej wymaga zatem odstąpienia od tezy pierwszej i vice versa.

Trzecia z kolei teza wydaje się sprzeczna z dotychczasowym kierunkiem rozwoju zasad systemu finansowego zjednoczeń i przedsiębiorstw,

trudne do pogodzenia z zasadą uzależnienia bodźców zainteresowania materialnego od wyników działalności zjednoczeń i przedsiębiorstw. Sprzecznym do doprowadzić może do osłabienia zainteresowania przedsiębiorstw w stałym obniżaniu kosztów własnych, jak i w przekraczaniu zadań produkcyjnych, ponieważ dodatkowy wysiłek zjednoczeń i przedsiębiorstw, jak również ich zalog nie znalazły dostatecznego skwitowania w dodatkowym wzroście zysku, pozostawionego do ich dyspozycji. W zjednoczeniach odbywał się będzie „pogod” podatku obrotowego za zyskiem, która, jak wykazało doświadczenie, wpływa demobilizująco na przedsiębiorstwa,

nie za pomocą polityki cen na odpowiedni układ asortymentowy produkcji, natomiast stosowanie tego systemu prowadzi może w wielu przypadkach do automatycznego pokrywania strat z budżetu, nawet w faktycznie rentowne, do stwarzania nieprzewidywalnych trudności finansowych w zjednoczeniach w razie podjęcia decyzji o obniżeniu cen fabrycznych, bez dostatecznej znajomości stanu faktycznego itp.

Prawidłowa kontrola cen fabrycznych w myśl tezy trzeciej wymagałaby nałożenia na przedsiębiorstwa obowiązku sporządzania co najmniej raz do roku kalkulacji wynikowych wszystkich wyrobów, dla których

bryczna w drodze wyjątku ustalona być może na poziomie kosztu własnego z obliczeniem zysku, różnica zaś między ceną fabryczną a ceną zbytu tych wyrobów dotowana byłaby z budżetu. Lista tych wyrobów powinna być ściśle ograniczona i co najmniej zatwierdzana przez właściwe organa państwowe. Przyjęcie tych zasad nie koliduje chyba z zamiarem wykorzystania cen fabrycznych jako miernika wielkości produkcji. Ilość wyrobów, których ceny zbytu byłyby deficytowe, nie powinna bowiem być duża po przeprowadzeniu zmiany cen zaopatrzeniowych i inwestycyjnych.

Brak również, moim zdaniem, uzasadnienia dla przyjęcia cen fabrycznych, jako wyłącznej podstawy do rozliczeń z budżetem. Przyjęcie takich zasad zbytnio komplikuje zarówno planowanie finansowe, jak i kontrolę wykonania planu, przy czym pracochłonność metod pracy w danym przypadku jest niewspółmierna z możliwymi do osiągnięcia efektami. Rozliczanie się z budżetem w oparciu o ceny fabryczne powinno mieć zastosowanie jedynie wówczas, gdy w drodze wyjątku dla określonej ilości wyrobów deficytowych, ceny fabryczne ustalane są w oparciu o koszty własne z doliczeniem zysku.

W związku z lansowaniem od kilku lat kierunkiem rozwojowym systemu finansowego, nie wydaje się wskazane wprowadzenie zasady limitowania zysku w cenie fabrycznej, co bynajmniej nie jest równoznaczne z twierdzeniem, że zysk zawarty w cenach fabrycznych w ogóle nie powinien być rewidowany. Ceny fabryczne, moim zdaniem, powinny być rewidowane nie częściej niż raz w ciągu okresu pięcioletniego. Wiążą się to z zamiarem wprowadzenia długookresowych normatywnych finansowych w zakresie podziału zysku i amortyzacji, które w zasadzie

powinno obowiązywać również w ciągu okresu pięcioletniego. W ciągu takiego okresu ceny fabryczne mogą ulec zmianie jedynie w przypadku zmian cen na materiały i surowce, zmian taryf, plac oraz stawek amortyzacyjnych, względnie też w razie zmiany cen zbytu. Ceny fabryczne powinny być zrewidowane w ciągu okresu pięcioletniego również w tych przypadkach, gdy w sposób zasadniczy zmienia się wsad materiałowy danego wyrobu, jego pracochłonność, względnie też, gdy w toku kontroli stwierdzono istotne błędy w skalkulowaniu ceny fabrycznej. Wydaje się przy tym, że regulacja układu asortymentowego produkcji, a w szczególności stworzenie sprzyjających warunków dla produkcji asortymentów nowych, będących wyrazem postępu technicznego, może być osiągnięte w sposób znacznie bardziej skuteczny poprzez stosowanie odpowiednich bodźców zainteresowania materialnego załóg pracowniczych, aniżeli przez ustalanie, zmierzające do zrównania stopy zysku wyrobów nowych z wyrobami produkowanymi przez dłuższy okres czasu, co w wielu przypadkach jest z różnych względów niemożliwe do osiągnięcia. Nie oznacza to, rzecz jasna, że nie należy stosować różnicowania stopy zysku na poszczególne wyroby oraz preferować w miarę możliwości wyroby nowe.

Omówione wyżej zagadnienia nie wyczerpują całości spraw związanych z proponowanym wprowadzeniem nowych zasad tworzenia cen fabrycznych. W szczególności pominięte zostało zagadnienie przydatności nowych cen fabrycznych, jako miernika wielkości produkcji i kosztów, jak również związek tego systemu z systemem podatku obrotowego.

¹⁾ Henryk Stankiewicz „Nowe ceny fabryczne i rozliczeniowe” (artykuł dyskusyjny), „Życie Gospodarcze” nr 150.

ODWROTNA STRONA MEDALU

(Artykuł dyskusyjny)

EMANUEL WINTER

Przebudowa systemu finansowego zapoczątkowana w 1958 roku zmierzająca do zwiększenia samodzielności zjednoczeń i przedsiębiorstw poprzez zainteresowanie ich w planowaniu i osiąganiu wysiłkiem zysków drogą stałego obniżania kosztów własnych. W tym celu zjednoczenia i przedsiębiorstwa otrzymały prawo do samodzielnego dysponowania częścią zysku i przeniesienia go według własnego uznania na cele związane z dalszym ich rozwojem, a więc na finansowanie wzrostu środków obrotowych i inwestycji dla własnych potrzeb. Zadanie to spełnia fundusz rozwoju przedsiębiorstwa i fundusz rezerwy zjednoczenia, przy czym wysokość tych funduszy uzależniona jest od wysokości osiągniętego zysku. Od poziomu zysku uzależnione są również bodźce zainteresowania materialnego załóg pracowniczych przedsiębiorstw i zjednoczeń, co znajduje wyraz w zasadach tworzenia i wydatkowania funduszy zakładowego i premijowego. Począwszy od roku 1961 przewiduje się wprowadzenie wieloletnich wskaźników planowych udziału zjednoczeń i przedsiębiorstw w zysku, co powinno być jeszcze bardziej zainteresować w stałym wzroście zysku, ponieważ wprowadzenie stabilnych wskaźników podziału zysku, sprzyja bardziej racjonalnemu wykorzystaniu przez zjednoczenia i przedsiębiorstwa części zysku pozostającego do ich dyspozycji.

