

W NUMERZE:

ALEKSY WAKAR

MIECZYŚLAW KUCHARSKI

MARIA CIEŚLAK
i ROBERT RAUZIŃSKI

— Miejsce rachunku ekonomicznego w wykładzie ekonomii politycznej socjalizmu

— str. 2

— Nowe ceny fabryczne — za cenę nieporozumień

— str. 4

— Chłopi-robotnicy na Opolszczyźnie

— str. 6

ZACIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA - 28 lutego 1960 R.

CENA 2 ZŁ Nr 9/441

Marnotrawstwo ma różne formy. Podstawową formą marnotrawstwa w przemyśle jest niepełne i nieracjonalne wykorzystanie ludzi, maszyn, urządzeń, hal produkcyjnych. Potencjał techniczny i ekonomiczny przemysłu nie daje efektów, które powinien i może dać.

Gospodarka nasza wchodzi w drugi etap industrializacji. Etap intensywnego gospodarowania pracą żywą i środkami produkcji. Problemy ujawniania rezerw i likwidacji różnych przejawów marnotrawstwa zajmują ważne miejsce w polityce gospodarczej. Sporo się o tych sprawach pisało i mówi. I nie ulega wątpliwości, że ogólna sytuacja wygląda lepiej, niż kilka lat temu. Ale jak jest faktycznie? Jakże zastosowano środki ekonomiczne? Czy zagadnienie racjonalnego gospodarowania środkami stało się sprawą „życia lub śmierci” w przedsiębiorstwie przemysłowym?

*

Leżą przede mną grube tomy szczegółowych, niesłychanie pracochłonnych opracowań. Na grzbiecie każdego opracowania tytuł: „Badanie wykorzystania zdolności produkcyjnych zakładu...”. Autorami opracowań są pracownicy Banku Inwestycyjnego.

Zbudowanie racjonalnego planu zamierzeń inwestycyjnych zakładu wymaga doskonałej znajomości przynajmniej dwóch elementarnych zagadnień, po pierwsze: stopnia wykorzystania „nielejących” zdolności produkcyjnych zakładu, po wtóre: analizy zamierzeń produkcyjnych i wynikających stąd potrzeb inwestycyjnych. Bank Inwestycyjny kontroluje i finansuje zamierzenia inwestycyjne. Jest również po części zobowiązany do zbadania czy i o ile przedsiębiorstwo zbudowało naprawdę swoje plany inwestycyjne. Opracowania, o których pisałem — były tak mi właśnie próbami wywyflacji akcji poprawności zamierzeń i inwestorów. Co wykazały te opracowania? Stanowią bogaty materiał, który nasuwa wiele, niekiedy dość smutnych, refleksji. Sięgnijmy tylko po niektóre z tych opracowań.

Fabryka Srub w Łańcucie. Badania zdolności produkcyjnych prze-

prowadzono wiosną ub. roku. Zakład posiadał wówczas zainstalowanych 478 maszyn, z tej liczby tylko 30 proc. było wykorzystanych efektywnie. Zdolność produkcyjna zakładu była dwukrotnie wyższa w stosunku do założonego planu produkcji. Ale zagadnienie sprowadza się tylko do rachunku rezerw. Kiedy w hali produkcyjnej znajduje się więcej maszyn, dodajmy — drogie i precyzyjne, niż potrzeba — to konsekwencje tego stanu są szersze i głębsze. Robotnik z reguły nie troszczy się o ich właściwą konserwację i re-

został zawyżony w stosunku do realnych potrzeb i powinien wynosić nie 31 mln zł, lecz około 18 mln zł. Różnica stanowi więc 13 mln zł, czyli około 40 proc. w stosunku do projektu planu. Uznano za niecelową budowę nowej hali produkcyjnej, budynku administracyjnego, nowej centralnej kotłowni, oraz zakup niektórych maszyn. Rzeczą godną uwagi jest pytanie: jak zbudowano projekt planu inwestycyjnego zakładu? Dlaczego nie przeprowadzono rzetelnej analizy wykorzystania zdolności produkcyjnych? Przeprowadzono,

nio Bank Inwestycyjny przystąpił do badań kompleksowych. Postanowiono zbadać zdolność produkcyjną wszystkich zakładów Przemysłu Cukierniczego. Szczególną cechą tego przemysłu jest, jak wiadomo, niski poziom techniczny, niedoinwestowanie, sporo przestarzałych maszyn, duży udział pracy ręcznej. Badania nie są jeszcze zakończone, lecz osiągnięte dotąd rezultaty mają zaskakujący, czasami nawet rewelacyjny charakter. Bo oto wskazują one, że w przemyśle cukierniczym istnieje nie tylko zapotrzebowanie na rozszerzenie zdolności produkcyjnych, lecz istnieją również poważne rezerwy produkcyjne sięgające niekiedy 30 proc., po wtóre: badania dowodzą, że prawie wszystkie zakłady wykazują tendencję zawyżania planów inwestycyjnych.

Bank Inwestycyjny zakwestionował szereg pozycji planów inwestycyjnych. Oto niektóre przykłady: Zakłady „Bałtyk” (Gdańsk) — o ok. 14 mln zł, „Wedel” (Warszawa) — o ok. 40 mln zł, „Jutrzenka” (Bydgoszcz) — o ok. 4 mln zł.

Nader istotne jest również i to, że projekty planów inwestycyjnych nie są oparte o rzetelną analizę wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych oraz potrzeb. Nieracjonalne plany inwestycyjne to również zagadnienie niewłaściwej struktury planowanych inwestycji, a więc zakupu maszyn i urządzeń, których nie można będzie w pełni i racjonalnie wykorzystać.

Wnioski Banku zmierzają więc nie tylko do kwestionowania pewnych pozycji, lecz również postulowania mechanizacji pewnych prac, usuwania tzw. wąskich przekrojów itd.

*

Kiedykolwiek cytuję fragment jakiegos opracowania to nie dlatego, abym uważał, że zawiera ono ostateczną prawdę. Oceny te są i będą przedmiotem kontrowersji między bankiem a przedsiębiorstwem. Interesują mnie jedynie rzeczy bezsporne. A bezsporne są tendencje. Staje się przed problemem ekonomicznym: skoro istnieją tendencje do zawyżania planów inwestycyjnych, a więc planowania rezerw, to muszą

DOKONCZENIE NA STR. 4

REZERWY

MIECZYŚLAW KABAJ

mont. Jeżeli maszyna zostanie uszkodzona, łatwo przejść na pracę na następnej. Sytuacja ta jest tu w dużym stopniu dziedzictwem niedawnej przeszłości. Lecz obyczaj inwestowania „z rozmachem” nie stracił swej aktualności. Świadczy o tym poniższy fragment opracowania banku: „Projekt wstępny (planu inwestycyjnego fabryki) obejmuje znacznie większą ilość maszyn niż to jest potrzebne do wykonania zadań. Tak np. przy produkcji 23.250 ton rocznie zakład planuje zakup 15 maszyn do mycia, faktycznie zaś przy produkcji 30.000 ton rocznie zakład będzie potrzebował jedynie 10 maszyn tego typu...”

A oto przykład z innego końca Polski.

Zakłady Wytwórcze Ogniw i Baterii „Elektron” w Starogardzie Gdańskim. Grupa pracowników Banku Inwestycyjnego w Gdańsku po zbada- niu zdolności produkcyjnych zakładu doszła do wniosku, że projekt planu inwestycyjnego zakładu

lecz jest to „analiza” szczególnego gatunku. Opiera się na dwóch założeniach. Po pierwsze: zakład przysłał do planu nie faktyczną efektywną zdolność produkcyjną, lecz „normę” stanowiącą 40-83 proc. zdolności efektywnej. Przyjęta wielkość nie była rezultatem badań, lecz była to norma wydajności pracy robotników obsługujących maszyny. Faktyczna wydajność pracy była znacznie wyższa. Po wtóre, przyjęto zawyżone normy czasu remontów maszyn. Tak np. założono, że okres remontu wiazarek typu „Hasse” będzie wynosił 180 dni w roku. Oznaczało to, że urządzenia te będą wykorzystane tylko w 35 proc. w stosunku rocznym.

I tak, z dużym rozmachem, ale bez rzetelnego rachunku powstał projekt planu inwestycyjnego.

*

Cytowane opracowania mają fragmentaryczny charakter, dotyczą jednego zakładu z danej branży. Ostat-

Korespondencja własna z Bułgarią

UWAGI I SPOSTRZEZENIA⁽¹⁾

MIECZYŚLAW MIESZCZANKOWSKI

Bułgaria... tak nazywa się niewielki kraj na Półwyspie Bałkańskim, położony wśród urodzajnych równin, strzelający w górę ośnieżonymi szczytami swoich gór; jego powietrze jest przesycone aromatem róż, a ziemia rodzi w obfitości winogrona i owoce, jarzyny i tytoń, lecznicze zioła i kwiaty”. Zacytowałem pierwsze zdanie z książki pt. „Bułgaria” wydanej w kilku językach, stanowiącej encyklopedyczny zarys wiadomości o tym kraju. Nie można powiedzieć, że wiadomości o Bułgarii, jakie podaje nasza prasa, można uznać za wystarczające. Te zaś wieści, które przywołał turysta z pobytu w Warnie i ewentualnie z podróży do Sofii (na ul. Słowiańskiej) po kożuch — oprócz tej czy innej wersji przytoczonego cytatu są zabawione zbyt dużą dozą emocji wczasowo-handlowych.

*

Wstęp zapowiada, że autor ma zamiar wzbogacić wiedzę czytelników o Bułgarii. Spostrzeżenia i uwagi będą dotyczyły przede wszystkim rolnictwa. „Nierolników” proszę, by nie odkładali w tej chwili artykułu, będzie w nim mowa i o innych sprawach. Od nich właśnie zaczynam.

Lądujemy w Sofii pewnego, pięknego... itd. Miasto miłe, przytulne, położone przepięknie u stóp gór Witoskich, które nazywają „płucami stolicy”. Sofia jest starym miastem ponad 2 tys. lat miastem. Lata tureckie niewoli spowodowały jednak, że turysta nie znajdzie zbyt wiele zabytków. W czasie ostatniej wojny miasto ucierpiało od nalotów anglo-amerkańskiego lotnictwa. Rany te dość szybko zalecono. W centrum miasta, na obszarze, gdzie spadło najwięcej bomb, wzniesiono kompleks monumentalnych gmachów w stylu architektury MDM. Są one siedzibą Rządu, KC Partii, w jednym mieście się reprezentacyjny hotel „Balkanturist”, w innym CDT. W latach władzy ludowej Sofia poważnie rozbudowała i rozbudowuje się. W nowych domach mieszka ponad 100 tys. mieszkańców.

W drodze z lotniska przybysza uderza czystość miasta a przede wszystkim zieleni, mnóstwo zieleni. Nazwa „miasto-ogród” nie zawiera przesady. Zwracają uwagę stojący prawie na każdym skrzyżowaniu milicjanci, którzy z gracją sprężystymi, wystudiowanymi ruchami wskazują drogę niezbyt często przejeżdżającym samochodom. Jeśli to będzie niedziela po południu, przybysz zwróci uwagę na wielką ilość ludzi spacerujących po głównej ulicy. Ruskim Bulwarze. Tłum spacerujących zwiększa się pod wieczór, tak że fala ludzka płynie całą szerokością jezdni. Zda się, że cała Sofia wyległa na centralną promenadę. Nie jest to zresztą specyfika stolicy. W każdym mieście i miasteczku spotkacie się z tym niewątpliwie miłym zwyczajem preferującym świeże powietrze nad zadymioną atmosferą kawiarni, które nie cieszą się zbyt wielką frekwencją.

Wszystkie główne ulice „toną w potokach” jarzeniowego światła. (Inne miasta i miasteczka Bułgarii także mają już jarzeniowe oświetle-

nie). Neony nie są jeszcze zbyt rozpowszechnioną ozdobą miasta. Nie ujmuję to nic estetycznie urządzonego wystawom obficie zaopatrzonych sklepów. Sklepy — to już temat ekonomiczny, który potraktujemy nieco szerzej.

*

Towarów jest pod dostatkiem. W sklepach nie spotkacie kolejek. (Tylko mięso należy do produktów, po które trzeba stać w kolejce). Wybór towarów również duży. Wydaje się przy tym, że główną uwagę zwraca się obecnie na wzrost masy towarowej. Jakość nie zawsze stała na zadowalającym poziomie, dotyczy to — podobnie jak u nas — szeregu produktów przemysłowych.

Porównując kolejno sklepy Sofii, Warszawy, Moskwy czy Berlina można bez trudu spostrzec, że różnice relacji cen produktów przemysłowych i rolniczych są funkcją stopnia industrializacji. W Bułgarii są one jeszcze stosunkowo dość znaczne. Przy czym niektóre produkty wyższego rzędu są względnie tanie. Na przykład samochód „Warszawa” czy „Spartak” kosztuje ponad 20 tys. lewów. Młodej parze (on inżynier, ona dziennikarz), obficie oszczędzając na kupno samochodu, radziłbym możliwie szybko się sfinalizować z zakupem. Opierając się bowiem na naszych doświadczeniach, mogłem sądzić, że w niedługim czasie, w miarę wzrostu siły nabywczej społeczeństwa, ceny samochodów nie pozostaną bez zmiany.

W rozmowach dowiedziałem się, że oszczędzanie jest powszechnym zjawiskiem w Bułgarii. Stosunkowo niskie ceny takich atrakcyjnych produktów, jak motocykle, zachęcają do tego. W tym kierunku działa również brak systemu ratnej sprzedaży. W sumie ten, jak się wydaje, znaczny, odłożony popyt, jest jednym z ważnych czynników stabilizujących rynek. Zaczynam jednak, że nie jest to czynnik główny.

Oficjalna relacja lewa do złotego wynosi 1:1,72. W rzeczywistości siła nabywcza lewa jest nieco wyższa. W okresie 6-ciu lat, od 1952 do 1958 r. Bułgaria nie tylko utrzymała, lecz i zwiększyła siłę nabywcza lewa w przybliżeniu o 1/3. W latach 1952-56 przeprowadzono sześć kolejnych obniżek cen. W sumie cen towarów masowej konsumpcji obniżono o 23 proc. W końcu 1958 r. miała miejsce nowa obniżka cen niektórych produktów (zegarków, radioodbiorników, motocykli, szeregu gatunków tkanin i in.).

Jednocześnie wzrastała płaca nominalna. Nominalna płaca robotcza wzrosła w 1952-1958 przeciętnie o 29 proc. Bułgaria nie przeżywała okresu naporu na płace. Mogła utrzymać fundusz płac w planowych ryzach, zachowując jego właściwy stosunek do wzrostu wydajności pracy.

Polityka ekonomiczna zachowywała więc równowagę między siłą nabywczą społeczeństwa i masą towarową dającą, by wzrost tej ostatniej wyprzedzał wzrost siły nabywczej. Oto główny czynnik trwałej równowagi rynku środków konsumpcji w Bułgarii. Ta polityka, w której pier-

DOKONCZENIE NA STR. 1

Plan i wątpliwości

WIESŁAW GŁOWACKI

Gdy ogłoszono Narodowy Plan Gospodarczy na rok bieżący — wiele osób zaczęło dawać wyraz wątpliwościom co do sposobu stawiania zadań przed naszym przemysłem węglowym. Jak wiadomo, plan na rok 1960 nakłada na ten przemysł obowiązek osiągnięcia produkcji węgla kamiennego w wysokości 101,5 mln ton oraz wydobywania dodatkowych 1,5 mln ton, a więc łącznie 103 mln ton węgla kamiennego. I właśnie ten podział zadań planowych na „podstawowe” i „dodatkowe” budzi czasem sprzeciw.

Skoło zakłada się możliwość i konieczność wydobywania 102 mln ton, to dlaczego te ostatnie 1,5 miliona uważać za przekroczenie planu? Niektórzy planiści uważają to za niezbyt zgodne z zasadami gospodarki planowej, niektórzy przedstawiciele innych resortów przemysłowych zazdroszczą górnictwu przywileju osiągania korzyści, wynikających ze stuprocentowego wykonania planu już wtedy, gdy wykona on około 88,5% zadań na rok bieżący.

Jednak w Ministerstwie Górnictwa i Energetyki uważa się, że takie właśnie ustalenie zadań planowych jest dla tego resortu koniecznością. Bowiem zdolność wydobywania kopalń oceniono na 101,5 mln ton, ale dla zaspokojenia najbardziej niezbędnych potrzeb gospodarki potrzeba co najmniej 103 mln ton i choć osiągnięcie wydobywania w tej drugiej wysokości również jest możliwe — będzie ono wymagało dużego dodatkowego wysiłku (np. pracy w „niedziele robotnicze”). Gdyby natomiast ustalono plan podstawowy na najwyższym, możliwym do osiągnięcia poziomie — wiele kopalń mogłoby mieć duże trudności z wykonaniem jakiego planu nie miałyby dostatecznych bodźców do mobilizacji wszystkich rezerw: ostatecznie czy się wykona 96% czy 99% planu, to i tak premia przepada, więc po co się męczyć?

A zatem gdyby podstawowy plan był wyższy i obejmował również wydobywanie „dodatkowe” — osiągnielibyśmy w efekcie niższą produkcję niż przy podziale zadań planowych na „normalne” i „dodatkowe”. Premia za to „dodatkowe” wydobywanie w ramach NPG jest konieczna, jeśli przy aktualnym systemie planowania i plac chcemy osiągnąć maksimum wydobywania, stanowi ona przy tym formę dodatkowego uznania za realizację szczególnie napiętych i trudnych do osiągnięcia zadań produkcyjnych.

Tu jednak rodzą się dalsze wątpliwości. Po pierwsze — czy zadania te są rzeczywiście tak bardzo napięte i po drugie — dlaczego wobec tego górnictwo nie zostało objęte wprowadzonym ostatnio u nas systemem premiowania, który wynagradza pracowników bardziej za poprawę efektów ekonomicznych niż za stopień wykonania bieżących planów, czyniąc opłacalnym zarazem ustalanie planów na maksymalnym możliwym do osiągnięcia poziomie. Zajmijmy się na przykład pierwszą z tych spraw.

Zaplanowane na rok bieżący wydobywanie węgla kamiennego w wysokości 103 mln ton jest wyższe od produkcji osiągniętej w roku ubiegłym o 4%. Ale rok rokowi nie równy — w bieżącym mamy większą liczbę dni powszednich (306 zamiast 303). Wzrost przeciętnego wydobywania dziennego powinien więc wynieść około 3,5%, wymaga to jednak zastosowania w dalszym ciągu pracy kopalni podczas sześciu niedziel, gdyż zdaniem resortu uży-

skanie wyższego wzrostu wydobywania dziennego nie jest w ogóle możliwe.

Trzeba bowiem zdawać sobie sprawę z tego, że wzrost wydobywania węgla kamiennego musi pokryć nie tylko te 3,5% przyrostu produkcji dziennej, ale również ubytek wydobywania w kopalniach zanikających (które stanowią ok. 10% ilości czynnych kopalni) oraz ubytek spowodowany lepszym niż w ubiegłym roku wzbogacaniem węgla (ten ostatni ocenia się na około 5 tys. ton dziennie). W rezultacie efektywny wzrost dziennego wydobywania w kopalniach rozwojowych powinien wynieść ponad 5%, co jest wielkością dotychczas nie spotykaną.

Uzyskanie takiego przyrostu będzie trudne. Tym bardziej, że przyznany dla przemysłu węglowego limit inwestycyjny na rok bieżący jest niższy od wielkości ustalonej poprzednio wytycznymi Komisji Planowania. Trzeba więc było zmniejszyć — w porównaniu z zatwierdzonym planem pięcioletnim — zakres inwestycji, np. ograniczyć nakłady na rozwój zdolności produkcyjnych szeregu czynnych kopalń, odłożyć rozpoczęcie budowy kopalni „Radoszowy” itd.

Winie się z tym zmianą struktury inwestycji w stosunku do lat ubiegłych. Np. w stosunku do roku 1958 nakłady na stare kopalnie w bieżącym roku nie tylko zmalały w liczbach bezwzględnych (z 3370,1 mln zł do 2965,8 mln zł), ale również spadł ich udział w ogólnym limicie inwestycyjnym z 60,4% do 46,4%. Natomiast nakłady na kopalnie nowo budowane (rozpoczęte w bieżącej pięcioletce) wzrosły w tym czasie o 208,7 mln zł i w r. 1960 wyniosły 473,4 mln zł (wzrost udziału z 3,2% do 7,4%).

DOKONCZENIE NA STR. 4



Miejsce rachunku ekonomicznego w wykładzie ekonomii politycznej socjalizmu

A L E K S Y W A K A R

Problemy zarządzania gospodarką socjalistyczną są niezwykle kontrowersyjne. W ramach toczonej się dyskusji napisano wiele o tym, jakie powinno być owo zarządzanie. Pominięto natomiast prawie całkowicie analizę zasad, na których oparte jest kierowanie gospodarką narodową w krajach socjalistycznych.

Ow „modelowy” stosunek do problemów ekonomicznych przeważa również w uniwersyteckich wykładach ekonomii socjalizmu. Czy jest to słuszne? Czy nie należałoby raczej podskazywać wykładu uczynić konkretne systemy gospodarcze (Związku Radzieckiego i krajów demokracji ludowej), które się ukształtowały w przebiegu określonych procesów historycznych? Byłoby to równoznaczne z „uogólnieniem” tych systemów, z oddzieleniem w nich cech istotnych od wtórnych i przypadkowych. Byłoby to zatem droga do naukowego poznania rzeczywistości, do zastąpienia rzeczywistości konkretnej przez rzeczywistość uogólnioną.

Zadaniem wykładu ekonomii socjalizmu jest pokazanie modelu gospodarczego. Jest to jednak model szczególny, powstały z konkretnych faktów i obserwacji. Wymaga to jednak dalszych komentarzy. Pierwszym problemem do wyjaśnienia jest zagadnienie tzw. technicznych współczynników produkcji. Zreferujemy je pokrótce.

Jeżeli oderwiemy się na chwilę od konkretnej rzeczywistości, zadanie gospodarki socjalistycznej możemy przedstawić w następujący sposób. Należy do niej usuwanie dysproporcji, organizacja produkcji i dystrybucji zgodnie z preferencjami społecznymi oraz (co jest nie mniej istotne) wybór metod produkcji, zapewniających efektywne uzyskanie posiadanych środków wytwórczych. Te trzy zakresy działania występują jednak tylko w teorii. Konkretne gospodarki socjalistyczne, to znaczy polska, rumuńska, czeskosłowacka itd. nie rozwiązują trzeciego problemu, tj. nie przeprowadza ekonomicznej weryfikacji metod, stosowanych w produkcji. *)

Stosuje ona po części tradycyjne metody produkcji, po części tzw. inżynierne, tj. najbardziej techniczne postępowe (w istocie rzeczy do stosowane na potrzeb krajów wysoko ekonomicznie rozwiniętych). W

*) Ścisłej rzecz biorąc próby weryfikacji są zjawiskiem marginalnym; nie są ograniczone do systemu i nie stanowią zatem części modelu.

obu przypadkach metody produkcji są czynnikami zewnętrznymi w stosunku do systemu gospodarczego. Są jego parametrami.

Pominięcie trzeciego członu znakomicie upraszcza zadanie, stojące przed gospodarką socjalistyczną. Mogą być one rozwiązane z pomocą względnie prostego rachunku przy użyciu odpowiednich narzędzi liczenia i zarządzania.

Ponieważ konkretna gospodarka socjalistyczna przyjmuje techniczne metody wytwarzania jako z zewnątrz określone parametry działania, zadaniem wykładu jest wyjaśnienie, tj. przedstawienie w sposób uogólniony zasad funkcjonowania odpowiednich systemów gospodarczych, a mianowicie roli w nich cen, kosztów, bodźców ekonomicznych itd. Do poprawnego i możliwie pełnego rozwiązania tego zagadnienia przywiązują szczególne znaczenie.

Czy jednak wyczerpują się na tym zadania stojące przed wykładem? Należy sądzić, że nie. Wytlumaczenie istniejących systemów jest bowiem niepełne, dopóki nie spojrzymy na nie nie tylko z zewnątrz, tj. z punktu widzenia systemu bardziej ogólnego.

Jesteśmy zmuszeni zatem wyjść poza krąg faktów zaobserwowanych, tj. poza istniejące systemy zarządzania gospodarką socjalistyczną, włączyć do analizy teoretycznej również zagadnienia przez nie pominięte (weryfikację technicznych metod wytwarzania) oraz pokazać, w jaki sposób mogą być one rozwiązane z pomocą zmodyfikowanego mechanizmu cen i kosztów.

Owo rozszerzenie zakresu analizy na tereny nie objęte dotychczas przez praktykę gospodarczą, lub niedostatecznie przez nią wykorzystane uważamy za zadanie wykładu nie mniej istotne, niż „wytlumaczenie” istniejących systemów. Przemawiają za tym bardzo poważne względy, a przede wszystkim aktywne (praktyczne) charakter ekonomii politycznej, wynikający ze specjalnych cech gospodarki socjalistycznej.

Gospodarka socjalistyczna jest wytworem określonej rzeczywistości historycznej. Formy, w których się ona ukształtowała nie są ani dowolne, ani też przypadkowe. Są one uwarunkowane przez liczne czynniki społeczne, techniczne i instytucjonalne. Oderwanie od nich analizy gospodarczej byłoby niecelowe i z punktu widzenia naukowego niepoprawne. Nie wyczerpuje to jednak całości zagadnienia.

Wprawdzie poszczególne sposoby zarządzania gospodarką socjalistycz-

na kształtują się w ramach procesu historycznego, wymagają one jednak zjawiska, które służyć będą decyzji społecznej. Wynika to z podstawowej cechy socjalizmu, a mianowicie ze skupienia w ręku państwa ogólnych dyspozycji gospodarczych. Decyduje ono nie tylko o tym, co się wytwarza i w jaki sposób produkt zostaje podzielony, ale również o formach organizacyjnych gospodarki społecznej, a więc o stopniu jej decentralizacji, o roli przedsiębiorstwa, o sposobie liczenia kosztów i o charakterze cen.

Społeczeństwo socjalistyczne nie może uchylić się zatem od oceny stosowanych przez siebie metod zarządzania. Powinno zdać sobie sprawę nie tylko z funkcji przez system wykonywanych, ale również z istoty i zakresu problemów, które w jego ramach nie mogą być rozwiązane. Powstałe stąd problemy usprawnienia metody zarządzania gospodarką socjalistyczną, zaś na tym odcinu ma dużą rolę do odegrania teoria ekonomii w charakterze czynnika wyprzedzającego i posuwającego naprzód doświadczenie praktyczne.

Powyższe ogólne rozważania mają dla nas konkretne znaczenie. Wyliczamy z nich wniosek, że nie możemy się ograniczyć jedynie do uśredniania konkretnie istniejących form gospodarowania, tj. form, w stosunku do których metody produkcji są czynnikami zewnętrznymi. Powinniśmy pokazać ponadto, czego istniejący system nie rozwiązuje (nie przeprowadza ekonomicznej weryfikacji współczynników technicznych) oraz jakich wymaga zmian, jeżeli pragniemy uczynić go bardziej wszechstronnym, pozostając jednak w granicach socjalistycznych stosunków produkcji.

Praktycznie oznacza to, że w wykładzie — obok analizy istniejących metod zarządzania gospodarką społeczną — będą pokazane również zmiany w tych metodach, umożliwiające nie tylko wyznaczenie kierunków produkcji zgodnie z preferencjami społecznymi i zbilansowanie całości gospodarki społecznej, ale pozwalające również na przeprowadzenie ekonomicznej weryfikacji stosowanych w produkcji współczynników technicznych. Wymaga to modyfikacji narzędzi zarządzania, a przede wszystkim zastąpienia bezpośredniego rachunku agregatów przez bardziej pośrednie metody liczenia (tj. poprzez przedsiębiorstwa, ceny, koszty i zyski) bez uszczerpku jednak zasady centralnego pobierania decyzji ekonomicznych. Za-

daniem wykładu jest zatem sformułowanie zasady rachunku pośredniego, jako rozwinięcia istniejących systemów zarządzania. Jest to drugie z kolei centralne zagadnienie gospodarki socjalistycznej.

Wreszcie trzecie zagadnienie. Wytlumaczenie określonego systemu gospodarczego polega, jak o tym było wyżej, na pokazaniu cech zasadniczych i na wyeliminowaniu cech nieistotnych dla danego systemu. W myśl tej zasady scharakteryzowaliśmy współczesną gospodarkę socjalistyczną w sposób uogólniony, a mianowicie jako rozstrzygnięcia tylko dwa podstawowe problemy (zbiłansowanie planu i wyznaczenie kierunków produkcji), a pomijając trzecie wielkie zagadnienie, które polega na weryfikacji technicznych sposobów wytwarzania.

Jest to jednak tylko świadomie przyjęte uproszczenie (przekład celowej abstrakcji). W istocie rzeczy problemy weryfikacji nigdy całkowicie nie znikają z pola widzenia praktyków i teoretyków ekonomii, chociaż znajdują się dotychczas niejako na marginesie teorii i praktyki gospodarczej. Wystarczy wskazać chociażby na niekończące się dyskusje o efektywności inwestycji, tendencje gruntowej, stopie procentowej i o stosunku ceny do kosztów przeciętnych i krańcowych. Są to problemy pośrednio, lub bezpośrednio związane z techniką wytwarzania.

Owa dyskusja wniosła niewątpliwie i użyteczny wkład do teorii gospodarki socjalistycznej. Nie zmieniła wprawdzie jej zasadniczego charakteru, nie spowodowała istotnych zmian w zakresie rozstrzygniętych zagadnień i stosowanych narzędzi. Pozwała jednak na dostrzeżenie ograniczonej aktualności systemów i stawia jako pilne zadanie ich ulepszenie.

Sądzę, że krytyczne omówienie „reformistycznych” poglądów na metody kierowania gospodarką socjalistyczną pozwoli nam lepiej i głębiej zrozumieć jej podstawowe elementy. W ten sposób, uwzględniając wszystkie trzy punkty widzenia, możemy ująć zasadnicze składniki teorii gospodarki socjalistycznej w trzech tezach:

1. „Wytlumaczenie” aktualnych systemów zarządzania;
2. Ich rozwinięcie przez włączenie dziedzin, pominiętych w systemach tradycyjnych;
3. Uzupełnienie analizy aktualnych systemów przez zreferowanie poglądów „reformistycznych”.

Owa trójczłonowość teorii gospodarki socjalistycznej nie narzuca jednak określonej struktury wykładu, która może być oparta na innych zasadach. Wydaje mi się celowe podzielić wykład na trzy następujące podstawowe tematy:

1. Problemy wzrostu gospodarczego;
2. Bieżące zarządzania gospodarcze;
3. Wzrost społeczny w przedsiębiorstwie.

W tym pierwszym dwu tematy obejmują podstawy (ekonomiczne i instytucjonalne) planowania. Problem wzrostu są przedstawione w ramach planowania perspektywicznego, zaś bieżące zarządzanie gospodarcze — w ramach planowania operatywnego.

W trzecim temacie ujęte są społeczne, ekonomiczne i instytucjonalne warunki realizacji planów gospodarczych.

Szereg zagadnień szczegółowych (pieniądz, handel, wymiana zagranicą, itp.), wykładanych w ramach tzw. ekonomii, uważam za celowe wyłączyć z ogólnej teorii gospodarki socjalistycznej.

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNA CZŁONKA RODZINY ZASTĘPUJĄCEGO PRZY SPRZEDAŻY PRACOWNIKA HANDLU ZA OSZUKIWANIE NABYWCY

Brunon S., oskarżony został o to, że: 1) w kiosku „Spółdzielni Inwalidów” działając na szkodę nabywców, sprzedał 22 kg kielbasy piwnej, pobierając cenę 43 zł za 1 kg zamiast ceny obowiązującej 38 zł — tj. o przestępstwo z art. 8 § 2 ust. 2 dnia 13 lipca 1957 r. o zwalczaniu spekulacji i ochronie interesów nabywców oraz producentów rolnych w obrocie handlowym (Dz. U. Nr 39, poz. 171). 2) w tym samym czasie i miejscu sprzedał wspomnianą kielbasę, stanowiącą jego własność — tj. o przestępstwo z art. 10 powyższej ustawy. Sąd Powiatowy oskarżonego uwinął, wychodząc z założenia, że nie można mu przypisać zarzucanych czynów, gdyż oskarżony nie był pracownikiem handlu społecznego, a tylko zastępował chwilowo żonę, która była kierowniczką kiosku, a ponadto kielbasę, którą sprzedawał, była zakupiona w sklepie prywatnym, a nie społecznym. Sąd Wojewódzki nie uwzględnił rewizji prokuratora i utrzymał w mocy wyrok uwinąłający w szczególności z tej przyczyny, że — zdaniem Sądu Wojewódzkiego — podmiotem przestępstwa zarówno z art. 8 § 2 jak i art. 10 ustawy (patrz niżej przypisy 1) i 2) może być tylko pracownik handlu społecznego, a nie każda osoba faktycznie zatrudniona przy sprzedaży towarów.

Oba powyższe wyroki zaskarżył Prokurator Generalny PRL rewizją nadzwyczajną, wnosząc o ich uchylenie i przekazanie sprawy Sądowi Powiatowemu do ponownego rozpatrzenia.

Sąd Najwyższy, rozpatrzwszy rewizję nadzwyczajną, uchylił dnia 11 czerwca 1959 r. (nr sprawy VK 561/59) oba zaskarżone wyroki, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Dla bytu prawnego przestępstwa, przewidzianych w art. 8 i 10 wspomnianej ustawy, obojętne jest, czy osoba oszukująca nabywcę przez pobieranie ceny wyższej od obowiązującej lub sprzedającą towar własny jest pracownikiem przedsiębiorstwa handlowego, a wystarczające jest, aby osoba taka była faktycznie zatrudniona przy sprzedaży towarów w takim przedsiębiorstwie.

2. Zgodnie z treścią art. 8 § 2 wymienionej ustawy, karalne jest oszukiwanie nabywcę na każdym towarze, niezależnie od źródła jego nabywania, którym może być także prywatne przedsiębiorstwo produkcyjne lub handlowe, jeśli nabyty w nim towar ma określoną cenę obowiązującą.

1) Art. 8, § 1. Kto przy sprzedaży towarów oszukuje nabywcę o do ilości, wagi lub miary, albo posługując się nierzetelnym narzędziem mierniczym, podlega karze więzienia do lat 3 lub aresztu. 2) Tej samej karze podlega, kto w przedsiębiorstwie oszukuje nabywcę, sprzedając towar gatunku niższego po cenie towaru gatunku wyższego albo żąda lub pobiera za towar cenę wyższą od obowiązującej. 3) Art. 10. Kto będąc zatrudniony w jednostce gospodarki społecznej sprzedaje zamiast towaru przedsiębiorstwa towar własny lub innej osoby, podlega karze więzienia do lat 3 lub aresztu.

CZY CZŁONKOWIE ZARZĄDU SPÓŁDZIELNI MOGĄ POBIERAĆ PROWIZJĘ OD OBROTÓW OBOK NORMALNEGO WYNAGRODZENIA

Sąd Najwyższy wypowiedział się w ciekawej sprawie wykonania uchwały rady nadzorczej Rejonowej Spółdzielni Ogrodniczej w K., na mocy której Józefowi K., przewodniczącemu zarządu tej spółdzielni, przyznano została, poza miesięcznym wynagrodzeniem, prowizja w wysokości 0,5% od obrotów, które osiągać będzie spółdzielnia. Analogiczne uprawnienia zostały przyznane przez radę nadzorczą także dwu innym członkom zarządu, miało to zaś na celu zwiększenie aktywności członków zarządu i zwiększenie tą drogą obrotów i zysków spółdzielni.

Wspomniany Józef K. pobrał tytułem zaliczki na poczet należnej mu prowizji za rok 1957 sumę 20.000 zł, a następnie wystąpił do sądu z pozwem o zasądzenie na jego rzecz 64.903,16 zł jako całości prowizji, z potrąceniem otrzymanej zaliczki. Występujący na rozprawie członkowie prezydium rady nadzorczej, jako przedstawiciele pozwanej spółdzielni, uznali za nieuzasadnione, wobec czego Sąd Wojewódzki powództwo uwzględnił.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego wniósł rewizję Prokurator Wojewódzki, który zarzucając, że sąd nie jest związany uznaniami pozwu przez przedstawicieli pozwanej spółdzielni i że mógł po prostu na uznanie tylko wówczas, gdyby roszczenie znajdowało wystarczające uzasadnienie w okolicznościach sprawy, tymczasem umowa będąca podstawą dochodzonego roszczenia została zakwestionowana przez rewidenta a wypłata poszukiwanej pozwem kwoty została wstrzymana przez bank. Ponadto, dotyczy roszczeń z tytułu umowy o pracę, przekraczających w rażąco sposób stosowane stawki wynagrodzeń i w tych warunkach sąd wojewódzki winien był — zdaniem prokuratora — w oparciu o służące mu uprawnienia z mocy art. 236 k.p.c. sam zarządzić odpowiednie dochodzenie celem zbadania zasadności roszczenia powoda i zgodności tego roszczenia z zasadami współżycia społecznego w Państwie Ludowym.