Limitowanie zysku w cenie fabrycznej, zgodnie z tezą trzecią, jest

Niezależnie od wątpliwości, które zostały omówione, rysuje się również szereg innych trudności, które przekreślić mogą ewentualne korzyści związane z wprowadzeniem nowego systemu.

Przyjęcie zasady, że ceny fabryczne są podstawą dla rozliczeń zjednoczeń z budżetem oznacza, że ceny te powinny być podstawą dla ustalania nie tylko podatku obrotowego, jak to miało miejsce dotychczas, lecz również wplatu z zysku oraz dotacji z budżetu na pokrycie strat w przekroju poszczególnych wyrobów. Wymaga to, by ceny fabryczne sporządzane były z taką samą szczegółowością, co i ceny zbytu. Zrealizowanie tego postulatu w sposób prawidłowy możliwe jest tylko wówczas, gdy z tą samą szczegółowością sporządzane są kalkulacje kosztów własnych, planowe i wynikowe. Jak wiadomo, kalkulacje sporządzane są nie dla wszystkich, a tylko dla niektórych ważniejszych wyrobów, względnie grup wyrobów. Brak zatem właściwej bazy dla ustalania i kontroli cen fabrycznych z taką precyzją, jaka wymagana jest w nowym systemie cen fabrycznych. Jeśli zaś brak będzie warunków dla sprawnej prawidłowości kształtowania się cen fabrycznych poszczególnych wyrobów w oparciu o kalkulacje wynikowe tych wyrobów, to w tych przypadkach niemożliwa będzie kontrola kształtowania się zysków na poszczególnych wyrobach zgodnie z tezą trzecią autora. Tym samym często nie będzie możliwe oddziaływa-

ustalone są ceny zbytu. Kalkulacje te, których byłoby setki tysięcy, musiałby być sprawdzane przez zjednoczenia i ministerstwa na podstawie danych bilansowych przedsiębiorstw, a następnie w oparciu o nie sporządzane byłyby kalkulacje przeciętne, które mogłyby być konfrontowane z cenami fabrycznymi. Jest to ogromna praca, wymagająca pełnego zmechanizowania rachunkowości i odpowiedniego przygotowania organizacyjnego, które potrafiłoby może szereg lat.

Przyjmując nawet założenie, że stworzone zostaną warunki, umożliwiające wykonanie tych zadań (co w najbliższej przyszłości z różnych względów jest mało prawdopodobne), realizacja nowego systemu mimo to napotyka na szereg istotnych trudności. Plany finansowe w razie przyjęcia proponowanego systemu, trzeba będzie sporządzać wyłącznie metodą bezpośrednią tj. w oparciu o ceny i koszty jednostkowe nie tylko na szczeblu przedsiębiorstw i zjednoczeń, lecz również na szczeblu ministerstw i Ministerstwa Finansów. Poprawki wnoszone do projektów planów przez jednostki nadzórne wymagałyby każdorazowo korekty cen i kosztów jednostkowych, co jest procedurą bardzo pracochłonną. Przyjęcie się to może do „ustytuwnienia” planów, wyrażającego się w tendencji do uporczywej obrony nie realnych często założeń planu, byleby uniknąć poprawek. Również wykonanie zadań planowych znacznie się skomplikuje. Kontrola prawidłowości kształtowania się cen fabrycznych, a w szczególności realizacja postulatu limitowania zysku w cenach fabrycznych wymagałaby chyba będzie zwiększenia aparatu finansowego zarówno w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach, jak i we właściwych organach państwowych, przy czym ingerencja tych ostatnich w sprawy produkcyjne przedsiębiorstw i zjednoczeń znacznie się zwiększył, co w wielu przypadkach pozostaje w sprzeczności z zasadą samodzielności przedsiębiorstw i zjednoczeń.

Mając na uwadze podane wyżej względy, nie wydaje się słusne przyjęcie zasady, że ceny fabryczne w każdym przypadku powinny się kształtować na poziomie przeciętnego kosztu własnego z obliczeniem zysku. Ceny fabryczne wyrobów, których ceny zbytu są deficytowe, powinny w zasadzie być równe cenom zbytu. Oznacza to, że zjednoczenia w danym przypadku ponoszą konsekwencje za straty na produkcji deficytowej i powinny zmniejszać obniżenia jej kosztów, podwyższania cen zbytu, względnie też zaniechania tej produkcji. Jedynie w przypadku, gdy produkcja określonych wyrobów o deficytowej cenie zbytu jest niezbędna ze względów gospodarczych, a obniżka kosztów, względnie, podwyżka cen zbytu na te wyroby jest niemożliwa, ich cena fa-

LAMIEMY BARIERY...

DOKONCZENIE ZE STR. I

jednej bardzo istotnej sprawie. Wiadomo, że dotychczas przedsiębiorstwo, wskutek błędów w systemie planowania i bodźców ekonomicznych, nie było żywotnie zainteresowane w postępie technicznym w ogóle, automatyzacją zaś, jako rzeczą niezwykle trudną technicznie i jakoby niebezpieczną społecznie (redukcja personelu) — w szczególności. Obowiązującej już w tym roku nowy system premiowania pracowników umysłowych i nowe zasady funduszu zakładowego — preferujące postęp ekonomiczny przedsiębiorstwa i przyrost rentowności — niewątpliwie będą coraz silniej zwracały uwagę przedsiębiorstw na rezerwy kryjące się w postępie technicznym i automatyzacji. Automatyzacja wymagałaby wydajności pracy, obniżająca zużycie surowców, podnosząca jakość i jednorodność produktów — znakomicie wpływa w ostatecznym rezultacie na polepszenie efektów ekonomicznych — przedsiębiorstwa, które jest w tym obecnie znacznie silniej niż przedtem zainteresowane. Ponadto automatyzacja z reguły poprawia znacznie bezpieczeństwo i higienę pracy, co jest szczególnie ważne w przemyśle chemicznym i górnictwie. W ten sposób jeszcze jedna bariera została nadkruszona. Ale nie zupełnie. Automatyzacja jest na ogół nie tylko kosztowna, ale i trudna w eksploatacji w tym sensie, że wymaga wysoko kwalifikowanej obsługi ruchowej i konserwatorskiej. To zraża przedsiębiorstwa nie widzące dostatecznej rekompensaty za szczególny trud techniczny w istniejącym systemie plac i innych bodźców. Należałoby więc zastanowić się nad zreformowaniem w przyszłości taryfikatorów i plac inżynierskich w sposób uzależniający ich wysokość od kultury technicznej i poziomu automatyzacji przedsiębiorstw. Istnieje również możliwość zapewnienia personelowi kierowniczemu, inżynierskiemu i załozce pewnego, chyba dość wysokiego, udziału w rezultatach ekonomicznych, uzyskanych dzięki automatyzacji procesów. Wzmocnienie bodźców w

tych kierunków wydaje się być bardziej konieczne, że w przedsiębiorstwie niechęć do szybkiego postępu technicznego podsyca jest m. in. obawami o utratę pracy.