Sąd Najwyższy po rozpatrzeniu sprawy orzeczeniem z dnia 3 kwietnia 1959 r. nr 4 CR 1045/58 uchylił wyrok Sądu Wojewódzkiego z powodu uchybienia przepisom proceduralnym (niewyjaśnienia sprawy do stanowiącego rozstrzygnięcia), a równocześnie zaają następujące stanowisko w nawiązujących się kwestiach:

1. Przeprowadzenie z urzędu dowodów lub dochodzenia w sprawach, dotyczących ochrony mienia społecznego, jest obowiązkiem sądu. 2. Rada nadzorcza spółdzielni może przyznać na mocy przepisów statutu spółdzielni wynagrodzenie w granicach budżetu uchwalonego przez walne zgromadzenie spółdzielni, zgodnie z obowiązującymi przepisami dyscypliny finansowej.

3. Spółdzielczość nie ma służyć pogoni za zyskiem, lecz ma zmierzać do zaspokojenia potrzeb społecznych w oparciu o sprawiedliwe wynagrodzenie pracę spółdzielców. Nie można przebiegać zawierania przez organa spółdzielni z członkami jej organów takich umów, które by inspirowały do prowadzenia w spółdzielni działalności zmierzającej do osiągnięcia zbyt wysokich zysków celem ich podziału między poszczególnych kontrahentów, pełniących np. obowiązki członków zarządu spółdzielni. W razie stwierdzenia takich cech, umowa w zakresie dotkniętym tą sprzecznością jest nieważna w świetle przepisu art. 41 p.o.p.c.), a roszczenia oparte na takiej — nieważnej — umowie, podlegają oddaleniu.

1) Art. 41 § 1. Czynność prawna, sprzeczna z ustawą lub zasadami współżycia społecznego w Państwie Ludowym, jest nieważna.

§ 2. Jeżeli nieważność dotyczy części czynności prawnej, nieważna jest cała czynność, chyba że nieważnością dotknięta jest jedynie nieistotna część czynności.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

COROCZNE KOMPLEKSOWE ANALIZY EKONOMICZNO-TECHNICZNE DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Uchwała nr 486 Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 1959 r. (ogłoszona w Monitorze Polskim z 2 lutego 1960 r. nr 10, poz. 44) przewiduje stopniowo wprowadzenie obowiązku dokonywania — przez wszystkie przedsiębiorstwa państwowe oraz zakłady (oddziały) na wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, sporządzające samodzielne bilanse — corocznej kompleksowej analizy ekonomiczno-technicznej swej działalności (za ub. rok kalendarzowy bądź rok gospodarczy). Celem tej analizy jest ocena zarówno całokształtu, jak i poszczególnych wyników pracy przedsiębiorstwa. Ocena ta ma z kolei stać się podstawą do: 1) zatwierdzenia przez jednostkę nadrzędną wyników finansowych i rocznego bilansu przedsiębiorstwa, 2) ustalania kierunku i środków do usprawnienia działalności przedsiębiorstwa, 3) zatwierdzenia wysokości środków, przysługujących przedsiębiorstwu na fundusze specjalne, 4) oceny pracy kierownictwa przedsiębiorstwa.

Kompleksowej analizy dokonuje — w określonym terminie — specjalny zespół, powołany przez dyrektora przedsiębiorstwa, w zasadzie pod jego kierownictwem. W pracach zespołu mogą również uczestniczyć przedstawiciele jednostki nadrzędnej, organu finansowego, banku, a wreszcie biegli księgowi, ustanowieni przez kierownika jednostki nadrzędnej.

Prace związane z kompleksową analizą powinny stanowić przygotowanie do konferencji samorządu robotniczego, poświęconej rocznej ocenie działalności przedsiębiorstwa, a obok tego przedsiębiorstwo — na podstawie kompleksowej analizy — opracować syntetyczne sprawozdanie z swej rocznej działalności. Sprawozdanie to powinno być przedstawione w określonym terminie jednostce nadrzędnej — do zatwierdzenia, a także przesłane właściwemu organowi finansowemu i bankowi.

Wykaz przedsiębiorstw, które w r. 1960 i 1961 obowiązane będą do dokonania kompleksowej analizy technicznej — ekonomicznej za okres roczny, ustala właściwi ministrowie, bądź prezydya wojewódzkich rad narodowych. Jako załączniki do uchwały ogłoszone zostały: 1) Przykładowy zakres kompleksowej analizy techniczno-ekonomicznych wyników rocznej działalności przedsiębiorstwa przemysłowego i średniego, 2) Wytyczne dotyczące wyboru mierników produkcji przedsiębiorstw oraz zasad obliczania jej dynamiki, i 3) Przykładowy zakres syntetycznego sprawozdania przedsiębiorstwa.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Ukazał się numer 6/59 r. „EKONOMICZNY”

Numer zawiera:

Artykuły

Oskar Lange — Produkcyjno-techniczne podstawy efektywności inwestycji.

Ryszard Manteuffel — Inwestycje rolnicze i zagadnienia oceny ich ekonomicznej efektywności.

Józef Zagórski — O pojęciu monopolu.

Zbigniew Grabowski — Złoto w uszrogu pieniężnym współczesnego kapitalizmu.

Józef Okuniewski — Wpływ wzrostu gospodarczego i postępu technicznego na strukturę agrarną i wydajność pracy w rolnictwie (na przykładzie Danii i Niemiec Zachodnich).

Miroslaw Orłowski — Kursy różnicowane w kapitalizmie.

Bonauud Kudliński — Zmiany w koncentracji przemysłu w Stanach Zjedn.

Ignacy Rządowski — Z zagadnień międzynarodowego podziału pracy w krajach socjalistycznych.

Miscellaneous

Zygmunt Knyziak — Przegląd niektórych metod badań ekonomicznej efektywności inwestycji w gospodarce kapitalistycznej.

Recenzje i przeglądy

Egon Vietroze — Edward Rosset „Proces starzenia się ludności”.

Władysław Mielina — Ryszard Manteuffel „Państwowe Gospodarstwa Rolne 1946—1950”.

Jerzy Kleer i Aleksander Łukaszewicz — Historia rosyjskiej myśli ekonomicznej.

Józef Zagórski — Kenneth K. Kurihara „The Keynesian Theory of Economic Development”.

Polemiki

Wacław Faberlichewicz — „Droga zmniejszająca się przychodów”.

Bronisław Minc — Hipoteza nie tylko „nieudowodniona, ale i niepoprawna”.

Adam Bunowicz — Jeszcze raz w sprawie renty.

Maciej Perzyński — W sprawie dyktand o rence gruntowej.

Noty bibliograficzne

Streszczenia artykułów w języku rosyjskim i angielskim.

z działalności PTE

Koło w Elblągu inicjatorem narady ekonomistów przemysłu

Elbląskie Koło PTE zrzessa około 100, głównie młodych ekonomistów, zatrudnionych w miejscowych zakładach przemysłowych. Aczkolwiek Koło powstało z inicjatywy ekonomistów przemysłu, nie brak w jego szeregach również przedstawicieli handlu, spółdzielczości, instytucji finansowych oraz komunalnych. Elbląscy ekonomiści biorą aktywny udział w pracach komisji przy miejscowych instancjach partyjnych i samorządowych.

Podstawową formą działalności elbląskiego Koła PTE jest organizowanie odczytów, prelekcji i wieczorów dyskusyjnych o tematyce ekonomicznej. Prelektantami są w większości przypadków znani ekonomiści i działacze gospodarczy, profesorowie wyższych uczelni ekonomicznych, członkowie centralnych władz gospodarczych i redaktorzy prasy gospodarczej.

Szereg prelekcji, odczytów i wieczorów dyskusyjnych przygotowało również we własnym zakresie przystosowując ich tematykę do aktualnych problemów ekonomicznych miasta lub jego zakładów.

Cykli rozpocznie się w środę dnia 2 marca br. o godzinie 18-iej w sali A gmachu „Auditorium Maximum” (Krakowskie Przedmieście 36/38) odczytem członka PAN prof. Oskara Lange pt. „Proces produkcji — wzajemne oddziaływanie człowieka i przyrody” (z II tomu „Ekonomii politycznej”).

Następne wykłady odbywać się będą również w środy o tej samej godzinie i w tej samej sali w niżej podanej kolejności:

Najpoważniejszą pozycją planu zamierzeń na rok bieżący jest jednak zwołanie w miesiącu maju Krajowej Narady Ekonomistów Przemysłu. Przedmiotem narady będzie problem

Dyskusja o elektromotoryzacji

Interesujący wieczór dyskusyjny na temat elektromotoryzacji zorganizowała Sekcja Motoryzacyjna PTE.

Naped elektryczny do samochodów, chociaż znany tak długo, jak w ogóle jest znany mechanizm pojazdu drogowy, nie jest szeroko stosowany. Naped ten ma wiele jednak dodatkich cech. Przede wszystkim obniża niesłychanie koszt eksploatacji pojazdu, a ponadto ułatwia jego obsługę oraz eliminuje hałas i wydzielanie się gazów spalinyowych. Jeżeli dotychczas nie zdobył szerokiego zastosowania zarówno w transporcie towarowym, jak i osobowym — to przyczyną tego należy szukać jedynie w mało sprawnych bateriach elektrycznych. Dokonane jednakże ostatnio wynalazki, a zwłaszcza odkrycie prof. Bacona w Anglii (bezpośrednie przekształcanie się energii chemicznej w elektryczną) rokują nadzieję szybkiego rozwoju elektromotoryzacji. Można przewidywać,

mierników oceny działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego ze szczególnym uwzględnieniem metody obliczania produkcji czystej. Narada zajmie się analizą funkcjonowania dotychczasowego systemu oraz próbą nowego rozwiązania problemu mierników oceny działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego.

Roboczy charakter narady umożliwi jej uczestnikom wymianę doświadczeń.

Biuro organizacyjne Narady rozpisalo ankietę, zapraszając do współpracy w przygotowaniu treści narady Instytuty naukowe, katedry uniwersyteckie, władze i urzędy gospodarcze oraz pojedynczych ekonomistów zarówno teoretyków jak i praktyków. (Kra)

Jeżeli zostaną skonstruowane akumulatory niewielkich wymiarów, a jednocześnie kumulujące duży zasób energii elektrycznej, przy tym tańsze i trwałe, to naped elektryczny znacznie szybko wypiera naped spalinyowy pojazdów drogowych.

Zagadnienia te były właśnie przedmiotem dyskusji w PTE. Referat wygłosił mgr inż. Gustaw Horniecki.

Zarówno referat, jak i dyskusja dowiodła, że wspólne zebrania dyskusyjne ekonomistów i techników nad problemami postępu technicznego mogą dać jak najlepsze rezultaty. W dyskusji wyrażono szereg niejasności, jakie dotyczących istniały w dziedzinie elektromotoryzacji, a w wyniku powzięto wnioski co do konieczności prowadzenia badań naukowych nad tym problemem. Wniosek zostawa przedstawione zainteresowanym instytucjom. (R)

Publiczne wykłady ekonomii politycznej

Prof. dr Edward Lipiński, czł. PAN „Efektywność gospodarowania a system bodźców”.

Doc. dr Joanna Grywicka „Nacjonalizacja na zachodzie — jej geneza i rola”.

Prof. dr Witold Kuła „Kapitalistyczna industrializacja z perspektywy historycznej”.

Prof. Czesław Bobrowski „Wzrost gospodarczy a planowanie”.

Doc. dr Zofia Morecka „Czy rozwój gospodarczy prowadzi do zrównania dochodów”.

Prof. dr Seweryn Żurawski „Ekonomia a matematyka”.

Prof. dr Henryk Groniewski „Ekonomia a matematyka”.

WSTĘP WOLNY

PLANOWANIE POSTĘPU TECHNICZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE

STANISŁAW WEREWKA

Wydaje się, że jednym z czynników hamujących postęp techniczny w przedsiębiorstwach jest niewłaściwy sposób jego planowania.

Praktyka wykazuje, że wiele przedsiębiorstw nie przywiązuje większej wagi do planowania postępu technicznego, w związku z czym plany te mają szereg wad. Najważniejszymi usterkami planowania postępu technicznego są:

po pierwsze — niekompletność planów i przypadkowość problematyki tam zawartej,

po drugie — brak należytego powiązania między planami postępu technicznego a pozostałymi częściami planów.

Stan ten jest spowodowany m. in. rozbieżnością pomiędzy terminem przewidywanym przez przedsiębiorstwo obowiązków wskaźników NPG i terminem sporządzania planu postępu technicznego. Warto podkreślić fakt, że plan postępu technicznego na rok 1980 w wielu przedsiębiorstwach był opracowany przed otrzymaniem wytycznych do planu TFF.

Plan postępu technicznego może uwzględnić trafną tematykę tylko wówczas, gdy zostanie opracowany na podstawie rzetelnej analizy techniczno-ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa za okres ubiegły, wykrywającej niedociągnięcia i ustalającej potrzeby w zakresie wytworzenia maszyn i urządzeń, jakości produkcji, obniżki kosztów własnych, warunków bhp i t.d. W przedsiębiorstwach, podobnie jak i w skali całej gospodarki narodowej, odczuwa się brak tak sporządzonej analizy. Stąd też często przypadki niesłusznego rozdzielania zadań planowych przez zjednoczenia. Utrzymuje się jeszcze zasada „skoro przedsiębiorstwo wykonuje plan, należy mu podnieść wskaźniki i odwrotnie, jeśli planu nie może wykonać, należy mu stworzyć pewne luzy”. Doprowadza to często do tego, że przedsiębiorstwa za dobrą pracę są karane przydziałem wskaźników o większej trudności wykonania, natomiast źle pracujące, otrzymują zadania łatwiejsze.

W analizie techniczno-ekonomicznej przedsiębiorstwa, prawie z reguły pomija się ocenę wykonanych przedsięwzięć z zakresu postępu technicznego. Analiza taka mogłaby być bardzo pomocnym materiałem przy sporządzaniu planu na okres następny.

Trzeba dodać, że żaden z podrezerwowanych analiz działalności gospodarczej nie zawiera dobrze opracowanego rozdziału analizy postępu technicznego. Brak jest wskaźników służących do oceny rozwoju techniki z okresu na okres. Bardzo uboga jest także metoda, służąca do porównywania wyników między przedsiębiorstwami, o takiej samej lub podobnej produkcji.

Nie zawsze jest przestrzegana zasada wciągania do opracowania planu postępu technicznego szerokiego kręgu pracowników inżyniersko-technicznych i kwalifikowanych robotników, co pozwoliłoby lepiej powiązać plan z potrzebami produkcji i pobudziłoby inicjatywę pracowników w dziedzinie poszukiwania drog usprawnień produkcji. Nierzadko plany wydawano jako owoce pomysłowości samych tylko kierowników, plany nie są konsultowane z nikim lub w najlepszym przypadku są omawiane w bardzo wąskim gronie bezpośrednio zainteresowanych. Kiedys istniał zwyczaj informowania na radach produkcyjnych załogi w całym przedsiębiorstwie i w poszczególnych wydziałach o zadaniach. Przypadałoby jednak dostarczać one całego szeregu pomysłów do planu postępu technicznego. W ostatnich latach ten odcinek działalności został niesłusznie zaniedbany. Tak zresztą jak i cały odcinek propagandy postępu technicznego w przedsiębiorstwie. Wprawdzie można powiedzieć, że narażenie produkcyjne zostały w jakimś stopniu zastąpione przez KSR, co jednak warte jest to zastrzeżenia, skoro do rzadkości należy, aby KSR na swym posiedzeniu rozpatrywały zagadnienia postępu technicznego.

Plan postępu technicznego zawierający przedsięwzięcia techniczno-organizacyjne związane ze zmianą konstrukcji produkowanych wyrobów lub urządzeń, a w szczególności z zmianą technologii, natomiast prawie z reguły brak jest przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych dotyczących tzw. gospodarki pomocniczej zakładu. Chodzi tu o przedsięwzięcia związane z gospodarką magazynową, transportem, gospodarką narzędziową, czy wręcz usprawniającą pracę administracji zakładu. Często będą to przedsięwzięcia nie wymagające większych nakładów inwestycyjnych a raczej „zdrowego rozsądku” i dobrych chęci. Wpływ ich zaś na wyniki produkcyjne i finansowe zakładu jest bezsporny. Należałoby więc umieścić w planie postępu technicznego szeroki krąg przedsięwzięć z zakresu usprawnień techniki i technologii, jak również z zakresu organizacji pracy i produkcji. Przedsięwzięcia te powinny dotyczyć całej gospodar-

ki zakładu a nie tylko procesu technologicznego.

Innym mankamentem planowania postępu technicznego jest z reguły występujący brak powiązania między planem postępu technicznego a pozostałymi częściami planu.

Wiadomą jest rzeczą, że plan rozwoju techniki powinien uzasadniać progresję większości obowiązujących wskaźników, na podstawie których zostały opracowane pozostałe części planu TFF. Szczególnie chodzi tu o wskaźniki wydajności pracy, zatrudnienia, kosztów materiałowych i osobowych, obniżkę kosztów własnych i t.d. Niestety trzeba stwierdzić, że najczęściej bywa tak, iż z planu rozwoju techniki wynikają zupełnie inne efekty aniżeli te, które są ujęte w innych częściach planu TFF. Zródła tego stanu rzeczy — to z jednej strony wymieniona wyżej niekompletność, przypadkowość tematyki zawartej w planie, a z drugiej strony duża dowolność obliczeń w określaniu efektów wynikających z planu postępu technicznego. Długość ta jest zazwyczaj o wiele większa, niż pozwalają na to realne możliwości dokonania tego rodzaju obliczeń. Stąd nikt w przedsiębiorstwie nie potrafi nawet z dużym przybliżeniem określić, jakie efekty mogłaby dać realizacja tematyki zawartej w planie rozwoju techniki. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest brak zainteresowania realizacją planu rozwoju techniki, tym bardziej, że jak powszechnie wiadomo, stosowanie postępu technicznego pociąga za sobą określone koszty.

Nieraz bywało, że całymi latami ciężnie się realizacja zamierzonego usprawnienia. Bywa i tak, że poszczególne zamierzenia nie są doprowadzone do końca. Niektóre tematy przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych są przenoszone z jednego planu rocznego do drugiego bez właściwej analizy przyczyn zahamowań w ich realizacji.

Brak jest także kontroli nad realizacją planu rozwoju techniki przez jednostki nadrzędne. Wykonanie planu postępu technicznego w 70-80% jest uważane za stosunkowo wysokie. Wprawdzie przedsiębiorstwa składają plany rozwoju techniki i sprawozdania z ich wykonania do jednostek nadrzędnych, ale miało to dotychczas raczej charakter informacyjny a nie kontrolny. Wychodziło się bowiem z założenia, że przedsiębiorstwa dostatecznie będą zainteresowane rozwojem techniki poprzez system bodźców, a głównie przez odpis z zysku na fundusz zakładowy. Jak wiadomo, że oceniło tu działanie systemu bodźców opartych na wynikach rocznych przedsiębiorstwa. Ciekawą jest rzeczą, że ani przedsiębiorstwa ani zjednoczenia nie dostrzegają, lub nie chcą dostrzec, pewnych możliwości egzekwowania terminowej realizacji problematyki postępu technicznego poprzez system nagród. Nagrody za realizację postępu technicznego na ogół nie są powiązane z terminem wykonania poszczególnych tematów postępu technicznego. Nikomu jeszcze w żadnym z analizowanych przedsiębiorstw nie obniżono nagród na skutek tego, że zadanie zostało wykonane w opóźnionym terminie. Wydaje się, że sprawy te można by uregulować przy pomocy odpowiednich regulaminów, określających potrącenia z przyznawanych nagród na skutek nieterminowej realizacji premiiowanych tematów postępu technicznego.

Do przyczyn ostrożnego planowania lub wykonania planu postępu technicznego należy również prymat bieżącej produkcji. Każdemu działaczowi gospodarczemu jest wiadome, że dotychczas niewykonanie planu produkcji pociągało za sobą poważne restrykcje, choćby nawet w postaci obciążenia premii pracowników techniczno-ekonomicznym. Z powodu niewykonania planu postępu technicznego nikt nie cierpi. Takie jest indywidualne odczucie poszczególnych ludzi.

Brak ścisłego powiązania między planami rocznymi a planami wieloletnimi i) i położenie w związku z tym akcentu na plany roczne preferuje za wszelką cenę produkcję. W tej sytuacji wychodzi się w przedsiębiorstwie z założenia, że nie ma sensu w roku bieżącym ponosić trudu związanego z realizacją tematyki postępu technicznego, skoro nie jest się pewnym zadań na rok przyszły.

Jest jednak i inna ważna przyczyna hamująca planowanie i realizację postępu technicznego. W wielu przedsiębiorstwach postępowaniem technicznym od strony organizacyjnej nie ma się kto zająć. Istnieje wprawdzie w niektórych przedsiębiorstwach komórki postępu technicznego, ale komórki te są najczęściej podporządkowane technologowi i zajmują się raczej technologią sensu stricte albo w najlepszym przypadku realizacją zamierzeń postępu technicznego z zakresu technologii produkcji, a nie organizacją całokształtu postępu technicznego. Nie też dziwnego, że ludzie pracujący w tych komórkach traktują sporządzenie planu rozwoju techniki jako „dopuszt boży” i właściwie na sporządzaniu tego planu ich działalność z zakresu organizacji postępu technicznego się kończy,

Z SEJMU

W szerokiej opinii utrwała się coraz bardziej świadomość, że konsekwentne wcielanie w życie zasad centralizmu demokratycznego — to zarówno umacnianie kierownictwa centralnego, jak i stwarzanie warunków dla systematycznego wzrostu samodzielności i inicjatywy terenowej, tzn. dla stałego rozwoju form samodzielnego działania. Z tych podstawowych założeń wychodzą wszelkie zmiany, jakie od lat dokonują się u nas w obrębie kierownictwa i zarządzania gospodarką narodową.

Doświadczenia oparte na realizacji uchwały Rady Ministrów z kwietnia 1958 roku oraz ustaw o radach narodowych i samorządzie robotniczym wykazały potrzebę prawnego uformowania niektórych zasadniczych zagadnień, wynikających z decentralizacji i demokratyzacji zarządzania gospodarką narodową. Potrzebę tę zaspokaja uchwalona ostatnio przez Sejm ustawa o zmianie dekretu z dnia 26 października 1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych. Ustawa ta nosi charakter noweli do dotychczas obowiązujących przepisów o przedsiębiorstwach. Dziś nie ma jeszcze warunków umożliwiających opracowanie aktu kodyfikacyjnego, który by normował wszystkie zagadnienia z zakresu administracji gospodarczej. Jak podkreśla uzasadnienie przedłożonego przez Rząd projektu ustawy, nie istnieją takie warunki „ze względu na to, że nie został jeszcze ustalony ostateczny system zarządzania gospodarką narodową oraz łączący się z tym bezpośrednio system planowania gospodarczego”.

Podczas dyskusji plenarnej w Sejmie referent Komisji Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów, poseł Osiński, w imieniu tejże Komisji uzupełnił przytoczoną wyżej deklarację rządową dalszymi rzeczowymi argumentami. Dla opracowania skodyfikowanego aktu prawnego w zakresie organizacji administracji gospodarczej — mówił poseł Osiński — niezbędne byłoby ustalenie stosunków majątkowych przedsiębiorstw i uprawnień do zarządzania mieniem państwowym — co ureguluje Kodeks Cywilny będący w trakcie opracowywania. Równocześnie w trakcie opracowywania znajduje się akt ustawowy dotyczący planowania gospodarczego, który określać będzie prawa i obowiązki przedsiębiorstw w tym zakresie. W toku opracowania są także zasady dyscypliny finansowej, które obowiązywać będą poszczególne jednostki gospodarki uspołecznionej — co oczywiście będzie również miało wpływ na ustalenie sytuacji prawnej przedsiębiorstwa państwowego.

W tych warunkach nowelizacja dekretu o przedsiębiorstwach państwowych nie jest jednak aktem drugorzędny. Wręcz przeciwnie, nowa ustawa regulująca funkcje ważnych, decydujących ogniw w gospodarce narodowej, ma wagę zasadniczą przede wszystkim dla zadań wyznaczonych przez III i IV Plenum KC PZPR. Obejmując w zasadzie postanowienia dotyczące zagadnień organizacyjnych, nowela reguluje stosunki między przedsiębiorstwem i innymi jednostkami gospodarczymi oraz zawiera postanowienia dotyczące uprawnień zjednoczeń, które dotychczas nie miały ustawowej podstawy działania.

Sama ustawa, jak również rzeczowa dyskusja, jaka wokół niej rozwinęła się w Sejmie, zasługuje na szczególną uwagę. W dyskusji podkreślono, że zgodnie z potrzebami życia, ustawa legalizuje istniejący stan rzeczy, że stwarza większą samodzielność jednostek gospodarczych (przedsiębiorstw i zjednoczeń), że precyzuje rolę przedsiębiorstwa państwowego, ustala pozycję dyrektora, określa jego stosunek do samorządu robotniczego, formułuje uprawnienia zjednoczeń.

ROLA PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWEGO

Ustawa precyzuje, że przedsiębiorstwo państwowe jest „podsta-

Prawna podstawa przedsiębiorstw i zjednoczeń

wową jednostką organizacyjną gospodarki planowej, utworzoną w celu zaspokajania potrzeb społecznych...” Przedsiębiorstwo samodzielnie organizuje i prowadzi swoją działalność w celu wykonania statutowo ciążyących na nim obowiązków, zgodnie z obowiązującymi przedsiębiorstwa wskaźnikami planowymi. Przedsiębiorstwo państwowe posiada osobowość prawną i prowadzone jest według zasad rachunku gospodarczego. W tym zakresie zachowują moc prawną art. 2 i 3 dekretu z 1950 r.

Sprawa tworzenia nowych lub likwidacji istniejących przedsiębiorstw państwowych znajduje w ustawie dalej idące niż dotychczas rozwiązanie. Ustawa czyni zadość kierunkowi stałego rozszerzania uprawnień rad narodowych. Utworzenie lub likwidacja kluczowego przedsiębiorstwa państwowego, które ma podlegać lub które podlega centralnemu organowi administracji państwowej, może nastąpić (poza specjalnie zastrzeżonymi wyjątkami) tylko w porozumieniu i z aprobatą prezydium właściwej wojewódzkiej rady narodowej. W ten sposób rady narodowe niezależnie od zadań przysługujących im w obrębie gospodarki terenowej uzyskują poważny wpływ na politykę lokalizacji przedsiębiorstwa kluczowego, a co za tym idzie — na rozstrzygnięcie szeregu zagadnień związanych z jego funkcjonowaniem. Postanowienia te utrwalają rosnącą rolę władzy terenowej i stwarzają istotne przesłanki skoordynowanego (nie tylko w przekroju pionowym ale i poziomym) rozmieszczenia sił wytwórczych w kraju.

DYREKTOR I SAMORZĄD ROBOTNICZY

W dyskusji sejmowej nad nowelą do dekretu scharakteryzowana została pozycja dyrektora przedsiębiorstwa. Mówili o tym zwłaszcza poseł Osiński i Fudale. Istotny jest tu moment przystosowania do znolizowanego dekretu obowiązującej ustawy o samorządzie robotniczym stanowiącej ważne ogniwo we współzarządzaniu przedsiębiorstwem. Nowela do dekretu utrzymuje w całej rozciągłości zasadę nie kwestionowanego i przez praktykę wielokrotnie potwierdanego jednolitego kierownictwa i jednoosobowej odpowiedzialności dyrektora przy właściwym współdziałaniu z organami samorządu robotniczego. Tylko taka zasada — podkreślił poseł Osiński — gwarantuje prawidłowe kojarzenie interesów państwowych z interesami ogólnopolskimi, a równocześnie sprzyja właściwemu ugruntowaniu samodzielności i odpowiedzialności socjalistycznej przedsiębiorstwa.

Dyrektora kluczowego przedsiębiorstwa państwowego mianuje resortowy minister. Zatem dyrektor przedsiębiorstwa jest powoływany przez państwo, od którego otrzymuje odpowiednie środki do wykonywania swych funkcji i zadań, działa z ramienia państwa i jest przed nim odpowiedzialny. W przedsiębiorstwie działa również samorząd robotniczy reprezentujący załogę, sprawujący w jej imieniu kontrolę całokształtu pracy przedsiębiorstwa i współdziałający w rozstrzygnięciu wszystkich spraw związanych z realizacją zadań przedsiębiorstwa.

Jest oczywiście, że funkcje pełnione przez dyrektora jako pełnomocnika działającego z ramienia państwa i funkcje samorządu robotniczego jako reprezentanta załogi nie są sobie przeciwstawne. Współdziałanie tych funkcji decyduje o rozmachu i poziomie przedsiębiorstwa.

Dyrektor jako działacz gospodarczy w pełni odpowiedzialny za pra-

etapów przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych i nowych uruchomień, kontrolą wykonania poszczególnych przedsięwzięć w czasie itp. Dział ten prowadzi w pełni politykę postępu technicznego na szczeblu przedsiębiorstwa. Daje pierwszeństwo przedsięwzięciom szybko rentującym się, a jednocześnie przestrzega, aby nie rozpoczynać wielu prac jednocześnie, rozciągając ich realizację na okresy kilkuletnie. Dział ten zajmuje się także ruchem racjonalizatorskim i propagandą postępu technicznego.

Warto jeszcze nadmienić, że z inicjatywy tego działu została powołana przy radzie robotniczej komisja zajmująca się postępowaniem technicznym. Komisja ta zatwierdza harmonogram realizacji poszczególnych przedsięwzięć postępu technicznego, a następnie na swych posiedzeniach omawia z poszczególnymi wykonawcami realizację zatwierdzonych w planie przedsięwzięć.

Istnienie działu postępu technicznego w przedsiębiorstwie nie zwalnia pozostałej części administracji przedsiębiorstwa od zajmowania się problematyką techniczną. Jak wykazałyśmy powołanie takiego działu ma jednak rację bytu, stwarza bowiem możliwości uchronienia się przed tymi usterkami w planowaniu postępu technicznego, które są zależne od przedsiębiorstwa.

widlowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa — podkreśla poseł Osiński — nie może nie doceniać olbrzymiej wagi inicjatywy załogi, radzenia się kolektywu i pomocy samorządu robotniczego w kierowaniu przedsiębiorstwem. Ustawa o samorządzie robotniczym precyzuje kierunki współpracy kierownictwa zakładu z organami samorządu. Z ducha ustawy wynika, że uczestnicząc w obradach samorządu, dyrektor powinien zgodnie ze swym obowiązkiem wpływać, ażeby nie powstawały okoliczności, w których trzeba by uciekać się do uchylenia powyższej uchwały. Powinien stać na straży słusznego koordynowania interesu przedsiębiorstwa z interesem ogólnospołecznym, ambicji lokalnych z dyrektywami wskaźnikami planu, korzyści załogi z korzyściami ogólnopolskimi.

Znowelizowany dekret o przedsiębiorstwach państwowych ściśle akcentuje odpowiedzialność dyrektora za całą działalność przedsiębiorstwa, w tym również za wykonywanie uchwał samorządu robotniczego, za ich zgodność z obowiązującymi przepisami prawa i obowiązującym planem. Jeżeli rada robotnicza podejmie uchwałę sprzeczną z przepisami prawa lub obowiązującym planem, a dyrektor nie wstrzyma jej wykonania konsekwencje ponoszą i rada robotnicza i dyrektor. Formułuje to niedwuznacznie następujące postanowienie:

„W przypadku rozwiązania rady robotniczej na skutek działalności sprzecnej z interesami przedsiębiorstwa lub gospodarki narodowej — minister powinien odwołać dyrektora przedsiębiorstwa kluczowego, jeżeli dyrektor nie wstrzymał wykonania tej uchwały rady robotniczej lub konferencji samorządu robotniczego, która była przyczyną rozwiązania rady robotniczej”.

PRZEDSIĘBIORSTWO I ZJEDNOCZENIE

Usamodzielnienie przedsiębiorstwa i przekazywanie im większych uprawnień, łącznie ze zmianą zakresu i metod planowania gospodarczego, wymagało głębokich zmian w całokształcie organizacji zarządzania gospodarką narodową. Obecnie istniejące w oparciu o kwietniową uchwałę Rady Ministrów zjednoczenia i ich działalność znajdują w znowelizowanym dekreście usankcjonowanie prawne.

W ramach znowelizowanego dekretu zjednoczenia spełniają rolę z jednej strony przedstawicieli zrzeszonych w nich przedsiębiorstw (a nawet całej branży przez koordynację branżową) wobec resortu i z drugiej strony — przedstawicieli interesów resortowych i ogólnopolskich wobec przedsiębiorstw. Warto przypomnieć, że zjednoczenie w stosunku do zrzeszowanych w nim przedsiębiorstw wykonuje następujące funkcje:

po pierwsze, funkcje administracyjne polegające na ustalaniu dla przedsiębiorstwa zadań planowych zgodnie z NPG; na koordynowaniu działalności przedsiębiorstwa dla sprawniej realizacji planu całej branży; na nadzorowaniu przebiegu wykonania i wyników działalności przedsiębiorstwa, prawidłowego i zgodnego z przepisami gospodarowania majątkiem ogólnospołecznym przydzielonym przedsiębiorstwu; na kontroli i rewizji całokształtu gospodarki przedsiębiorstwa;

po drugie, funkcje ekonomiczno-organizacyjne polegające na oddziaływaniu na przedsiębiorstwa przez przyznawanie dotacji z funduszu postępu technicznego; na rachunku wyrównawczym cen; na organizowaniu kooperacji między przedsiębiorstwami (nie wyłączając przedsiębiorstw innych branż); na udziale przedsiębiorstw pomocy technicznej i organizacyjnej itp.

W ramach dyskusji sejmowej nad nowelizacją dekretu o przedsiębiorstwach państwowych poseł Osiński nie pominął bardziej szczegółowo omówienia uprawnień przysługujących zjednoczeniom. Spróbujemy przytoczyć je w skrócie.

Tak więc zjednoczenie może prowadzić własną działalność gospodarczą na rzecz lub w imieniu zgrupowanych w nim przedsiębiorstw. Zjednoczeniu podlegają wszystkie jednostki pomocniczo-techniczne działające na potrzeby danej branży, jak instytuty naukowo-badawcze, centralne biura konstrukcyjne, technologiczne, projektowe, biuro zbytu itp. Tym samym w zjednoczeniu koncentruje się całokształt działalności, związanej z daną branżą zarówno w aspekcie ekonomicznym jak i techniczno-organizacyjnym i naukowo-badawczym.

Zjednoczenie ma również obowiązek świadczenia pomocy techniczno-ekonomicznej i organizacyjnej przedsiębiorstwom tej branży nie zgrupowanym w zjednoczeniach. Wielkie wagi zadanie stało przed zjednoczeniami — prawidłowego koordynowania kierunku rozwoju specjalizacji produkcji przedsiębiorstw tej samej branży, a nie należącej organizacyjnie do danego zjednoczenia.

W ten sposób zjednoczenie przekształca się we wszechstronnie wyposażony ośrodek kierujący i nadzorujący, który będzie ustalał planowe dyrektywne zadania przedsiębiorstw, stopniowo przygotowywał kompletny program technicznej rekonstrukcji danej gałęzi gospodarki jako całości.

Znowelizowany dekret prawnie sankcjonuje tworzenie w zjednoczeniach kolegiów składających się z dyrektorów zgrupowanych przedsiębiorstw. Zadania kolegium mają podwójny charakter. Poseł Osiński zaznacza, że z jednej strony kolegium ma stanowić trybunę dla omówienia kluczowych zagadnień planu postępu technicznego i ekonomicznego pod kątem widzenia interesów przedsiębiorstw; z drugiej strony ma ono zapewnić ukształtowanie podstawy dyrektorów naszych przedsiębiorstw w duchu socjalistycznej współpracy i wzajemnej pomocy oraz zrozumienia priorytetu interesów ogólnopolskich przed interesami partykularnymi.

Charakteryzując rolę zjednoczenia, poseł Osiński podkreślił, że tendencja główną powinno być, by zjednoczenia nie ingerowały nadmiernie w sprawy przedsiębiorstw, by nie zajmowały się sprawami drobnymi i nie stosowały biurokratycznych metod zarządzania. Tendencja ta nie wszędzie jeszcze występuje w stopniu dostatecznym. Nie wszędzie zagrały już walory tkwiące w działaniu kolegium w zjednoczeniach oraz rad techniczno-ekonomicznych. Ale proces ten został zapoczątkowany, trwa i rozwija się. Trudności nie zawsze skłapią się w samym zjednoczeniu. Ułatwiają się one często i po stronie przedsiębiorstw;

H. S.

CZY WSZYSTKO ZOSTAŁO ROZWAŻONE?

Zakłady Mięsne „Zubr” od 35 lat znane są mieszkańcom stolicy. Powstały one przed wojną jako Spółdzielnia Gospodarcza Beżuków i Wędrzyn. W szybkim czasie zdobyły uznanie klientów wysoką jakością swych wyrobów. Mimo ogromnych trudności działały również w czasie okupacji. Po wojnie członkowie spółdzielni rozpoczęli prawie znów od początku. Żywotność członków spółdzielni spowodowała, że „Zubr” szeroko rozwinął swą działalność. Obok własnych wytwórni spółdzielnia dysponowała siecią własnych sklepów detalicznych.