... I PROPAGANDA

Jest to jednak, oczywiście, nie tylko kwestia bodźców, ale właściwej, planowej polityki na tym polu. Winna więc ona uwzględnić także i momenty społeczne, tzn. trzeba wyznaczyć obiekty do automatyzacji także przede wszystkim, gdzie granice zbytu rynku wewnętrznego, zdolność przystosowania się innych zakładów produkcji do wzrostu automatyzowanych (problem tzw. „wąskich gardeł”) i granice zatrudnienia — są dość rozległe, pozwalające na swobodę, pełny rozmach i uzasadniając szusność przedsięwzięć w umysłach zainteresowanych pracowników. Wydaje się także, że poza tym wszystkim potrzebna jest dość wyjątkowa propaganda automatyzacji, i to nie tylko wśród tzw. „szarego” społeczeństwa, ale również wobec personelu kierowniczego przedsiębiorstwa. Wielu bowiem z nich — zaby nie powiedziecie większości — słabo orientuje się w ekonomicznych korzyściach automatyzacji, upatrując w niej przede wszystkim kłopoty, ryzyko i konkretne niebezpieczeństwa.

Automatyzacja jest formą wysokiej klasy postępu technicznego, przynoszącą ogromne zyski materialne i zdejmującą z człowieka wszystkie funkcje czysto fizyczne i powołając do życia funkcji nadzoru. Jest wprowadzić na ogół kosztowna, ale jak wykazuje doświadczenie wysoko uprzemysłowionych krajów, jej amortyzacja trwa często tylko kilka miesięcy, a najdłużej — 2 lub 3 lata. Automatyzacja stanowi dla nas niejako okazję szybszego przebiegu dystansu, jaki nas dzieli od krajów gospodarczo bardziej zaawansowanych.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

¹⁾ Nowa organizacja bazy produkcyjnej sprzętu automatyzacyjnego będzie przedmiotem szczegółowej uchwały MPC. W jednym z najbliższych numerów naszego pisma poinformujemy o niej bardziej szczegółowo. (W. D.)

Inwestycje w transporcie w 1960 r.

W bieżącym roku wszystkie rodzaje transportu lądowego miały przewieźć 315,5 mln ton towarów, z czego na koleje normalnotorowe przypada 260 mln ton (plan 1959 r. — 245 mln ton i wykonanie 232 mln ton), na koleje wąskotorowe 13 mln ton i na Państwową Komunikację Samochodową 42 mln ton.

Szczególnie duży będzie w roku bieżącym i w latach następnych przyrost zadań kolei, odpowiednio zatem zostały rozdzielone środki inwestycyjne, przewidziane w 1960 r. dla resortu komunikacji. Z ogólnej sumy 5,9 mld złotych:

Państwowe Koleje Państwowe	otrzymają — 71%
drogi publiczne (państwowe)	„ 11%
Państwowa Komunikacja Samochodowa	„ 7,6%
przedsiębiorstwa o charakterze przemysł.	„ 7,6%
PLL „Lot” i Zakład Budowy Lotnisk	„ 1,0%
(bez sum na zakup taboru)	
przedsiębiorstwa budowlano-montażowe	„ 1,0%
inne przedsiębiorstwa usługowe	„ 0,8%

Głównym kierunkiem inwestowania w kolejnictwie będzie zakup taboru szynowego. Zostały więc przewidziane dostawy 8.300 wagonów towarowych różnych typów, 380 wagonów osobowych, 26 trzyosobowych jednostek elektrycznych, 70 wagonów spalinalowych, 32 lokomotywy elektryczne i 13 lokomotyw spalinalowych do pracy manewrowej.

Znaczna część nakładów została przeznaczona na inwestycje, które mają zapewnić zwiększenie zdolności przewoźowej kolei: elektryfikację linii, rozbudowę węzłów, instalowanie urządzeń zabezpieczenia ruchu pociągów itp. W roku bieżącym mają być w zasadzie ukończone roboty elektryfikacyjne na magistralach: Katowice — Wrocław i Warszawa — Kujawy oraz na odcinkach podmiejskich Katowice — Murcki — Tychy, Kraków — Wieliczka i Kraków — Niepołomice — Podgórze — Nowa Ruda. Normalny ruch pociągów trakcją elektryczną na tych liniach będzie jednak podjęty dopiero z chwilą wprowadzenia nowego rozkładu jazdy na okres letni w 1961 r. Mniej więcej półroczny okres potrzebny jest dla usunięcia ewentualnych usterek w działaniu urządzeń.

Fosuna się też z pracami związanymi z rozbudową układu komunikacyjnego w turozwoskim zagłębi węglowym, na wielu stacjach przemysłowych i przeładunkowych oraz na niektórych węzłach okręgu katowickiego. Na bieżąco w bud-

wie linii Rzeszów — Kolbuszowa ma być przekazany do eksploatacji odcinek Rzeszów — Głogów.

Należy się spodziewać, że nowe obiekty dworcowe otrzyma 18 stacji i przystanków. Zostanie również zapoczątkowana budowa dworców dla szeregu innych stacji.

W następnej 5-letce cała elektryfikowana magistrala Warszawa — Katowice otrzyma samoczynną blokadę liniową. W bieżącym roku jej urządzenia będą zainstalowane na odcinkach Głogów — Maz., Kolbuszowa — Piotrków — Częstochowa. Ponadto w pierwszej na sieć PKP dyspozycyjne urządzenia nadawcze (DUN) zostanie wyposażona linia Otwock — Piława i Gdańsk — Św. Wojciech, a w urządzeniach przekaznikowych — stacje Częstochowa, Rzeszów i Wołomin. Wszystkie te nowoczesne i najnowocześniejsze urządzenia, produkowane w większości przez zakłady resortu komunikacji, wpłyną na awansowanie przelotowości linii i poprawę bezpieczeństwa ruchu pociągów.

Ogólna długość sieci dróg kołowych z nawierzchnią ulepszoną zwiększy się w 1960 r. o 161 km; 113 km dróg zostanie zmodernizowanych i przebudowanych, a ponadto będzie zbudowanych ok. 3.450 mb mostów.

Państwowa Komunikacja Samochodowa otrzymała 1.050 samochodów ciężarowych, 300 przebieg i blisko 1.000 autobusów, w tym 725 typu „San”. Dostawy tego taboru pozwolą uruchomić nowe linie i zwiększyć ilość kursów. Przewiduje się także oddanie do użytku 14 nowych zajezdni PKS.

W planie inwestycyjnym resortu komunikacji przewidziano wreszcie zakup nowoczesnych urządzeń dla usprawnienia obsługi podróży. PLL „Lot” i Zakład Budowy Lotnisk, jak również wykonanie pierwszych robót budowlano-montażowych na lotniskach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu.