W końcu 1955 r. spółdzielnia przekształcono w przedsiębiorstwo państwowe, a sklepy przejął Miejski Handel Mięsem. Nie obdło się to jednakże w większym stopniu na działalność zakładów. Ich produkcja pokrywa obecnie w 25 proc. zapotrzebowanie Warszawy na wyroby wędliniarstwa, charakteryzujące się w dalszym ciągu wysoką jakością. Potwierdza to nie tylko konsumenci, ale również władze nadzorcze. Osiągnięte przez Zakłady „Zubr” wyniki były podstawą przyznania im w IV kwartale ub. roku stypendium przechodniego Min. Przem. Spożywczo i Skupu oraz nagrody w wysokości 30 tys. złotych.

Taka jest, przedstawiona w skrócie, dotychczasowa historia Zakładów Mięsnych „Zubr”. Dalsze losy wydają się być raczej przesądzone. Oto w związku z postępującą zabudową mieszkalną ulic Górczewskiej i Żytniej nastąpiła ma za kilka miesięcy wyburzenie niektórych obiektów przy tych ulicach, a m. in. również pomieszczeń należących do „Zubra”. Zakłady otrzymały polecenie przerwania produkcji z dniem 1 lipca br. i przystąpienia do burzenia.

Decyzja władz w sprawie likwidacji zakładów okazała się dużym zaskoczeniem

po drugie, funkcje ekonomiczno-organizacyjne polegające na oddziaływaniu na przedsiębiorstwa przez przyznawanie dotacji z funduszu rezerwowego i z funduszu postępu technicznego; na rachunku wyrównawczym cen; na organizowaniu kooperacji między przedsiębiorstwami (nie wyłączając przedsiębiorstw innych branż); na udziale przedsiębiorstw pomocy technicznej i organizacyjnej itp.

W ramach dyskusji sejmowej nad nowelizacją dekretu o przedsiębiorstwach państwowych poseł Osiński nie pominął bardziej szczegółowo omówienia uprawnień przysługujących zjednoczeniom. Spróbujemy przytoczyć je w skrócie.

Tak więc zjednoczenie może prowadzić własną działalność gospodarczą na rzecz lub w imieniu zgrupowanych w nim przedsiębiorstw. Zjednoczeniu podlegają wszystkie jednostki pomocniczo-techniczne działające na potrzeby danej branży, jak instytuty naukowo-badawcze, centralne biura konstrukcyjne, technologiczne, projektowe, biuro zbytu itp. Tym samym w zjednoczeniu koncentruje się całokształt działalności, związanej z daną branżą zarówno w aspekcie ekonomicznym jak i techniczno-organizacyjnym i naukowo-badawczym.

Zjednoczenie ma również obowiązek świadczenia pomocy techniczno-ekonomicznej i organizacyjnej przedsiębiorstwom tej branży nie zgrupowanym w zjednoczeniach. Wielkie wagi zadanie stało przed zjednoczeniami — prawidłowego koordynowania kierunku rozwoju specjalizacji produkcji przedsiębiorstw tej samej branży, a nie należącej organizacyjnie do danego zjednoczenia.

W ten sposób zjednoczenie przekształca się we wszechstronnie wyposażony ośrodek kierujący i nadzorujący, który będzie ustalał planowe dyrektywne zadania przedsiębiorstw, stopniowo przygotowywał kompletny program technicznej rekonstrukcji danej gałęzi gospodarki jako całości.

Znowelizowany dekret prawnie sankcjonuje tworzenie w zjednoczeniach kolegiów składających się z dyrektorów zgrupowanych przedsiębiorstw. Zadania kolegium mają podwójny charakter. Poseł Osiński zaznacza, że z jednej strony kolegium ma stanowić trybunę dla omówienia kluczowych zagadnień planu postępu technicznego i ekonomicznego pod kątem widzenia interesów przedsiębiorstw; z drugiej strony ma ono zapewnić ukształtowanie podstawy dyrektorów naszych przedsiębiorstw w duchu socjalistycznej współpracy i wzajemnej pomocy oraz zrozumienia priorytetu interesów ogólnopolskich przed interesami partykularnymi.

Charakteryzując rolę zjednoczenia, poseł Osiński podkreślił, że tendencja główną powinno być, by zjednoczenia nie ingerowały nadmiernie w sprawy przedsiębiorstw, by nie zajmowały się sprawami drobnymi i nie stosowały biurokratycznych metod zarządzania. Tendencja ta nie wszędzie jeszcze występuje w stopniu dostatecznym. Nie wszędzie zagrały już walory tkwiące w działaniu kolegium w zjednoczeniach oraz rad techniczno-ekonomicznych. Ale proces ten został zapoczątkowany, trwa i rozwija się. Trudności nie zawsze skłapią się w samym zjednoczeniu. Ułatwiają się one często i po stronie przedsiębiorstw;

Wzajemny stosunek cen zbytu, cen fabrycznych i cen rozliczeniowych jest niewątpliwie zagadnieniem o wielkiej doniosłości dla oddziaływania na procesy produkcji, dla finansowania przedsiębiorstw, jak również dla oceny wyników ich działalności. Dlatego każda dyskusja na ten temat budzić musi zainteresowanie, zwłaszcza jeśli dotyczy projektów nowych rozwiązań.

Ostatnio ukazał się artykuł H. Stankiewicza¹⁾ dotyczący właśnie projektów takich rozwiązań, które jednakże nawiązują poważnie zastrzeżenia. Dotyczy to w szczególności proponowanych przez autora zasad ustalania cen fabrycznych, zawierających tezę o konieczności automatycznej zmiany cen fabrycznych (w zasadzie co roku) w przy-

fabrycznych w ślad za obniżką kosztów. Wywód opiera się głównie na tym, że w miarę obniżki kosztów następować ma rzekomo rozpiętość w rentowności na korzyść wyrobów przestarzałych (długoprodukowanych) ze szkodą dla uruchamiania produkcji nowych wyrobów. Dlatego tak ma być niewiadomo, skoro postęp techniczny polega na produkowaniu coraz taniej a nie coraz drożej. Nowy wyrób wymaga ponadto ustalenia nowej, ceny, która niewiadomo dlaczego miałaby dawać mniejszy zysk. Rzeczywiście jest zresztą z reguły odwrotnie. Jeśli np. nowa maszyna ma być sprawniejsza od starej, jest pełne uzasadnienie dla ustalenia wyższej ceny; jeśli zaś nie jest ona bardziej sprawna, to uzasadnieniem podjęcia jej produkcji może być właśnie to, że jej koszty produkcji są mniejsze, a w takim razie i rentowność wyższa. Przeci-

wych wg H. Fisla miałyby w rękach zjednoczenia zmierzać do lepszego ekonomicznego rozmieszczenia produkcji między zakładami, wpływając na strukturę podaży odpowiadającą potrzebom społecznym (drogą niwelowania różnic w poziomie rentowności między zakładami produkującymi identyczne wyroby, bądź też różnic między poziomem rentowności różnych wyrobów w tym samym przedsiębiorstwie), stwarzając bodźce w kierunku produkcji nowych wyrobów itp. Ale to wszystko dzieje się przy niezmiennych cenach dla zjednoczenia jako całości. Można oczywiście dyskutować z H. Fislem co do tego, czy system przez niego proponowany nie prowadzi do zbyt silnego oderwania cen dla dostawcy od cen dla odbiorcy, czy system dwustopniowego poboru podatku obrotowego ma pełne szanse prawidłowego funkcjonowania w praktyce, a-

Plan i wątpliwości

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Najbardziej jednak, bo o 741,9 mln zł (tj. do sumy 1288,6 mln zł) wzrosną w ciągu tych dwóch lat nakłady na inwestycje w górnictwie węgla brunatnego: ich udział w ogólnym ilmie inwestycyjnym zwiększy się tym samym z 9,6% w roku 1958 do 20,2% w roku 1960. Ale przyszyty bezwzględny również tu jest mniejszy od poprzednio zaplanowanego, toteż trzeba było odłożyć np. przewidziane w pięcioletnim planie bieżący rozpoczęcie budowy odkrywkowej kopalni węgla brunatnego „Adamów” mimo całkowitego przygotowania się do realizacji tej inwestycji.

Skoro już mowa o węglu brunatnym — trzeba dodać, że w bieżącym roku planuje się nieco mniejsze wydobycie od osiągniętego w roku ubiegłym (9,18 a 9,05 mln ton). Przyczyną tego zmniejszenia jest przede wszystkim skrócenie frontu węglowego w kopalni „Turów”, niezbędne dla rekonstrukcji umożliwiającej zwiększenie wydobycia w przyszłości. Stosunkowo mniejszy wpływ ma tu likwidacja części nieekonomicznej, podziemnej kopalni węgla brunatnego „Maria”.

Zwiększenie nakładów inwestycyjnych na górnictwo węgla brunatnego jest zjawiskiem jak najbardziej pozytywnym, skoro górnictwo to ma się stać głównym źródłem wzrostu bazy surowcowej naszej energetyki. Tym niemniej wobec malejącej produkcji węgla brunatnego i szybko rosnących potrzeb energetycznych wzrost ten nie jest wystarczający, a zmniejszenie nakładów na górnictwo węgla kamiennego może stać się przyczyną poważnych wątpliwości czy nawet obaw o następne lata. Hamuje to przecież przewidywany w bieżącym i przyszłym planie pięcioletnim rozwój przemysłu węglowego, niezbędny dla zaspokojenia szybko rosnących potrzeb gospodarki narodowej. Oczywiście ograniczenie nakładów na inwestycje jest koniecznością zderzoną z ogólną sytuacją gospodarczą kraju, trzeba jednak zdać sobie sprawę, jak wielkie wynikają stąd trudności dla naszego górnictwa węglowego.

Nie są to jednak trudności jedynie. Nasze górnictwo wciąż jeszcze odczuwa niedobór siły roboczej, szczególnie dotkliwie w miesiącach letnich. Wprawdzie średnia miesięczna płaca robotnika grupy przemyślowej w przemyśle węglowym wyniosła w bieżącym roku 2704 zł, to jest o 1,01% więcej niż w roku ubiegłym (co odpowiada zwiększeniu ilości powszednich dni pracy). Nie wszyscy jednak uważają to za atrakcyjne wobec możliwości zatrudnienia przy często niewielkiej gorzej płatnych, a zawsze nieporównanie lepszych pracach np. w budownictwie, rolnictwie czy handlu.

W tej sytuacji zwiększone zadania produkcyjne trzeba będzie wykonać przy utrzymaniu stanu zatrudnienia w przemyśle węglowym prawie na poziomie zeszłorocznym (planuje się minimalny wzrost: z 345,9 tys. do 347,1 tys.), co jest zresztą jak najbardziej zgodne z ogólnie przyjętym kierunkiem dalszego rozwoju gospodarczego. Ale wynikająca z tego

konieczność odpowiedniego zwiększenia wydajności pracy przy wydobywaniu węgla jest uważana przez resort za bardzo trudne zadanie.

Wydajność ogólna kopalni ma wzrosnąć z 1240 kg na robotocdniówkę w roku ubiegłym do 1255 kg/rdn. Jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że wydajność ta, jeszcze w roku 1957 wynosiła 1132 kg/rdn, w roku 1958 wzrosła o 4,95% a w roku 1959 o 4,38% — zaplanowany na bieżący rok wzrost wydajności o 1,21% może wydawać się minimalny. Ale ubiegłe dwa lata były okresem intensywnego oczyszczania załóg z elementów najmniej wydajnych (zrezygnowano m. in. z pracy wieźniów, wojska, notorycznych bułmianów itp.) i możliwości dalszego tak wydatnego zwiększania średniej wydajności na tej drodze zostały już w zasadzie wyczerpane.

Trzeba przy tym dodać, że wzrost ten w pewnym stopniu był również rezultatem niedoboru siły roboczej (zarówno ewidencyjnego, jak i spowodowanego ponadplanową absencją). Biorąc pod uwagę wykonywanie planów wydobycia często powodowało to zaniedbywanie robót bezpośrednio nieprodukcyjnych, ale ważnych dla bezpieczeństwa pracy i w ogóle dla dalszej eksploatacji oraz dla jakości produkcji (zmniejszenie obsady sortowni nie tylko obniżało ilość zużytych dniówek, ale równocześnie powiększało ilość wydobytą węgla o niewybrany kamień). Zaplanowany na rok bieżący wzrost wydajności pracy będzie więc stosunkowo trudny do uzyskania również dlatego, że obecnie stawia się przed górnictwem zadanie nadrobienia zaniedbań w dziedzinie utrzymania wyrobisk i niedopuszczania do ich powstawania oraz zadanie poprawienia czystości wydobywanego węgla.

Szczególnie bowiem ważnym zadaniem, jakie w bieżącym roku stawia się przed naszym górnictwem, jest polepszenie jakości węgla. Szerokie obiektywne przyczyny techniczne powodują, że spada udział grubych sortymentów, a wspomniane już trudności z siłą roboczą powodowały — przy dotychczasowym systemie bodźców — zaniedbywanie prac w sortowniach.

Aby lepiej zabezpieczyć potrzeby naszej gospodarki w zakresie grubych sortymentów węgla postanowiono m. in. zwiększyć produkcję brykietów z 690 tys. ton w roku ubiegłym do 720 tys. ton w roku bieżącym. Nie będzie to łatwe, gdyż w listopadzie ubiegłego roku trzeba było unieruchomić brykietownię „Przydyk” ze względu na wymogi bezpieczeństwa pracy, co stawia przed pozostałymi brykietowniami konieczność przedłużenia czasu ich pracy.

Na poprawę jakości węgla miałyby też wpływ ewentualne ograniczenie eksploatacji niektórych kopalń (odkrywk „Trzydnik” i „Zawiercie”, upadłowa „Koszele” i inne, gdzie koszty produkcji są nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do jakości wydobywanego węgla). Byłoby to jednak związane z koniecznością obniżenia planowanych zadań resortu na rok bieżący o ok. 0,5 mln ton. Sprawa ta jest jeszcze dyskusyjna.

Polepszeniu jakości węgla najbardziej jednak powinien przysłużyć się wprowadzony ostatnio w górnictwie nowy system premiowania. A mianowicie premia w wysokości 25% podstawowego funduszu płac, przyznawana pracownikom umysłowym i robotnikom nieakordowym (stanowiącym ok. 60% pracowników fizycznych) dotychczas za wykonanie ilościowego planu produkcji — została podzielona na dwie równe

części, z których pierwsza jest przyznawana wg poprzedniej zasady, a druga — za osiągnięcie zaplanowanej średniej ceny rozliczeniowej węgla (zależnej od jego jakości).

Te nowe zasady premiowania są niewątpliwie krokiem naprzód w usuwaniu sprzeczności między kierunkiem działania stosowanych u nas bodźców ekonomicznych a potrzebami społeczeństwa. Ale można chyba mieć wątpliwości co do tego, czy jest to krok wystarczający. Tym bardziej, że w niemal wszystkich innych gałęziach przemysłu wprowadzono daleko dalej idącą reformę systemu premiowego tak, aby mobilizować on do poprawy całokształtu ekonomicznych efektów działalności przedsiębiorstwa, a więc przede wszystkim do zwiększania wydajności pracy, ujawniania wszelkich rezerw produkcyjnych i maksymalnego ale realnego planowania.

Sadzę, że górnictwo węglowe — mimo całej specyfiki — nie musi tu stanowić wyjątku. W artykule dyskusyjnym „Bodźce kontra postęp” (Z. G. nr 34/59) właśnie na przykładzie tej gałęzi gospodarki narodowej pokazywałem, jak bardzo dotychczasowy system bodźców hamował postęp techniczny i ujawniał inne rezerwy produkcyjnych. Dyskusja, jaka następnie rozwinęła się na ten temat (publikacje na łamach Z. G. w nr-ach 41, 42, 43, 46 i 48/59) na ogół potwierdziła te tezy. A jednak właśnie górnictwo nie zostało objęte przez nowo wprowadzony system premiowania.

Czym się to próbuje uzasadnić? Stwierdzono argumenty: po pierwsze — że górnictwo wprowadziło samodzielnie system premiowania lepszy od poprzedniego a znacznie prostszy od narzucanego obecnie innym resortom; po drugie — że zdolność produkcyjne poszczególnych kopalń są znane władzom zwierzchnim, więc nie trzeba stwarzać bodźców do ujawnienia i wykorzystania wszystkich rezerw oraz ustalania planów wydobycia na jak najwyższym poziomie. Pierwszy argument jest prawdziwy, ale o omówionych już przyczynach nie przekonywający; drugi — niezgodny nie tylko z przeświadczeniem uczestników wspomnianego wyżej dyskusji na łamach „Życia Gospodarczego”, ale również z praktyką ustalania planów.

Właśnie fakt opisany na wstępie podwójnego planowania wstąpił do produkcji górnictwa — to najlepszy dowód, że stosowany tu system premiowania nie sprzyja optymalnemu planowaniu. Gdyby również w górnictwie wykonywanie jak najwyższych planowych zadań produkcyjnych dawało pracownikom większe korzyści, niż przekraczanie niskiego planu — to chęć otrzymania wysokiej produkcji nie trzeba by tu ustalać innego planu wydobycia dla celów finansowych a innego dla celów produkcyjnych.

Oczywiście nie chodzi mi tu o samą formalność podwójnego planowania, ale o meritum sprawy. Przecież gdyby również w przemyśle węglowym stworzono lepsze warunki dla optymalnego planowania, a więc dla ujawnienia i wykorzystania wszystkich rezerw, a zwłaszcza dla jak najszerzego stosowania postępu technicznego i w ogóle dla jak najpełniejszego wykorzystania inicjatyw ekonomistów, inżynierów, techników i innych pracowników kopalń — to chyba łatwiej można by wykonywać zadania stojące przed naszym górnictwem. Tym bardziej, że — jak starałem się wyżej pokazać — nie są to zadania łatwe.

WIESŁAW GŁOWACKI

Nowe ceny fabryczne za cenę nieporozumień

MIECZYSE W KUCHARSKI

padku, gdy zysk na danym wyrobie przekracza, „ekonomicznie uzasadnioną granicę” np. 7—10%. Spróbujmy wyjaśnić, co oznaczałaby w praktyce realizacja takiej polityki w zakresie cen fabrycznych, zwłaszcza w przedmiocie nadania większego, a nawet zasadniczego znaczenia wieloletnim planom gospodarczym przedsiębiorstw. Wiadomo, że w momencie sporządzenia planu pięcioletniego przedsiębiorstwo (zjednoczenie) może brać pod uwagę tylko ceny fabryczne wyjściowe (tzn. z 1960 r. zapewniające np. 5% rentowność²⁾). Założymy dalej, że przyjęta w planie obniżka kosztów podnosi rentowność w poszczególnych latach do poziomu od 7% w 1961 r. do 15% w 1965 r. Tak zaplanowana rentowność i wynikający stąd plan zysku musi być podstawą ustalania stawek podatku obrotowego oraz podziału zysku między przedsiębiorstwa i budżet państwa.

Obniżenie cen fabrycznych w ciągu tego okresu oznaczałoby zmniejszenie zysku w stosunku do planu i tym samym powstanie niedoboru środków własnych przedsiębiorstw w stosunku do ich potrzeb (w zakresie inwestycji i przyrostu środków obrotowych), wynikających z planu. Toteż automatycznie niwelowanie rentowności przedsiębiorstwa przez obniżanie cen fabrycznych godzi w sposób zasadniczy w podstawy planowania wieloletniego, w szczególności zaś w stabilność wskaźników finansowych. W tych warunkach sporządzanie planu pięcioletniego staje się „grą w ciemno”.

Ubyczym skutkiem takiej polityki byłoby zapewne tendencje do silnego zaniżania planów rentowności, a mianowicie w takim stopniu, który niejako pozwalałby zdyskontować przewidywaną obniżkę cen fabrycznych. System ruchomych cen fabrycznych otwierałby też pole do naruszania prawidłowej kalkulacji kosztów poszczególnych wyrobów pod kątem widzenia uchronienia się przed „gilotyną” scinającą rentowność do poziomu pożądanego.

Czy to oznacza, że jesteśmy zwołaniami niemierności cen fabrycznych w okresie planu wieloletniego? Oczywiście nie, ale chodzi o to, pod wpływem jakich czynników zmiany cen mogą lub nawet powinny następować. Uzasadnionymi przyczynami byłyby np.: zmiana cen zaopatrzeniowych lub stawek płac, jakież zasadnicze zmiany w technologii, jak również korekta ewentualnych błędów przy sporządzaniu planów, w szczególności w zakresie oceny poziomu rentowności w roku wyjściowym dla planu wieloletniego. Można by także przytoczyć i inne przypadki uzasadnionych zmian, wynikających ze świadomej decyzji w zaleźności od konkretnej sytuacji.

Uważać należy natomiast za całkowicie bezasadne i wręcz szkodliwe postulowanie automatycznego obniżania cen fabrycznych w wyniku obniżki kosztów w okresie objętych planem. W takiej bowiem sytuacji im obniżka kosztów byłaby większa, tym zysk w kwotach absolutnych mniejszy, ponieważ narzut zysku liczony byłby do obniżonych kosztów. Jest rzeczą jasną, że na długą metę obniżka kosztów powinna wpływać na obniżkę cen i to nawet cen zbytu. Jednakże z uwagi na prawidłowe funkcjonowanie bodźców ekonomicznych oraz mechanizm finansowania, zmiany te nie powinny naruszać podstaw kalkulacji ekonomicznej przedsiębiorstwa w okresach, na które wyznacza się zadania planowe. Gospodarka planowa nie znosi z samej istoty jej funkcjonowania permanentnych ruchów cen powodujących częste zamieszanie w planach, przy czym z tego punktu widzenia znacznie ważniejsza jest stabilizacja cen uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa niż stabilizacja cen rynkowych. Toteż zmiany tych ostatnich przeprowadza się z reguły na rachunek budżetu państwa, a nie na rachunek przedsiębiorstwa.

Przyjrzyjmy się z kolei wysuwanym przez H. Stankiewicza argumentom za koniecznością zmian cen

ciowo tylko mogą wchodzić w grę tzw. koszty „rozruchu”, ale przy oparciu działalności przedsiębiorstwa na planach wieloletnich, zagadnienie to traci na ostrość, ponieważ podstawą kalkulacji opłacalności produkcji nie są wyniki danego roku, lecz w skali kilku lat.

Założymy jednak, nawet wbrew poprzednim wywodom, że obawy H. Stankiewicza dotyczące hamulców w rozwijaniu nowej produkcji są słuszne; czy w tych warunkach obniżanie cen fabrycznych na stare wyroby załatwiałoby sprawę w sposób zasadniczy? Postaramy się dalej wykazać, że nadzieje takie opierają się na zasadniczym nieporozumieniu. Założymy dla uproszczenia, że mamy do czynienia z produkcją tylko dwóch wyrobów: wyrobu A (stary) i wyrobu B (nowy). Założymy dalej, że do produkcji wyrobu B przystępujemy w pierwszym wariancie (poz. 2a) w 3 roku planu, w którym osiągnięto już znaczny (15 proc.) stopień rentowności na produkcji wyrobu A, a w drugim wariancie (poz. 2b) już w pierwszym roku planu.

Poziom rentowności w latach:				
	1960	1961	1962	1963
1. Wyrób A. 5%	5%	7%	10%	15%
2a wyrób B. —	—	—	—	5%
2b wyrób B. —	—	—3%	0%	5%

Według rozumowania H. Stankiewicza, uruchomienie produkcji wyrobu B w 1963 r. byłoby utrudnione z uwagi na rozpiętość rentowności i dlatego postuluję on obniżenie cen fabrycznych na wyrób A. Łatwo jednak spostrzec, że przy skali rozpiętości w rentowności na wyrobach A i B o 10 punktów ewentualne uruchomienie produkcji B już w pierwszym roku powodowałoby, że rentowność na wyrobie A wynosiłaby 7 proc., zaś strata na wyrobie B — 3 proc. Jednakże w tym przypadku rentowność wyrobu A nie przekroczyłaby owej „dopuszczalnej górnej granicy” wobec czego rozpiętość w rentowności byłaby do usunięcia tylko w drodze ustalenia wyższej ceny dla wyrobu B. Jeśli tak, to dlaczego nie można tego samego zrobić w 3 roku planu. Jeśli zaś w ogóle wyklucza się ustalenie wyższej ceny na wyrób B, to trzeba by poczekać z uruchomieniem jego produkcji przez 3 lata tzn. do momentu, gdy można by obniżyć cenę na wyrób A. A co należałoby robić w zjednoczeniach, które nie wykazywałyby znacznej obniżki kosztów, a w każdym razie nie przekraczałyby owej „dopuszczalnej górnej granicy” rentowności na starej produkcji? Czy tam należałoby się pogodzić z dużą rozpiętością w rentowności między produkcją starych i nowych wyrobów wskutek niemożności obniżenia cen na pierwsze? Czy wobec tego miałyby być „bite” tylko przedsiębiorstwa wykazujące najwyższy postęp? H. Stankiewicz mógłby postawić zarzut, dlaczego w przykładzie przyjmujemy jednakową rozpiętość w rentowności między wyrobami A i B przez wszystkie lata. Jeżeli jednak przyjmuje się już jakąś fatalistyczną tezę, że produkcja nowych wyrobów ma być droższa, to dlaczego miałyby być mniej droższe w pierwszych latach niż w dalszych.

Można wysnuwać różne zastrzeżenia przeciw polityce cen dopuszczającej do nadmiernej rozpiętości w rentowności, ale argument, że to hamuje nową produkcję i że środkami zapobiegania temu mogłaby być obniżka cen fabrycznych na dotychczas produkowane wyroby, wydaje się być teżą równie oryginalną, co pozbawioną logiki. Jeśli już obok innych środków oddziaływania na rozwój nowej produkcji mielibyśmy sięgać do polityki cen, to jedyną drogą prowadzi przez ustalenie prawidłowych cen na nowe wyroby w odpowiedniej relacji do wyrobów starych, przy ewentualnym stosowaniu przejściowych dopłat (np. z funduszu rezerwowego resortu lub zjednoczenia) do takiej produkcji na okres „rozruchu”.

Teraz możemy wykazać zasadniczą różnicę między propozycjami wysuwanymi przez H. Fisla³⁾ i przez H. Stankiewicza. Pierwszy przyjmuje cen zbytu jako niezmienną w ciągu kilku lat (ceny fabryczne przy przyjęciu jego rozwiązania są zbędne), stara się uzasadnić potrzebę elastyczności cen drogą szerokiego stosowania cen rozliczeniowych. Mechanizm cen rozliczenio-

le trzeba przyznać, że cała koncepcja jest ciekawa i konsekwentna i chociażby dlatego zasługującą na bardziej konstruktywną polemikę, niż czyni to H. Stankiewicz.

Według trz H. Stankiewicza wszystko jest płynne, zarówno ceny rozliczeniowe, jak i ceny fabryczne. W tej sytuacji dążenie zjednoczenia np. do takiego ekonomicznego rozmieszczenia produkcji w podległych mu przedsiębiorstwach, które prowadziłoby do obniżki kosztów w skali zjednoczenia miałyby tylko ten skutek, że obniżone w ślad za tym ceny fabryczne obniżyłyby zysk również w skali całego zjednoczenia. Należy też podkreślić, że zjednoczenie może bardziej prawidłowo ustalić i przeprowadzać zmiany cen rozliczeniowych (bo jest bliżej przedsiębiorstw) niż władze centralne w stosunku do setek tysięcy artykułów.

Ale co ważniejsze, zjednoczenia mają większe możliwości dokonywania takich zmian cen rozliczeniowych, które nie naruszałaby ogólnej rentowności przedsiębiorstwa, a jedynie niwelowałyby różnice w jej poziomie przez ewentualne obniżanie jednych cen rozliczeniowych a podnoszenie innych. Dlatego zarzut, jaki można wysunąć również w stosunku do trz H. Fisla z punktu widzenia stabilności wskaźników finansowych jest znacznie słabszy.

Wreszcie trzeba podkreślić, że różnice poziomu rentowności z punktu widzenia ustalania cen fabrycznych wynikają nie tyle wskutek tego, że w ciągu dłuższego okresu czasu następuje rozbieżność w kosztach produkcji różnych wyrobów⁴⁾, lecz dlatego, że centralne organa przy corocznym korygowaniu cen fabrycznych robią nowe błędy w kalkulacji kosztów. Zaden bowiem aparat centralny nie może poddać takiemu zadaniu. Ażby zmienić choćby niektóre ceny fabryczne dla danego zjednoczenia, trzeba sprawdzić kalkulacje na wszystkich wyrobach. To można i trzeba robić raz na jakiś czas, ale nie sposób robić tego dobrze permanentnie.

Nie można się również zgodzić z podejściem H. Stankiewicza do finansowania przedsiębiorstw trwale nierentownych. H. Fiszel twierdzi, że w stosunku do takich przedsiębiorstw nie należy zamawiać sytuacji przez politykę cen fabrycznych czy też cen rozliczeniowych, lecz przeciwnie należy, ją ujawnić, a decyzje o finansowaniu podejmować świadomie, umieszczając w budżecie kwoty na pokrycie strat. H. Stankiewicz zarzuca H. Fislowi, że teza, jakoby przyczyną trwałej nierentowności tkwiły w przestarzałej technice, czy technologii, bądź też w wadliwym kierownictwie jest generalnie niesłuszna. Trudno doprawdy nie wyrazić zdziwienia, gdy czyta się w artykule H. Stankiewicza, że znacznie więcej jest przedsiębiorstw produkujących pod względem techniki i organizacji, które nawet po reformie cen zaopatrzeniowych będą nierentowne. Przytacza on nawet jako przykład zakłady w Oświęcimiu. Zapomniał tylko, że zakłady te po reformie cen zaopatrzeniowych będą ponosiły straty jedynie na produkcji syntetycznego kauczuku, a to znów tylko dlatego, że do produkcji tego wyrobu będą na razie używać spirytusu gorzelnianego po ok. 17 zł, zamiast spirytusu syntetycznego, w szczególności alkoholu petrochemicznego, którego cena (rentowna) nie powinna przekraczać 3—5 zł. Przyczyna tkwi przede wszystkim w tym, że nasza chemia nie rozwijała dotychczas nowoczesnej produkcji alkoholu na cele przemysłowe. A więc nie postępcy, lecz zacofanie technologiczne jest z kolei powodem nierentowności produkcji kauczuku.

Dalej autor stara się poprzeć swój wywód tezą, że nierównomierny rozwój nauki i jej zastosowania w różnych dziedzinach działalności gospodarczej uzasadnia równoległy rozwój produkcji rentownej i deficytowej jako zjawiska normalnego. Ma to nawet być — wg jego opinii — pierwszym etapem zanikania wartości, jednak w warunkach działania prawa wartości (podkreślenie M.K.).

Tak „przejrzysty” wykład ekonomiczny ma być argumentem znieczulającym na fakt deficytowości przedsiębiorstw, a nawet całych gałęzi produkcji, a jego praktyczny wyraz sprowadza się między innymi

do tezy (wyraźnie co prawda przez autora nie sprzeczowanej), że ceny fabryczne powinny zawsze pokrywać koszty, chociażby wysokość tych cen miała przekraczać prawidłowo ustalone ceny zbytu, a różnica powinna być wówczas pokrywana automatycznie z budżetu w formie dotacji przedmiotowej. Nie jestem przeciwnikiem dotacji przedmiotowych jako formy pokrywania strat w rozsądnym pomyślnych granicach. Ale dotacje przedmiotowe nie mogą być instrumentem powszechnie stosowanym, bo załacza się ich charakter jako dotacji przedmiotowych; stają się wówczas jedynie instrumentem „poszufladkowania” dotacji przedmiotowych i to o wątpliwej precyzji działania, a o dużej pracochłonności w realizacji. Uważam też, że dotacje przedmiotowe powinny być udzielane jako dopłata do ceny zbytu, a nie jako element tkwiący w cenie fabrycznej. W tym drugim bowiem przypadku wytworzą się taki automatyzm w pokrywaniu strat, który jest nie do przyjęcia chociażby w przypadku, gdy nie jesteśmy zainteresowani w rozwijaniu produkcji deficytowej ponad założenia planowe.

1) H. Stankiewicz, „Nowe ceny fabryczne i rozliczeniowe” Życie Gospodarcze nr 7/60.

2) Przypomnijmy przy tym należy, że w roku „wyjściowym” dla następnego pięcioletnia, ceny fabryczne ustalone zostały na podstawie średnich kosztów danej gałęzi produkcji z dolnoletniego zysku w granicach około 5% (z możliwością pewnych odchyleń w dół lub w górę).

3) H. Fiszel, „Ceny rozliczeniowe, system podatkowy, rola zjednoczeń”, Życie Gospodarcze nr 51-52 z r. 1959.

4) Ponieważ produkcja pokrewnych wyrobów dokonywana jest przy tym samym urządzeniu technicznym i tej samej kwalifikacji robotników, wobec tego rzadkie są przypadki, aby obniżka kosztów związana z postępem technicznym i wydajnością pracy rozkładła się odmiennie przy różnych wyrobach.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Istnieć również realne źródła tych tendencji.

Wróćmy jeszcze na chwilę do cytowanych opracowań. Występuje tu jakiś zasadniczy paradoks naszej gospodarki. Pomyślimy: do przedsiębiorstwa przychodzi z zewnątrz kilku ludzi. Biorą stopy, stają przy maszynach. Liczą. Po paru tygodniach przedstawiają kierownictwu przedsiębiorstwa opracowania i wnioski. Wnioski niekiedy są rewelacyjne. Okazuje się, że przedsiębiorstwo zaplanowało np. zakup kilkudziesięciu maszyn, budowę hal produkcyjnych lub biurowca, które w świetle rzeczowej analizy nie są niezbędne do realizacji planów gospodarczych. Różnice sięgają niekiedy kilku lub kilkudziesięciu milionów za które można zbudować zakład przemysłowy lub unowocześnić inną fabrykę. Ktoś znający życie codzienne naszych przedsiębiorstw powiedział: „kopalnia milionów”. Tak — kopalnia milionów. Ale w każdej kopalni są górnicy, którzy wydzielają przyrodzie jej bogactwa. Znajdą oni doskonałe żużli i tajniki, które kopalnia ukrywa.

Przedsiębiorstwo ma też swoich „górników”, którzy przepracowali tu całe lata lub dziesiątki lat. Ale zwykłym ludziom nie zależy na wykrywaniu rezerw. Dlatego kilku pracowników banku lub jednostki budżetowej w krótkim czasie może „ocisnąć” miliony. Paradoks bardzo pozbiera nie tylko na wiedzy o przedsiębiorstwie, lecz na różnych celach, motywach postępowania, a więc rzeczywistych sprzecznościach. Istnieje

u nas system przydziału lub dotacji środków na inwestycje. Przedsiębiorstwa otrzymują środki „za darmo”. A tam, gdzie środki, a więc pośrednio maszyn, urządzeń itd. można otrzymać „za darmo” — tam wszyscy chcą otrzymać więcej — niezależnie od rzeczywistych potrzeb. A więc im przedsiębiorstwo więcej zaplanuje, tym prawdopodobnie więcej otrzyma. System bodźców, który istniał i jeszcze częściowo istnieje o-biektywnie sprzyja takiej sytuacji. Koszt amortyzacji, przy zaniżeniu cen środków produkcji, nie odgrywał ważnej roli. Nie odgrywał tym bardziej, że funkcja kosztów w przedsiębiorstwie w ogóle nie była wielką. Decydowało wykonanie planu ilościowego. Przedsiębiorstwom zależało na tworzeniu rezerw, które umożliwiałą realizację zadań produkcyjnych nawet wtedy, gdy ograniczania nie jest sprawna, dostawy materiałów i surowców są nierytmiczne. W takiej sytuacji w zasadzie jedynie bank był w pełni zainteresowany w wykryciu rezerw i racjonalnym inwestowaniu.

Nie można jednak zaważać całego zagadnienia do tej sprzeczności. Istnieje sporo kierowników przedsiębiorstw, którzy nie znają zdolności produkcyjnej swoich zakładów i nie odczuwają potrzeby badania. Pow-szechnie są zjawiska, że przedsiębiorstwa nie prowadzą dokładnej, ciągłej uzupełniającej i aktualizowanej ewidencji maszyn, urządzeń, powierzchni produkcyjnej, brak tu nie-

Porównania stopy życiowej w Polsce przeprowadzone są najczęściej w zestawieniu z krajami zachodnimi. Nie kwestionując celowości tego rodzaju porównań, sądzę, że słuszniejsze jest porównywanie krajów zbliżonych do siebie ustrojowo, pod względem struktury gospodarczo-społecznej i geograficznej. Tęgo rodzaju wymogom nie przybliżony odpowiada porównanie poziomu życiowego Polski i Czechosłowacji.

Nie można twierdzić, że rozwój spożycia w Polsce będzie analogiczny jak w Czechosłowacji. Niemniej, nie upraszczając sprawy, można stwierdzić, że osiągnięty w Czechosłowacji stopień zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych może być uważany jako pewien punkt odniesienia naszych perspektywicznych założeń planistycznych; oczywiście jako taki punkt, który wymaga korekty zgodnej ze swoistością naszych warunków.