Planie inwestycyjnym resortu komunikacji na rok 1960 przewidziano koncentrację nakładów przede wszystkim na budowę, które są w pełni przygotowane (kosztorysy i kompletna dokumentacja) i które w możliwie najkrótszym czasie przyniosą największe efekty eksploatacyjne. Zachowana jest także zgodność rzeczowego zakresu inwestycji z planowanymi środkami finansowymi oraz bilansu zaopatrzenia na materiały, maszyny i urządzenia z istniejącymi możliwościami zaopatrzenia.

R. C.

BILANS SPÓŁDZIELCZOŚCI MIESZKANIOWEJ

Zaledwie trzy lata minęły od czasu, kiedy spółdzielczość mieszkaniowa zaczęła reaktivować swoją działalność, a osiągnięte rezultaty postawiły ją już w rzędzie instytucji, które w istotny sposób wpływają na rozwiązanie problemu mieszkaniowego w Polsce. Podczas gdy w 1957 roku 108 spółdzielni mieszkaniowych oddało do użytku 5450 izb mieszkalnych, a w 1958 roku liczba budujących spółdzielni zwiększyła się do 303, które przekazały swym członkom 7425 izb, to w roku ubiegłym 483 spółdzielnie oddały do użytku 27707 izb mieszkalnych. Stanowi to blisko 4-krotny wzrost w ciągu dwóch lat roku. Jeśli do tego dodać, że liczba ta powiększyła się o 8641 izb zakupionych od rad narodowych i zakładów pracy oraz że 52798 izb w stanie surowym przeszło na rok

bieżący, to obraz osiągnięć spółdzielczości mieszkaniowej będzie mniej więcej pełny.

Mimo tych osiągnięć plan roku ubiegłego nie został wykonany. W izbach gotowych wykonano go tylko w 94%, w izbach w stanie surowym — w 101%, a w nakładach finansowych — tylko w 93%. Można by wiele powiedzieć na temat obiektywnych przyczyn, jakie zaaważyły na niewykonaniu planu. Niemalże były trudności ze zdobyciem wykonawców robót inwestycyjnych w niektórych okręgach, w innych znów, gdzie były wolne moce produkcyjne budowlanej, niedostateczne było finansowanie. Nie bez znaczenia był także fakt, że pierwotny plan nakładów opiewał na 1,9 mld zł, a dopiero w trakcie roku został podwyższony do wielkości 2008 mln zł. Wreszcie można by wziąć pod uwagę, że niewykonanie planu wynikało z bardzo surowej oceny przekazywanych do eksploatacji budynków. Gdyby więc do wykonania doliczyć wszystkie izby znajdujące się w budynkach zakwestionowanych przez komisje odbiorcze, które po

usunięciu usterek zostały oddane mieszkańcom jeszcze przed 20 stycznia rb., to okazałoby się, że liczba wybudowanych nowych izb niewiele tylko odbiegałaby od zadań planowych. Fakt jednak pozostaje faktem: plan spółdzielczości mieszkaniowej nie został w roku ubiegłym wykonany, co powinno być wskazówką na przyszłość dla władz spółdzielczych.

Na tie podanych tutaj liczb kilka spraw zasługują na zanotowaniu.

W zakresie izb w stanie surowym zadania planowe zostały przekroczone przy równoczesnym niewykonaniu zadań w zakresie izb oddanych do użytku. Świadczy to o preferowaniu przez wykonawstwo budowlane pierwszego etapu procesu budowlanego. I też rzeczywiście obowiązujące normy budowlane dla robót wykończeniowych są raczej dla przedsiębiorstw budowlanych niekorzystne. Dlatego też o wiele chętniej podejmują się one robót stanu surowego. W niektórych okęgach wystąpiła na skutek takiego stanu wręcz paradoksalna sytuacja, np. w Poznaniu plan izb

oddawanych do użytku wykonany został zaledwie w 55%, a izb w stanie surowym — w 121%. Z jednej strony jest to oczywiście wielki mankament, z drugiej jednak strony stwarza budownictwu spółdzielczemu korzystny stan wyjściowy. Na rok bieżący przechodził w stanie surowym blisko 53 tys. izb, z czego blisko 20 tys. w stanie surowym zamkniętym. Stanowi to ok. 45% planu w izbach gotowych, co znakomicie ułatwia wykonanie zadań w roku bieżącym. Dla budownictwa zorowskiego liczba izb w stanie surowym zamkniętym nie przewyższa 24% przewidywanej ilości izb oddawanych w roku bieżącym do użytku.

Druga sprawa — to wielkość środków własnych członków spółdzielni związanych w budownictwie mieszkaniowym. W roku ubiegłym wkłady spółdzielców wyniosły łącznie z wpłatami związanymi z zakupem mieszkań 573 mln zł, a więc ok. 25% całkowitych wydatków na inwestycje budowlane i zakup mieszkań. Jest to suma, która niewątpliwie odgrywa już pewną rolę w problemie usuwania z rynku nadwyżki środków pieniężnych ludności.

Następna sprawa — to wielkość mieszkań spółdzielczych i kosztów. W roku ubiegłym poważnie zmniejszyła się przeciętna wielkość mieszkań spółdzielczych — z 56 m² powierzchni użytkowej w roku 1958 do 54,5 m² w roku 1959. Przeciętna ta wynika z włączenia do obliczenia po-

wierzchni mieszkań w spółdzielniach typu własnościowego, która jest — zgodnie z przepisami — znacznie wyższa i wynosiła w 1959 roku 60 m². Natomiast w spółdzielniach typu lokatorskiego przeciętna ta wynosiła tylko 48 m² i była zbliżona do wielkości mieszkań w budownictwie państwowym. Jeśli chodzi o koszty, to — mimo że spółdzielczość mieszkaniowa dysponuje najrozszerzonym potencjałem budowlanym, w tym również takim, który nie odznacza się wysokim poziomem postępu technicznego, nie są one w zasadzie wyższe niż koszty budowy domów zorowskich. Jest to m. in. związane z faktem znacznie niższych kosztów administracyjnych. Personel spółdzielczości mieszkaniowej wynosi zaledwie 270 osób, w tym w centrach 70 osób. Jest to dlatego możliwe, że w spółdzielczości mieszkaniowej pracuje zupełnie bezinteresownie liczna kadra społeczna, którą władze spółdzielcze szacują na 9-10 tys. osób. Jest rzeczą oczywistą, że spółdzielczość stawia sobie ambitne zadania znacznego obniżenia obecných kosztów budowy. W roku bieżącym czynione będą w tym celu przygotowania, a w roku przyszłym nastąpi prawdziwa ofensywa na froncie kosztów.

Niezmiernie istotny jest kierunek geograficzny, na który nastawia się obecnie spółdzielczość mieszkaniowa. Duży wysiłek kładzie się na organizację spółdzielni mieszkani-

wych w małych miastach, gdzie wcale lub tylko w małym stopniu działa budownictwo państwowe. O kierunku tym świadczy fakt, że w roku ubiegłym 39% izb oddanych do użytku mieściło się w miastach powiatowych i mniejszych, a 43% całości stanowiły izby w stanie surowym. Umożliwi to przesunięcie w najbliższych latach punktu ciężkości realizacji zadań spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego ze stolicy i miast wojewódzkich na miasta mniejsze i miasteczka. Jest to kierunek słuszny nie tylko z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb tych skupisk ludzkich, ale również ze względu na eliminowanie w ten sposób budownictwa dzielnice, jakie w braku innego, tam się rozwija. Umożliwi to realizację słusznych założeń urbanistycznych i przyczyni się do podniesienia estetyki i prawidłowego rozwoju tych miast.