SPÓŻYCIE ŻYWNOSCI

W rozważaniach na ten temat bierzemy się pod uwagę grupę 20 podstawowych artykułów, a mianowicie: mięso, tłuszcze wieprzowe, ryby, tłuszcze roślinne, mleko, masło, mąkę pszenną i żytnią, strączkowe, ziemniaki, warzywa, owoce, jaja, cukier, ryż, kawę, herbatę, piwo, wino i wódkę. Wydatki na te grupy reprezentują w Polsce około 97% wydatków na żywność, w Czechosłowacji zaś szacunkowo około 93-94%. Tęgo rodzaju reprezentacja usprawiedliwia niewątpliwie wyciąganie wniosków.

Analiza spożycia wymienionych artykułów w latach 1953-1957 prowadzi do następujących wniosków.

W Polsce w latach 1953-1957 wzrasta spożycie mięsa i tłuszczy wieprzowych, ryb, masła, cukru, mąki pszennej, ryżu, kawy, herbaty; wzrasta również i tak już duże spożycie win i wódek. Pozostałe artykuły, poza spadającą ilością mąki żytniej wykazują pewnego rodzaju stabilizację - chodzi tu zwłaszcza o tłuszcze roślinne, mleko, ziemniaki (spożywane stosunkowo w dużych ilościach), a także warzywa i owoce.

W Czechosłowacji w latach 1953-1957 wzrasta spożycie mięsa, tłuszczy

czów roślinnych, ryb, masła, serów, cukru, ryżu, jaj, herbaty, piwa, win i wódek; spada natomiast spożycie mąki pszennej, żytniej, warzyw i owoców.

W stosunku do Czechosłowacji spożywa się w Polsce mniej mięsa, tłuszczy, masła, mąki pszennej, owoców, jaj, cukru, ryżu, więcej natomiast mąki żytniej, strączkowych, ziemniaków oraz win i wódek.

Spożycie artykułów żywnościowych w Czechosłowacji jest więc wyższe w stosunku do spożycia polskiego w korzystniejszych, z punktu widzenia wartości odżywczej, artykułach. Tym uzasadnia się też przewaga zawartości białka i tłuszczów w spożyciu czeskim, mimo

chostowacji, stosunek wartościowych wskaźników spożycia obu krajów w poszczególnych latach układa się z biegiem czasu coraz korzystniej dla Polski.

Srednioroczne tempo przyrostu konsumpcji wynosiło za lata 1952-1957 dla Polski 3,74%, a dla Czechosłowacji 2,08%. W przypadku utrzymywania się tego, stosunkowo wysokiego, tempa wzrostu konsumpcji artykułów żywnościowych Polska mogłaby w krótkim czasie zrównać się z Czechosłowacją, jeśli chodzi o wartość spożycia żywności na 1 mieszkańca.

Jeżeli np. poziom spożycia Czechosłowacji w r. 1957 przyjąć na podstawie jego wartości za 113 zaś poziom polski na 100, to przy utrzy-

wyściowego, która w 1953 r. w Czechosłowacji była znacznie wyższa, niż przy artykułach spożywczych. Wydatki jednak na zakup artykułów przemysłowych nietrwałego użytku rosły w Polsce w ostatnich latach relatywnie szybciej niż wydatki na żywność. Znaczna zatem część dyktansu została stosunkowo szybko odrobiona.

Wartościowo biorąc, osiągnięcie w tej grupie artykułów obecnego poziomu spożycia w Czechosłowacji, czy też okres zrównania poziomów spożycia, jest tu o ile nie sądzą okoliczności nieprzewidywane, przypuszczalnie mniej odległy niż w zakresie artykułów żywnościowych. Jest to kwestia badając najbliższych par lat.

Pozostają do omówienia artykuły przemysłowe trwałego użytku.

Tutaj uwagi nie są już tak optymistyczne. Rozpiętość „spożycia” tych dóbr, mierzona wskaźnikiem sprzedaży, maleje na przestrzeni lat 1953-1957 jedynie nieznacznie, przy bardzo wysokim tempie wzrostu produkcji tych artykułów w obu krajach. Czechosłowacja posiadając wysoki zorganizowany przemysł posiada w użytkowaniu na 1000 mieszkańców około 2,5 raza więcej radioodbiorników, 13 razy więcej telewizorów, około 2,5 raza więcej pralek elektrycznych, około 3 razy więcej lodówek, około 2 razy więcej motocykli, około 7 razy więcej samochodów itp.

W zakresie „spożycia” dóbr trwałego użytku Polska pozostaje bardziej w tyle za Czechosłowacją, niż w zakresie innych artykułów.

O ile w Polsce w 1957 r. wydatkowane na ten cel około 110 zł na 1 mieszkańca, to w Czechosłowacji wydatki te kształtowały się na poziomie około 270 zł.

Gdyby założyć jakiś określony model docelowy „spożycia” dóbr trwałego użytku na poziomie rozwinętych gospodarkę krajów, do których miałyby dążyć Polska i Czechosłowacja, to przy przeciętnym tempie wzrostu sprzedaży tych dóbr w Polsce w okresie 1953-1957 osiągnięcie tego poziomu stałoby się możliwe w okresie ponad 8 lat, jeśli w międzyczasie utrzymamy by tak wysokie tempo (co jest mało prawdopodobne) i jeżeli nie weszłyby w grę nowe dobra trwałego użytku. Jak więc widać na polu wzrostu „spożycia” artykułów trwałego użytku jest w Polsce bardzo dużo do odrobienia, więcej niż na innych odcinkach konsumpcji.

Przedstawione uwagi dają jedynie pewien, bardzo ogólny i dyskusyjny pogląd. Niemniej wysiłki, zmierzające do tego rodzaju porównań są bardzo cenne. Mimo wszystkich ujemnych stron pokazują nam dynamikę naszego wzrostu spożycia, pozwalają na zdanie sobie sprawy z naszego poziomu spożycia i pozwalają na wyciągnięcie wniosków w sprawie kształtowania kierunków jego rozwoju.

Ogólny wniosek, jaki nasuwa się z niniejszych rozważań, to stwierdzenie, że po 1956 roku, wskutek zmniejszenia nakładów inwestycyjnych, silne tempo wzrostu spożycia zbliżyło nas pod tym względem do takiego rozwiniętego kraju jakim jest Czechosłowacja. Jest to niewątpliwie duże osiągnięcie.

- 1) Dokładniejsze dane na omawiany temat zawarte są w nr 17 Pracy i materiałów Zakładu Badań Ekonomicznych Komisji Planowania.
- 2) Łącznie z papierosami, których wartość spożycia w Polsce jest nieco wyższa.
- 3) Chodzi o tkaniny, dziewiarstwo, przetwórstwo owoców, mięs, węgla i koks (na zaopatrzenie ludności miast), proszki do prania, papier, sprzęt muzyczny i płyty, oraz książki i broszury.
- 4) Radioodbiorniki, telewizory, pralki elektryczne, lodówki, rowery, motocykle, maszyny do szycia, samochody.
- 5) Przy założeniu pełnej elektryfikacji kraju.

STOPA ŻYCIOWA W POLSCE I W CZECHOSŁOWACJI

STANISŁAW KUŻBA

pewnej przewagi kalorycznej (i węglowodanowej) spożycia artykułów żywnościowych w Polsce.

Ciekawe wyniki daje wartościowe porównanie spożycia artykułów żywnościowych Polski i Czechosłowacji (w cenach polskich 1956 r.). Okazuje się bowiem, że w r. 1957-1958 Polska osiągnęła w przybliżeniu czeski poziom spożycia z 1953 r. W 1957 r. wydatki na jednego mieszkańca Polski na żywność wyniosły około 4700 zł, podczas gdy w Czechosłowacji wydatki na te same artykuły w 1953 r. - około 4800 zł.

Wartościowe wskaźniki rozwoju spożycia artykułów żywnościowych wykazują jednak silniejsze tempo wzrostu konsumpcji w Polsce niż w Czechosłowacji. Dlatego też, mimo aktualnej przewagi spożycia w Cze-

manii wykazywanej różnicy tempa osiągnięcia przez Polskę poziomu czechosłowackiego z 1957 r. nastąpiłoby prawdopodobnie w okresie około 3 lat, a więc praktycznie rzecz biorąc w bieżącym roku kalendarzowym, o ile trudności 1959 r. nie zahamowały silnego po 1956 r. tempa wzrostu konsumpcji w Polsce. Rachunkowo biorąc, abstrahując od trudności praktycznych w zakresie kształtowania właściwej struktury spożycia artykułów żywnościowych, można określić przybliżony okres czasu, w którym spożycie żywności w Polsce powinno zrównać się ze spożyciem w Czechosłowacji w przybliżeniu na 5-7 lat, uwzględniając przy pewne zahamowanie tempa wzrostu spożycia w Polsce w pierwszych latach planu na lata 1960-1965.

ARTYKUŁY PRZEMYSŁOWE

Właściwie stary układ obowiązywać będzie od 1 stycznia 1961 roku wszystkie przedsiębiorstwa budowlane i ich jednostki nadzórne, będące w gestii Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, przy czym przyjęcie takich samych zasad zaleconego budownictwa społecznego, że dokonana zmiana, jak każda reorganizacja, spowoduje pewien zamęt w pracach budownictwa. Czasami jednak lepiej wrócić do „starego”, niż trwać w „nowym” błędzie.

Znacznie poważniejsze trudności nasuwa porównanie spożycia artykułów przemysłowych. Różnice jakościowe, struktura poszczególnych grup artykułów, zakres konfekcjonowania, substytucjonalność, stosowanie włókien sztucznych, odmiennosc i przez to nieporównywalność niektórych wyrobów są poważną przeszkodą zarówno przy zestawieniu wskaźników naturalnych jak i wartościowych.

Observacja rozwoju spożycia nietrwałych artykułów przemysłowych pozwala jednak na stwierdzenie, że ma to miejsce jeszcze silniejsze niż przy artykułach żywnościowych zmniejszenie rozpiętości poziomów pomiędzy Polską i CSR. W przeciągu 5 lat wskaźnik różnicy poziomu spożycia tych artykułów przyjął w r. 1953 za 155 (2.020 zł na mieszkańca Czechosłowacji wobec 1300 zł na mieszkańca w Polsce) spada do 118 w 1957 r. (2.020 zł na mieszkańca w Czechosłowacji wobec 1660 zł w Polsce).

Srednioroczne tempo wzrostu spożycia tych artykułów w Czechosłowacji wynosi 1,74%, a więc jest mniejsze od tempa wzrostu spożycia żywności, podczas gdy w Polsce wynosi ono 8,25% i jest wyższe od tempa wzrostu spożycia żywności. Wskaźnik ten ujawnia znaczną poprawę poziomu spożycia nietrwałych dóbr przemysłowych w Polsce. Ujawnia on również różnicę punktu

Opłacanie przestojów w budownictwie

W związku z warunkami atmosferycznymi, dającymi się w tym roku we znaki budownictwu, uchwała KERM z 8 lutego br. wprowadza zasadę opłacania robotników za niezawinione przestoje.

Jeżeli ze względu na warunki techniczne i bezpieczeństwa pracy muszą zostać przerwane roboty prowadzone na wolnym powietrzu lub w pomieszczeniach otwartych i jeśli zatrudnionych przy nich pracowników fizycznych przedsiębiorstw budowlano-montażowych i remontowo-budowlanych nie można przesunąć do innych prac, to należy im wypłacić wynagrodzenie w wysokości 50% stawki godzinowej, wynikające z tego rodzaju wyrozu. Rodzina nie jest przy tym warunków na przebywaniem robotnika w miejscu pracy, lecz jedynie dalszym jego rozstawianiem w stosunku pracy z danym przedsiębiorstwem. Uchwała ta wchodzi w życie z dniem 1 lutego br. i obowiązuje w okresie I kwartału. (s).

ZERWY

kiedy pasportyzacji maszyn, nie prowadzi się bilansu zdolności produkcyjnej.

*

O metodach gospodarowania decydują nade wszystko środki, jest to zapewne truizm, lecz taki, który warto powtarzać. Szczególnie w obecnej sytuacji, kiedy niektórzy ekonomiczni uważają, że stworzone dostateczne podstawy pełnej realizacji zasady racjonalnego gospodarowania w przedsiębiorstwie. Nowy system premiowania pracowników umysłowych stwarza szereg nowych elementów sprzyjających racjonalnej gospodarce. Byłoby naiwnością sądzić, że załatwia on automatycznie cały problem. Aby osiągnąć zasadniczy postęp w sposobie wykorzystania środków pracy trzeba zastosować trzy rodzaje środków.

Po pierwsze - każde przedsiębiorstwo powinno przeprowadzić szczegółową analizę wykorzystania zdolności produkcyjnych. Analiza, ta stanowiłaby podstawę do prowadzenia ewidencji i bilansu zdolności produkcyjnych zakładu. Sprawa ta ma ogromne znaczenie i powinna być podstawą budowy lub korekty projektów planów inwestycyjnych. Po wtóre - należy zmienić zasady przydzielania środków inwestycyjnych. Istnieje realna, życiowa potrzeba wprowadzania zasady oprocentowania przydzielonych środków na inwestycje. Nie będzie wtedy rzeczą obojętną, ile wyniesie koszt budowy nowej hali produkcyjnej,

lub budynku dla administracji. Propozycja ta wcale nie jest nowa i nie zamierzam jej szeroko argumentować. Odsyłam czytelnika do sporów, które miały miejsce na łamach „Życia Gospodarczego”. Niezależnie od tego, czy uważamy, że koncepcja oprocentowania mieści się w naszej doktrynie ekonomicznej, czy sądzimy, że jest inaczej, faktom nie można zaprzeczać. A fakty, nawet te nieliczne, które przytoczyłem w tym artykule, przemawiają za oprocentowaniem. Wprowadzenie oprocentowania stworzyłoby wewnątrz przedsiębiorstw siłę ekonomiczną sprzyjającą racjonalnej gospodarce środkami pracy. Propozycja ta nabiera aktualności szczególnie obecnie, kiedy poziom rentowności i obniżka kosztów własnych decydują o wysokości premii pracowników umysłowych.

Trzecia sprawa jest nieco szersza, dotyczy funkcji Banku Inwestycyjnego. Zrobiono to dobry początek. Zdobyto sporo doświadczeń, opracowano metodę badania zdolności produkcyjnych niektórych gałęzi przemysłu. Jednak możliwości banku są bardzo ograniczone. Bank Inwestycyjny finansuje jedynie inwestycje scentralizowane, natomiast inwestycje zdecentralizowane finansowane są przez NBP. Dotyczy to często tych samych obiektów. Ta niezrozumiała „dwoistość” źródeł finansowania bardzo utrudnia pełną analizę efektywności zamierzeń. Poza tym brak fachowców, inżynierów i ekono-

stów znających dostatecznie przedsiębiorstwo i metody badawcze; z drugiej strony spora bieżąca roboty. Faktycznie więc w oddziałach wojewódzkich banku nie ma specjalnych zespołów ekspertów zajmujących się tymi sprawami bieżąco, na codzień. Funkcje Banku Inwestycyjnego powinny być poważnie rozszerzone. Bank Inwestycyjny jest w zasadzie jedną instytucją na danym terenie znającą zamierzenia inwestycyjne przedsiębiorstw, które podlegają różnym resortom, co więcej, instytucją w pełni zainteresowaną racjonalnym gospodarowaniem środkami pracy. Bywają przypadki, że zamierzenia różnych resortów w danym województwie nie są skoordynowane lub oparte są na niedoskonałych informacjach. Oto przykład: na terenie Starogardu znajduje się Fabryka Mebli Okrętowej. W latach 1960-65 za potrzebowanie na meble okrętowe poważnie wzrasta. Zjednoczenie Przem. i Okrętowego postanowiło przyznać fabryce 15 mln zł na rozszerzenie produkcji. Analiza przeprowadzona przez bank wykazała, że istnieje szereg czynników (zła lokalizacja, brak kadr fachowych, duży koszt transportu) nie sprzyjających rozbudowie fabryki.

W Elblągu istnieją duże zakłady drzewne. Kierownictwo tych zakładów wyraziło zdziwienie, że rozbudowę się fabrykę mebli w Starogardzie, podczas gdy inne zakłady mają rezerwy produkcyjne. Bank zaproponował 4 warianty rozwiązań dające podobne efekty produkcyjne i jednocześnie oszczędności na inwestycjach od kilku do kilkumilionów złotych. Jeden z wariantów np. zakłada przeniesienie części pro-

dukcji mebli okrętowych do Gdańska. Istnieje tu fabryka parkietu. Można więc z Gdańska przenieść produkcję parkietu do Elbląga; część produkcji mebli okrętowych ze Starogardu do Gdańska. Efekt: obniżenie o ok. 12 mln zł kosztów inwestycyjnych, kosztów eksploatacji, transportu itd.

Oto jeden z wielu problemów, które przynosi codzienna praktyka. Kto w tym przypadku jest odpowiedzialny za koordynację poczyną? A rzecz dzieje się przecież na terenie jednego województwa. Przy każdym wiewódzkim oddziale Banku Inwestycyjnego powinna istnieć 2-3 osobowa specjalna grupa ekspertów zajmująca się na codzień analizą zdolności wytwórczych zakładów, koordynacją poczyną inwestycyjnych itd. W skali kraju to problem kilkudziesięciu dodatkowych pracowników. Ale rzecz jest oplanalną.

Zaproponowane trzy rodzaje środków (terapia przedsiębiorstwa, terapia banku i środki ekonomiczne) nie wyczerpują problemu. Obecnie istnieje ważne zagadnienie zmiany koncepcji planowania przedsiębiorstw (tzn. przejście na plan 5-letni jako podstawę działalności przedsiębiorstwa oraz zmianą mierników oceny pracy przedsiębiorstwa i zasad premiowania załogi. Publikacja staje tu jednak przed problemem, który już niejednokrotnie omawiano.

*

W latach 1961-65 przeznaczamy na inwestycje w przemyśle ok. 190 mld zł. Miliardy to można wykozystać racjonalnie. I trzeba uczynić wszystko, aby tak było naprawdę.

MIECZYSLAW KABAJ



Mimochodem

„Blizsza koszula ciatu”...

W 2299 kontrolach przeprowadzonych w 1959 r. PIH ujawniło... 2071 wypadków - powiedzmy ogólnie - produkowania towarów niewłaściwej jakości.