Warto także zanotować nowy kierunek, w jakim zamierza pójść budownictwo spółdzielcze. Jest to kierunek na budowę całych osiedli mieszkaniowych, ujmujących w jedną całość zarówno problemy mieszkaniowe, jak i wszelkiego rodzaju usług. Z dużym powodzeniem realizowane są takie osiedla w Lublinie, Gdańsku, Łodzi, w Warszawie (na Rakowie).

Ostatnia sprawa — to proporcje rozwoju poszczególnych typów spółdzielni i skład socjalny ich członków. W roku ubiegłym 70% całości

Kierunki inwestycji w gospodarstwach chłopskich

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Złoty a w 1959 r. przeznaczali na ten cel ponad 6 mld zł tj., 2 1/2-krotnie więcej. Szybsze tempo wzrostu wydatków pieniężnych niż programu rzeczowego inwestycji spowodowała podwyżka cen niektórych materiałów budowlanych i parku maszynowego.

O wzroście zainteresowania chłopów inwestycjami oraz skali potrzeb inwestycyjnych, świadczą fakt, że nawet podwyżka cen na podstawie środki inwestycyjne nie miała zasadniczego wpływu hamującego na rozszerzony zakres i rozmiary programu inwestycyjnego.

Przytoczone liczby świadczą także w sposób dość wymowny przeciwko tym, którzy mówią, że gospodarka chłopska mało inwestuje, że nie jest w stanie czy nie chce zapewnić nakładów inwestycyjnych — uwzględniając pomoc państwa — które zagwarantowałyby wykonanie nakreślonego planu wzrostu produkcji rolnej.

*

W związku z zakładanym dalszym wzrostem produkcji rolnej w latach 1961—1965 przewiduje się znaczne rozszerzenie programu inwestycyjnego w gospodarstwach chłopskich.

Ponieważ jednym z podstawowych czynników wywierających duży wpływ na rozwój rolnictwa i zwiększenie jego produktywności są rozmiary inwestycji rolnych, nasuwa się pytanie, czy zakładany program inwestycyjny jest możliwy do zrealizowania przez chłopów. Aby można było na to pytanie odpowiedzieć, należy chociaż pobieżnie zapoznać się z zakładanym poziomem nakładów inwestycyjnych na lata 1961—65 co ilustruje poniższe zestawienie.

Nakłady inwestycyjne bezpośrednio związane z gospodarstwami chłopskimi w latach 1956—60 oraz 1961—65 w mld zł /liczone w cenach 1959 r./

	1956—1960	1961—1965	Wskaznik 1961—65 /1956—60
I. Inwestycje wykonywane przez państwo	4,8	13,5	281,3
1. Melioracje szcze-gółowe	2,5	9,6	417,4
2. Elektryfikacja	2,5	3,9	156,0
II. Nakłady ze środków własnych chłopów i FRR	39,3	80,0	203,6
1. Budownictwo	27,6	50,4	182,6
2. Maszyny i narzędzia	11,0	28,9	262,7
3. Pozostałe	0,7	0,7	100,0

Zestawienie wykazuje, że założony wzrost nakładów inwestycyjnych na lata 1961—1965 w porównaniu z bieżącą 5-latką jest bardzo poważny. Nakłady inwestycyjne na melioracje, szczegółowe w gospodarstwach chłopskich powinny wzrosnąć 3-krotnie. Tak nakreślony program melioracyjny oprócz środków finansowych wymagać będzie odpowiedniego zaopatrzenia materiałowego, wykwalifikowanych kadr fachowców i całego szeregu innych poczynąć organizacji.

Podstawowy cieżar bo stronę organizacyjną, zaopatrzenie materiałowe, wyposażenie w sprzęt melioracyjny oraz podstawową część kosztów bierze na siebie państwo. Na ogólny koszt melioracji szczegółowych w wysokości 5 mld zł (do 1965 r.) udział środków chłopskich (w gotówce i robociznie) wyniesie 2 mld zł.

Nakłady inwestycyjne na meliorację należą do najbardziej efektywnych w rolnictwie, oczywiście pod warunkiem, że są należycie wykonane, konserwowane oraz właściwie użytkowane. Szacuje się, że przy uwzględnieniu pewnych wydatków na meliorację oraz corocznych nakładów na konserwację, pielęgnację i eksploatację urządzeń pełny zwrot kosztów w postaci zwiększonej wartości produktów rolniczych powinien nastąpić w ciągu 5 do 8 lat, natomiast wydatki chłopów powinny być zwrócone w ciągu 2 do 3 lat. Przy dobrym przygotowaniu i właściwej organizacji pracy oraz dużej pomocy finansowej państwa, nakreślony program melioracji wydaje się w pełni realny, przy założeniu, że chłopci należycie doceniają znaczenie melioracji i jej wpływ na wzrost produkcji rolnej, a tym samym wzrost dochodów.

Poziom nakładów inwestycyjnych na elektryfikację od strony pokrycia finansowego nie budzi zastrzeżeń, ponieważ w trakcie realizacji inwestycji państwo pokrywa koszty elektryfikacji, a chłopci spłacają je ratalnie na korzystnych warunkach. Ponadto chłopci traktują elektryfikację jako jedną z najbardziej atrakcyjnych inwestycji. Dlatego rozmiary programu elektryfikacji są przede wszystkim limitowane zaopatrzeniem materiałowym i możliwością wykonawstwa.

Z kolei przejdziemy do inwestycji dokonywanych przez samych chłopów przy pomocy państwa. Siłą rzeczy państwo ma tutaj węższy zakres oddziaływania niż przy elektryfikacji i melioracjach, szczególnie dotyczy to budownictwa.

Nakłady na park maszynowy wzrosną ponad 2 i półkrotnie. Planuje się, że 70 proc. pełnych nakładów na mechanizację zrealizowane będzie przez kółka rolni-

cze w ramach FRR. Dlatego też wydatki pieniężne chłopów na zakup sprzętu rolniczego w latach 1961—1965 będą wyższe tylko o 40 proc. w porównaniu z bieżącą 5-latką. Chłopi będą więc mogli więcej środków przeznaczyć na inne kierunki inwestycji, a przede wszystkim na budownictwo.

Zdolność produkcyjna zakupionych przez kółka rolnicze traktorów i maszyn rolniczych będzie niewątpliwie znacznie lepiej wykorzystana, niż gdyby zakupu tego dokonano indywidualnie. Dlatego też efektywność tych inwestycji z punktu widzenia społecznego będzie stosunkowo znacznie wyższa. Najwięcej jednak na zespolonym zakupie w ramach FRR skorzystają sami chłopci, ponieważ tylko w niewielkim stopniu pokrywają bezpośrednio ze środków własnych koszty zakupu.

Najpoważniejszą pozycję w nakładach inwestycyjnych gospodarstw chłopskich stanowi budownictwo, z tego też powodu najwięcej miejsca poświęcimy temu problemowi. Zakłada się, że wartość inwestycji budowlanych w przyszłej 5-lacie wzrośnie o ponad 22 mld zł w porównaniu z latami 1956—1960, tj. o ok. 83 proc. Tak przyjęty program budownictwa wiejskiego wynika z potrzeb założonego wzrostu produkcji rolnej oraz poprawy warunków mieszkaniowych na wsi. Należy jeszcze zaznaczyć, że tempo wzrostu budownictwa gospodarczego, a szczególnie „inwentarskiego” powinno być wyższe niż wzrost budownictwa mieszkaniowego.

Wydatki pieniężne na inwestycje budowlane będą niższe, niż poziom nakładów inwestycyjnych. Wynika to z tego, że oprócz środków pieniężnych, wydatkowanych na zakup materiałów budowlanych i opłat robocizny fachowej, chłopci dają wkład w inwestycje budowlane w postaci robocizny własnej, transportu i materiałów pochodzenia miejscowego. Szacuje się, że nakłady bezgotówkowe stanowią ok. 40 proc. całości nakładów budowlanych.

Odpowiedni udział materiałów miejscowych oraz robocizna własna chłopów, mają poważne znaczenie nie tylko dla samych chłopów, ale również dla całego społeczeństwa. Będą one bowiem odpowiednio wykorzystane terenowych zasobów naturalnych w zakresie materiałów budowlanych oraz rezerw siły roboczej, zwiększą się odpowiednio wytworzony dochód narodowy całego społeczeństwa.

Założony program budowlany wymagać będzie odpowiedniego zwiększenia zaopatrzenia rynku wiejskiego w materiały budowlane. W bilansach materiałowych zakłada się następujące zwiększenie zaopatrzenia rynku wiejskiego w podstawowe materiały budowlane: w 1965 r. zaopatrzenie w cement wzrośnie ok. 2 i półkrotnie w stosunku do obecnego poziomu, w materiały ściennic ok. 3-krotnie, wapno 2-krotnie, a wartości materiałów pokrywających (eternit, dachówka, pały) ponad 2-krotnie. Natomiast zaopatrzenie w drewno, w porównaniu z obecnym okresem, ulegnie zmniejszeniu.

Tak ustalona struktura dostaw materiałowych będzie wymagać zmiany dotychczasowych sposobów i metod budowania. Postęp techniczny w budownictwie musi również wkroczyć na wieś. Aby postęp techniczny mógł być wprowadzony w życie, trzeba stworzyć sprzyjające ku temu warunki.

Istotną sprawą przy zastępowaniu drewna materiałami zastępczymi jest zaopatrzenie wsi w stal zbrojeniową. Dostawy stali zbrojeniowej powinny znacznie szybciej rosnąć, niż dostawy materiałów budowlanych. Jeżeli chcemy w najbliższym czasie ograniczyć w znacznym stopniu pokrywanie dachów słomą (obecnie ok. 30 proc. nowo wznoszonych budynków krytych jest słomą), to zaopatrzenie w materiały „pokrywowe” musi być większe niż się zakłada w bilansach; dotyczyć to musi przede wszystkim materiałów atrakcyjnych, jakimi są eternit i dachówka.

Zmiana sposobów budownictwa wymagać będzie również całego szeregu innych środków oddziaływania, jak np. odpowiedniej ilości kwalifikowanych kadr fachowców, zweryfikowanie i modyfikację szeregu projektów typowych, wzmocnienie propagandy prefabrykatów ściennych i stropowych itp. Cały kompleks tych czynników powinien dość zasadniczo wpłynąć na zmianę w sposobie i systemie budownictwa wiejskiego.

Na strukturę i rodzaj budownictwa wiejskiego państwo może wpływać poprzez politykę kredytową i podatkową (np. ulgi w podatkach przy budownictwie inwentarskim) itp.

*

Przejdźmy do omówienia możliwości finansowania inwestycji przez chłopów oraz sprawy kształtowania się podziału dochodów na inwestycje i konsumpcję.

W 1959 r. według wstępnych szacunków, wydatki pieniężne na inwestycje stanowiły ok. 10 proc. pieniężnych przychodów chłopów z towarowej produkcji rolnej. Zakłada się, że w 1965 r. odsetek ten będzie wynosił ok. 12,5 proc. W r. 1959 dochody przeznaczone na inwestycje stanowiły ok. 8 proc. ogółu dochodów uzyskanych z produkcji rolnej 9; w 1965 r. zakłada się, że wyniosą około 11 proc.

Wydaje się, że założone większe tempo wzrostu dochodów przeznaczonych na inwestycje niż na konsumpcję, jest całkowicie realne, tym bardziej, że tylko w niewielkim stopniu wzrośnie udział inwestycji w do-

chodach ogółem z produkcji rolnej. W ostatnich latach tempo wzrostu inwestycji było znacznie szybsze, o czym świadczy ich udział w pełnych dochodach z produkcji rolnej. W 1956 r. udział inwestycji w dochodach ogółem wyniósł — 3,6 proc., w 1957 r. — 7,2 proc., a w roku 1958 — 8,1 proc. Należy oczywiście wziąć pod uwagę, że tak poważny wzrost tempa wydatków na inwestycje w poprzednich latach mógł nastąpić m. in. dlatego, że w ubiegłym okresie był stosunkowo bardzo niski poziom nakładów inwestycyjnych oraz znacznie jaskrawiej zarysowały się potrzeby chłopów w tym zakresie. Dlatego też założenie podobnego tempa wzrostu wydatków pieniężnych na inwestycje na najbliższe lata, byłoby na pewno nie do przyjęcia.

Należy więc sądzić, że nakreślony program inwestycyjny na lata 1961—1965 w gospodarstwach chłopskich z punktu widzenia możliwości finansowych chłopów jest realny przy założonym wzroście produkcji rolnej, a tym samym i dochodach chłopów. Z kolei można również twierdzić, że planowy wzrost produkcji rolnej będzie możliwy do osiągnięcia, gdy m. in. zostanie zrealizowany nakreślony program inwestycji. A więc istnieje ścisła współzależność pomiędzy wzrostem produkcji rolnej, wysokością nakładów inwestycyjnych i dochodami chłopów z produkcji rolnej.

Chłopi, inwestując w swoje gospodarstwa, korzystają z różnych form pomocy państwa (kredyty, dotacje, zaopatrzenie itp.), w zależności od rodzaju nakładów inwestycyjnych. Państwo jest zainteresowane i musi oddziaływać na zakres, kierunki i rodzaje dokonywanych inwestycji na wsi. Oddziaływanie i różnorodna pomoc państwa winna iść w tym kierunku, aby można było kojarzyć interesy ogólnospołeczne z interesami chłopów jako właścicieli gospodarstw rolnych.

ADAM SZYNKARCZUK

1) W rozpatrywanych nakładach inwestycyjnych pomijamy przyrost wartości stada podstawowego, który niewątpliwie nie inwestycja. Ponieważ jednak w planowaniu i sprawozdawczości przyrostu tego nie wlicza się do nakładów inwestycyjnych, w naszych rozważaniach również pominięto tę pozycję.

2) Ustawowy udział chłopów w wydatkach na melioracje gruntów ornych wynosi 44 proc. nakładów inwestycyjnych a przy melioracjach łąk i pastwisk — około 22 proc.; resztę pokrywa państwo. Należy jeszcze nadmienić, że chłopci mogą spłacać swe należności ratalnie w ciągu 6 lat a przy drenowaniu w ciągu 10 lat.

3) Przy zakupie traktorów i maszyn rolniczych w ramach FRR udział środków własnych chłopów wynosi na Ziemiach Zachodnich — 13 proc. wartości zakupów z tym, że 1/3 tych środków może być przeznaczona na opłatę usług świadczonych przez kółka rolnicze a na pozostałych obszarach kraju — 25 proc. wartości zakupionego sprzętu, z tym, że 2/5 tych środków może być przeznaczane na opłatę usług świadczonych przez kółka rolnicze zakupionym sprzętem w gospodarstwach chłopskich.

4) Dla celów porównawczych dynamikę w poszczególnych latach podano w oparciu o nakłady inwestycyjne liczone w ramach 1958 r. Nakłady inwestycyjne 1959 r. wyliczono w oparciu o niepełną sprawozdawczość roczną, mogą więc jeszcze ulec zmianie.

5) Przez dochody ogółem z produkcji rolnej rozumiemy przychody w formie pieniężnej i naturalnej (produkcja brutto) zmniejszone o obciążenia finansowe w stosunku do państwa oraz wydatki pieniężne związane z bieżącą produkcją rolną.

Ilość i jakość w skupie nasion oleistych

W ostatnich latach ma miejsce wyraźny wzrost zasiewów nasion oleistych. Przeciętna zaś wydajność z hektara przekroczyła 10,2 q, osiągając tym samym najwyższy po wojnie poziom.

Wydajność ta w dalszym ciągu jest jednak niezadowalająca, ze względu na stale rosnące potrzeby przemysłu tłuszczowego oraz zmiany struktury spożycia tłuszczów. Płony rzepaków, w niektórych gospodarstwach indywidualnych i PGR, dochodzą do 20—30 q/ha. Przy tak wysokich plonach uprawa jest niewątpliwie bardzo opłacalna. Dzięki temu zapotrzebowanie przemysłu tłuszczowego zostanie w bieżącym roku pokryte surowcem krajowym prawie w 50 proc., podczas gdy np. w 1958 r. było ono pokryte zaledwie w 22,8 proc.

Przytoczone dane wykazują, że pomimo znacznej poprawy sytuacji w dziedzinie uprawy nasion oleistych, mamy jeszcze wiele do zrobienia. Istotnym zagadnieniem jest tu zwłaszcza organizacja skupu nasion oleistych, która niekiedy wręcz zniechęca do rozszerzania ich upraw.

Przyjęcie nasion odbywa się na podstawie oceny jakościowej. W Gminnych Spółdzielniach ocena ta przeprowadzana jest z reguły organoleptycznie. Jest to metoda mało dokładna. W rezultacie więc złe przeprowadzone odbioru jakościowego nasion oleistych wzrasta brak zaufania producentów do Gminnych Spółdzielni. Często bowiem przyjmowana jest zbyt wysoka zawartość wilgoci i zanieczyszczeń, w związku z czym producentom potrąca się zbyt dużo za wilgoć i zanieczyszczenia.

Niedopatrzania tego rodzaju wynikają najczęściej z subiektywnej oceny jakościowej nasion oleistych, a nie z chęci dodatkowego zarobku przez Gminne Spółdzielnie. Zastosowanie jednak metody laboratoryjnej oceny nasion oleistych, przy obecnym stanie punktów skupu, braku fachowych sił oraz przy licznych małych dostawach, jest praktycznie niemożliwe.

Konieczne jest więc pewne spiętrzenie dostaw nasion oleistych. Można to osiągnąć poprzez wyznaczenie, na podstawie umowy, odpowiednich terminów dostaw, które powinny być ściśle przestrzegane.

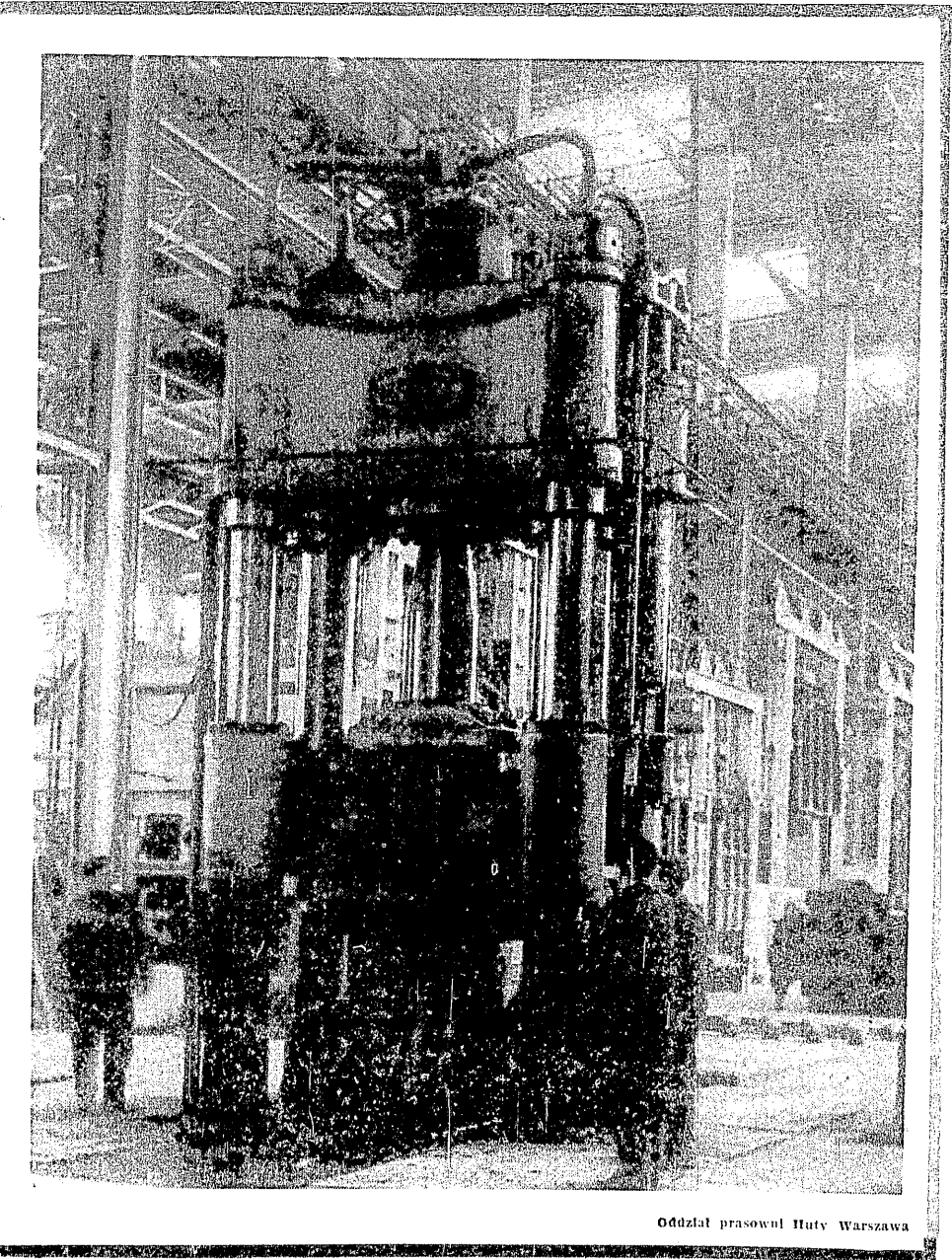
Jeżeli nie ma możliwości stworzenia w każdym punkcie skupu małego laboratorium odpowiednio wyposażonego, to wydaje się celowe zorganizowanie takich pracowni dla kilku pobliskich punktów skupu. Tak, aby próby nasion oleistych i zbóż, pobrane zgodnie z wymogami „Polskich Norm” mogły być przesyłane do analizy laboratoryjnej, na podstawie której producent otrzymywałby przysługujące mu wynagrodzenie za dostawę.

Tego rodzaju laboratoria mogłyby jednocześnie rozwiązać drugie, bardzo istotne dla organizacji obrotu nasionami oleistymi zagadnienie, tj. właściwą ich pielęgnację, zabezpieczającą zachowanie odpowiedniej wartości tłuszczu, segregowanie nasion według odmian i gatunków, wzbogacenie jakości przez poduszanie partii zawilgoconych, doczyszczanie itp. Dotychczas bowiem dostawy nasion rzepaku ozimego, jarego i rzepiku przyjmowane są razem po jednolitej cenie, chociaż zawartość substancji tłuszczowych jest w nich różna.

W ten sposób, walcząc o zwiększenie powierzchni upraw nasion oleistych, wydajności z hektara oraz o zmniejszenie ubytków w czasie obrotu i przechowywania, pomijamy sprawę co najmniej równie istotną, tj. zwiększenie zawartości oleju w zakupowanych nasionach oraz zmniejszenie jego ubytków w czasie skupu, magazynowania i transportu.

Konieczne jest zatem zwrócenie większej niż dotychczas uwagi na zawartość tłuszczu w nasionach oleistych oraz odpowiednie premiowanie dostawców za ilość dostarczonych jednostek tłuszczowych, a nie ilość dostarczonych kg nasion. W ten sposób można bowiem zwiększyć zainteresowanie rolników w produkcji nasion wyższej jakości.

HALINA MOKRZYSCZAK



Oddział prasowy Huty Warszawa

Gospodarka skórą

Uchwała Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z 26 stycznia br. w sprawie poprawy jakości skór zwierząt rzeźnych, które przejdzie niezaawansowane wśród domowych ustaw, jakie zostały ostatnio zatwierdzone. A chodzi o skórę z sprzączki niebagatelna — rozszerzenie bazy surowcowej dla przemysłu skórzanego.

Istnieje u nas, jak wiadomo, deficyt surowca skórzanego. Przemysł obuwniczy znaczna część swojej produkcji opiera o surowce importowane, co pochłania poważne ilości walutowych dewiz. Równocześnie, choć może zakrawać to na paradoks, wykorzystanie krajowych surowców skórzaných jest daleko niedostateczne. Przede wszystkim — skór świni, które większość krajów odczuwających niedobór surowca skórzanego z powodzeniem wykorzystuje do produkcji obuwia i galanterii skóranej, dla celów konfekcyjnych itp. U nas przez szereg

lat wykorzystanie zasobnej bazy surowcowej, jaką stwarzała rozwijana hodowla trzody chlewnej, było więcej niż problematyczne. Skóry te, poza nielicznymi asortymentami, ustępowały bowiem jakości i estetyką wykończenia sprzączki rabianym m. in. w Jugosławii, na Węgrzech. Ostatnio skóry świnię przeznaczone dla celów galanterijnych i obuwniczych nie odbiegają zasadniczo od przerabianych zagranicą. Zainteresowały się nimi również inne państwa.

Opanowanie technologii przerobu bogatego asortymentu skór świnięskich w nowym świetle postawiło problem racjonalnego wykorzystania surowca. Zbiórka surowca skórzanego ma u nas korzystne warunki, gdyż ubój dokonuje się przeważnie w rzeźniach. Niemniej na porządku dziennym jest niszczenie skór w czasie ich zdejmowania lub wskutek niedbalstwa solenia. A w ogóle niewielkie tylko ilości skór np. świnięskich zdejmowane są u nas w całości. W przeciwieństwie do innych państw, bożne części skór są zwyczajnie niszczone. A mogą i powinny być one wykorzystywane do produkcji m. in. rękawiczek. Inna jeszcze sprawa. Człowiek zdejmowanych skór kruponowych nie daje w pełni wartościowego surowca ze względu na występujące wady i uszkodzenia (zawicia,

łupież, oparzeliny). Utrudnia to rozwój eksportu skór świnięskich.

Uchwała KERM zaleca Ministrowi Rolnictwa, aby w porozumieniu z wszystkimi zainteresowanymi resortami i organizacjami z Centralnym Związkiem Kółek Rolniczych, włącznie, ustalił program zwalczania pasożytów skór zwierzęcych. Centrala Przemysłu Mięsnego zobowiązała została natomiast do ewidencjonowania i kontroli uszkodzeń skór w poszczególnych fazach obrotu zwierzętami rzeźnymi, poza tym ma przystąpić do gruntownego szkolenia pracowników zatrudnionych w skupie i obrocie zwierzętami rzeźnymi oraz skórówcami w rzeźniach w zakresie przeciwdziałania uszkodzeniom skór. Celowe wydaje się również wyznaczenie jednego gospodarza odpowiedzialnego za solenie skór — Centrali Przemysłu Mięsnego.

Uchwałę KERM należy traktować jako pewien krok zmierzający do bardziej racjonalnego wykorzystania krajowego surowca skórzanego. Pytanie tylko, czy jest to krok w najbardziej potrzebnym kierunku? Być może jednak, że udrożnienie fatalnej dotychczas gospodarki krajowymi skórąmi należy bardziej od zmian organizacyjnych niż od bodźców ekonomicznych, choć wydawałoby się, że jest odwrótnie.

▼ w liczbach absolutnych
 & w % do 1958 r.

1) do skrawania metall.
2) i autobusy.
3) motocykle i skutery.

4) rowery i motorowery;
5) motorowery;
6) metry kwadratowe;

7) na podszewie skórzanej i gumowej;
8) z uboju przemysłowego;

GOSPODARCZE