Cyfrę to wprost szokują, choć jest tajemnicą poliszynela, że PIH rozpoczyna swoje kontrole na podstawie otrzymanych z dnia sygnali. Z drugiej strony bowiem wiadomo, że liczba kontroli jakości PIH jest niewielka i oscyluje około 100. A gdyby tak zwiększyć liczbę kontroli jakości PIH do 2-3 000? Czy nie okazałoby się, że straty wynikłe z marnotrawienia surowca i konieczności przeceny towarów o niepełnej wartości użytkowej sięgają tak zawrotnych sum, że warto podjąć akcję reklamową w rodzaju: Ostatnia nowość - swetry, które po pierwszym praniu zmieniają kolor, fason i rozmiar. Lub: krzesła - niespodzianki, rozlatujące się pod ciężarem nawet 50 kg. Niegrające radioodbiorniki... itp. Zapewniony szeroki wybór, zaspokajający najbardziej wyrażone gusta i... wymagania dbałych o własne interesy dyrektorów.

Wątpliwe jednak, czy przy najlepszej reklamie akcja ta znalazłaby zrozumienie w społeczeństwie. Zajmijmy się więc środkami uniemożliwiającymi potrzebę jej prowadzenia w przyszłości.

„Głos Pracy” z 16 lutego br. w artykule E. Kawczyńskiego pt.: „Z nowego bilansu partacii kilka starych wniosków” analizuje wspomniane cyfry i ponawia postulat sprzed kilku lat „personalnego uniezależnienia

kontroli technicznej od kierownictwa zakładu”.

Postulat na pewno słuszny. Nie mniej wniosek autora artykułu o podporządkowaniu kontroli technicznej jednostce nadrzędnej tj. zjednoczeniu zamiast przedsiębiorstwu, wydaje się daleki od doskonałości. Jako, że zjednoczenia, niestety, są również zainteresowane przede wszystkim ilością, a nie jakością produkowanych wyrobów.

Odpowiednia kontrola aparatu handlu niewątpliwie zmniejszy strumień wybrakowanych towarów płynących z przemysłu do handlu, ale tylko w pewnym stopniu. Wydaje się, że każda próba rozwiązania tego naprawdnie nabrzmiałego problemu powinna dążyć do tępienia braków w miejscu jego powstawania. Ważna niestety jest troska handlu o zapewnienie klientom odpowiedniej jakości wyrobów, niemniej jednak ważne jest racjonalne wykorzystanie rezerw ludzkich, czasu, surowca i urządzeń na produkcję w pełni wartościowych artykułów. Gwarantując zmniejszenia dopływu wybrakowanych towarów na rynek byłoby podporządkowanie kontroli technicznej w przedsiębiorstwach Państwowej Inspekcji Handlowej. Z tym, że kontrola ta byłaby - rzecz prosta - opłacana przez przedsiębiorstwa ale za pośrednictwem PIH. W podobny sposób rozwiązuje problem kontroli nasze centrale handlu zagranicznego, które zorganizowały sobie własny aparat kontroli jakości towarów w poszczególnych zjednoczeniach i przedsiębiorstwach. Przykład godny naśladowania. (b)

Postęp techniczny w transporcie wewnątrzzakładowym i międzyzakładowym polegać m. in. na przejściu z manipulowania pojedynczymi sztukami na jednostki ładunkowe w pojemnikach oraz znormalizowanych paletach. Zwrócono na to również uwagę na IV Plenum KC PZPR.

W dziedzinie konteneryzacji w kolejnictwie w ciągu ubiegłego 15-lecia zrobiono niewiele: pewien postęp zaobserwować można jednak w ostatnich latach. Jeszcze w 1956 r. PKP dysponowały zaledwie 2000 sztukami mocnej, luz wywieszonych malych pojemników (2 m sześciu). Klienci korzystali z nich bez szczególnego entuzjazu. Duże firmy organizowały u siebie warsztaty stolarskie i po starciu zbijały z desek skrzynie do pakowania towarów. Trzeba było dużych perswazji i nacisków, aby nadawcy, przewoźnicy i odbiorcy, że pojemnik skutecznie chroni towar przed ewentualnym zwilgoceniem, uszkodzeniem lub nawet kradzieżą.

Sprawy pchnęła naprzód uchwała Rady ustalająca dla PKP środki na zakup w planie 5-letnim 10.000 nowych pojemników. Ich produkcja została zlecona własnym zakładom resortowym zaś służba przewoźna została zobowiązana do dopinania terminowej realizacji zamówień. Dzięki temu godziemu pojemnikowi PKP zaczęła się szybko rozrastać. W 1957 r. w eksploatacji było już 3.500 pojemników, a w bieżącym roku będzie około 13.000 sztuk.

W nadchodzącej 5-lacie ilość malych pojemników zwiększy się o dalsze 5.000 sztuk. Zaczęto także budować typowe pojemniki z blachy - zastępując nią mniej odporne na zużycie deski i płyty spłisnione.

W ub. roku PKP otrzymały pierwsze 200 sztuk dużych pojemników (5 m sześciu) wykonanych całkowicie z blachy. Do 1965 r. dostarczonych zostanie 4.800 takich pojemników. Tak więc w końcu nadchodzącej 5-latkę PKP będą dysponowały co najmniej 18.000 malych pojemników i 5.000 dużych.

Stosowanie dużych pojemników nastrocza niemałe trudności i wymaga przygotowań organizacyjnych. Lekki pojemnik (2 m sześciu) wchodzi na własnych kołkach z magazynu na peron i do podstawionego wagonu. Podobnie odbywa się jego wyładunek na stacji docelowej. Natomiast w przypadku ostatnio do eksploatacji bliskie trzykrotnie cięższy pojemnik (5 m sześciu) może być przewożony z miejsca na miejsce wyłącznie przy pomocy mechanizmów. W związku z tym na 50 wytypowanych stacjach np. Warszawa, Kraków, Wrocław, Bydgoszcz, Gdańsk i innych (pojemniki te mogą być użyte jedynie w obrocie między tymi stacjami) będą przygotowane specjalne placej pojemnikowe, wyposażone w suwnice elektryczne do załadunku i wyładunku pojemników z wagonów. Resort zakupi także do 1965 r. kilkanaście żurawi samojezdnych, które w przypadku awarii suwnicy na tej lub innej stacji będą tam przerzucały i wyładowały ewentualnym przestojem wagonów i wyładunkiem obrotu pojemników z towarem.

Efekty ekonomiczne, które przynosi konteneryzacja przewożenia towarów, są bardzo znaczne. Wyszaczone tu podać kilka liczb. W 1959 r. PKP dysponowały 16.650 malych pojemnikami, w których przewieziono 180 tys. ton ładunków. Koszty zakupu (licząc aktualne ceny 6 tys. zł za pojemnik). Wynosiły ok. 100 mld zł. Natomiast uzyskane dzięki ich stosowaniu oszczędności (zawdzięcza je klientowi, jak i kolei przewoźnikowi) w ub. roku 38 mln zł. M. in. odpada konieczność wyprodukowania około 380 tys. skrzyń z defektywnych desek, zmniejszyły się nakłady na robociznę, lepiej były wykorzystywane wagony.

Jeszcze większe korzyści zapewni wprowadzenie do eksploatacji 5.000 ciężkich pojemników. Przewieżą one w ciągu roku około 475 tys. ton ładunków, tym samym zostanie wyeliminowana konieczność wyprodukowania ponad 900 tys. skrzyń drewnianych wartości około 77 mln zł, ogólna zaś oszczędność klientów i kolei przekroczy 90 mln zł rocznie.

Nie załóżmy natomiast dotychczas prawie nie w dziedzinie paletyzacji przewożenia ładunków. W przedmiotowej do wielu krajów - jest to dziedzinie niemal wcale u nas nie ruszona.

Paleta - to nie innego, jak mocna płyta z desek lub blachy o wymiarach znormalizowanych, np. 800x1200 mm. Służy ona do transportu towarów w drobnym, a nawet handlowym opakowaniu: cukru, mąki, cementu w papierowych workach itp. Towar taki układa się na owych płytach w magazynie nadawcy na smoczek przy pomocy wózka widłowego, przewozi na rampę załadunkową lub peron stacyjny i - znowu przy użyciu wózka widłowego - ustawia w wagonie, paleta na paletę, w wagonie. Wyładunek na stacji docelowej odbywa się w odwrotnym porządku.

Paletyzacja przewożenia zmniejsza koszty opakowania przesyłek i nakłady na robociznę, przy pracach ładunkowych oraz pozwala lepiej wykorzystywać wagony. Aby ją rozwijać trzeba jednak znormalizować przedmiot wymiaru opakowania towarów, dostosować je odpowiednio do powierzchni palet. Pracę tę wziął ostatnio na warsztat Polski Komitet Normalizacyjny wspólnie z Centralnym Ośrodkiem Opakowania.

Ponadto potrzebne są wózki widłowe tak skonstruowane, aby można się było nimi podgrywać przy załadunku i wyładunku wagonów. Dotychczas wózków tego rodzaju w ogóle u nas w kraju nie ma i kilka prototypowych sztuk mamy zamiar wyprodukować dopiero w bieżącym roku. Niemniej jednak przewiduje się zapoczątkowanie przewożenia ładunków przy użyciu palet w nadchodzącej 5-lacie. R. C.

Kontenery i palety - to postęp w transporcie



UWAGI i SPOSTRZEŻENIA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wsze skrzypce grają elementy „deflacyjne”, pozwala skutecznie realizować plan systematycznego wzrostu stopy życiowej społeczeństwa, powodując jednocześnie, że społeczeństwo liczy się z pieniędzmi, liczy się z każdym lewem. Bez przesady można powiedzieć, że zasada „drogiego pieniądza” zdaje w warunkach Bułgarii w pełni swój egzamin.

*

Podczas jednego z licznych spotkań z dziennikarzami bułgarskimi, spotkałem się z poglądem, że w Bułgarii stopa życiowa jest wyższa niż w Polsce. Dziennikarz ten był w Polsce i opierał swe spostrzeżenia na porównaniu średniej płacy z cenami poszczególnych towarów. Przeciwny pracownik fizyczny i umysłowy zarabiał w 1958 r. 700 lewów. Cena masła wynosiła 25,6 lewów za kg, wędliny od 11 do 23 lewów za kg, smalec 12 lewów za kg, tkanin wełnianych od 200 lewów za 1 m. Tego rodzaju wyrównanie porównania prowadziło do przytoczonego wniosku o stopie życiowej.

Nie wydaje się, by płaszczyzna porównań była słuszna. Tym bardziej, że Bułgaria ma ogromne osiągnięcia w dziedzinie wzrostu stopy życiowej. Tempo wzrostu gospodarczego naszych krajów było mniej więcej jednakowe. Dochód narodowy zwiększył się w Bułgarii w okresie 10 lat (1948-1958) o 130 proc., w Polsce o ok. 148 proc. W przeliczeniu na głowę różnica ta jest mniejsza, gdyż Bułgaria miała znacznie niższy przyrost naturalny.

W świetle tych danych nie ma istotnego znaczenia wskazanie na stosunkowo wysoką stopę życiową w Polsce, gdyż jest to uwarunkowane różnicami w poziomie startu. Polska należała do krajów najbardziej rozwiniętych gospodarczo niż Bułgaria. Stąd też różnice w poziomie spożycia w Bułgarii i Polsce muszą być wysokie, np. spożycie w 1957 r. w przeliczeniu na głowę mieszkańca wynosiło: tkanin bawełnianych, wełnianych, jedwabnych 10 m i 25 m, cukru 8-9 kg i 26,5 kg, jaj 90 sztuk i 133 szt. Spożywamy więcej mięsa, tłuszczu, nie mówiąc już o dobrach trwałego użytku, których produkcja jest funkcją rozwoju przemysłu ciężkiego (pralki itd.).

Osiągnięcia Bułgarii w tej dziedzinie można mierzyć przede wszystkim szybkim wzrostem stopy życiowej społeczeństwa w okresie władzy ludowej, zwłaszcza w ostatnich latach. Dość powiedzieć, że obrót towarowy wzrósł z 9 257 mln lw. w 1950 r. do 18 432 mln lw. w 1958 r., tj. o około 100 proc. Według danych statystyki indeks pracy realnej, przyjmując 1952 rok za 100, wzrósł do 175 w 1958 roku. Produkcja rolna w tym okresie wzrosła o 27,7 proc. W 1952 r. produkcja rolna była minimalnie niższa w porównaniu z 1939 r. A że w latach 1939-1958 ludność wzrosła o 22 proc. produkcja rolna w przeliczeniu na głowę mieszkańca była w 1958 r. o ok. 4-5 proc. wyższa niż w 1939 r. Wzrost płacy realnej (stopy życiowej) dokonywał się więc w podstawowej mierze w wyniku wzrostu produkcji przemysłowych produktów konsumpcji. Było to wynikiem burzliwego procesu industrializacji Bułgarii.

*

Bułgarzy ze słuszną dumą mówią o swoich osiągnięciach społeczno-gospodarczych. W okresie 15 lat, a właściwie w ciągu 10 lat, Bułgaria z kraju zacofanego pod względem stopnia rozwoju przemysłu, stała się krajem rozwiniętym przemysłowo. W 1939 r. na 6,3 mln ludności było tylko 93 tys. robotników. W 1958 r. zatrudnienie w przemyśle wynosiło 597 tys. osób. (Według spisu z 1956 r. udział ludności robotniczej wynosił 27,7 proc. w ogólnej liczbie ludności. Ludność miejska liczyła 33 proc. ogółu ludności).

nik, który miał wpływ na rozmiary akumulacji i wzrost stopy życiowej — to stosunkowo niski przyrost ludności. Przyrost naturalny wynosił w 1939 r. 8,9‰ i niewiele zmienił się w latach władzy ludowej, wynosząc 9,9‰ w 1952 r. i 9,8‰ w 1957 r. (Był więc o połowę niższy aniżeli w Polsce).

Umiejętne gospodarowanie zasobami pracy też odgrywało i odgrywa poważną rolę. Władza ludowa mogła tu wykorzystać stare tradycje. Aleksander Stambolijski, premier rządu, zamordowany w czasie przewrotu faszystowskiego w czerwcu 1923 r. był inicjatorem szeregu radykalnych uchwał, m. in. uchwały o obowiązku przepracowania przez każdego obywatela pewnej ilości dni w roku przy budowie mostów, dróg, czy gmachów publicznych. Obecnie także każdy pracownik umysłowy ma obowiązek pracować fizycznie przez jeden miesiąc w roku przy tego rodzaju robotach. Towarzystwo bułgarskie pokazywało mi kanał, budowany koło Sofii przez pracowników umysłowych. Szeroko stosowana jest również praca młodzieży w hufców oraz wojska. W budowie doskonałych dróg bułgarskich w poważnym stopniu uczestniczyli i uczestniczą wojsko. Mogłem się o tym naocznie przekonać, jadąc do sztucznej

kuje przeważająca część ludności. Rolnictwo było do tej pory wąskim gardłem gospodarki narodowej. Dlatego zakłada się „nowym programie ekonomicznym”, że produkcja rolna do 1962 r. wzrośnie znacznie szybciej niż przemysłowa. Zakonczenie socjalistycznej przebudowy wsi oraz reorganizacja TKZS (spółdzielni produkcyjnych) jest podstawowym czynnikiem, który ma umożliwić wykonanie nakreślonych zadań.

Polskiego czytelnika niewątpliwie zainteresuje przede wszystkim bułgarskie rolnictwo, które jako pierwsze w krajach demokracji ludowej zakończyło etap socjalistycznej przebudowy. Jakże czynniki, warunki itd. determinowały taki bieg procesów społeczno-ekonomicznych? Interesujący niezmierznie również jest problem „skoku” bułgarskiego rolnictwa. Czy i w jakim stopniu mogą być wykonane te, zda się fantastyczne, plany podniesienia produkcji rolnej?

Aby umożliwić znalezienie własnej odpowiedzi na te pytania, towarzysze ze Związku Dziennikarzy Bułgarskich zorganizowali nam spotkania z odpowiedzialnymi pracownikami Ministerstwa Rolnictwa, oraz Instytutu Ekonomiki Rolnictwa. Pozwoliło to otrzymać ogólny obraz

go jeziora im. Stalina na rzece Iskra koło Sofii, czy do Ryłskiego Monasteru, towarzysze podróży wyjaśniali mi, że to formę wykorzystania zasobów pracy zainicjował niegdyś Stambolijski. Dodano przy tym, że po wykonaniu określonej normy, praca ponad normę jest odpłacana, co przynosi poważne dochody młodym ludziom.

*

Zarysowane spostrzeżenia, a przede wszystkim przytoczone liczby, wskazywały w pewnym stopniu na miejsce i znaczenie rolnictwa w gospodarce Bułgarii. W rolnictwie pra-

bulgarskiego rolnictwa (luki miał uzupełnić rocznik statystyczny oraz inne materiały, ofiarowane przez I-go wiceministra rolnictwa). Głębsze zrozumienie, uplastycznienie suchych danych, konfrontacja ich z rzeczywistością, zobaczenie mechanizmu wzrostu liczbowych danych w praktyce, faktyczne choć wyrównane zapoznanie się z rolnictwem Bułgarii — wszystko to miało się stać możliwe dzięki podróży dookoła Bułgarii, o której w następnym artykule

M. MIESZCZANKOWSKI

Konkurencja

w produkcji maszyn rolniczych zaostrza się

Zagadnienia rozwoju rolnictwa w ramach EWG stają się przedmiotem wzrastającej uwagi zarówno kół rządowych, poszczególnych krajów jak i przemysłu zainteresowanego produkcją maszyn rolniczych i ciągników.

Pierwsze podzielenie rezultatów 1959 r. wskazuje, że na rynku EWG w dostawie maszyn rolniczych niepodzielnie panuje przemysł NRF, na który przypada 42% ogólnych obrotów. Jeżeli chodzi o rynek wewnętrzny NRF, to rolnictwo staje się coraz poważniejszym klientem przemysłu maszynowego. W 1959 r. 12,8% produkcji (sprzedanej) przemysłu maszynowego przypadło na rolnictwo, przy czym charakterystycznym jest, że produkcja maszyn rolniczych wzrosła w ciągu roku o około 4%, natomiast produkcja ciągników zmalała. Jej spadek jest wywołany ostrą konkurencją na rynkach krajów EWG. Rynek ten zapotrzebowano swoje pokrywa w 20% z produkcji krajów wchodzących w jego skład, 8% stanowi import z krajów EFTA (głównie z Anglii) i 1% import z USA i Kanady.

Szczególnie ostrą walkę konkurencyjną dokonuje się między NRF, gdzie wyprodukowano ok. 120 tys. ciągników (z tego eksportowano 35 tys.), a Francją, która wyprodukowała 94 tys. (eksportowano 6 tys.). W Niemczech, gdzie wyprodukowano 25 tys. (eksportowano 5 tys.), do walki na rynkach krajów zachodnioeuropejskich silnie włącza się przemysł angielski, którego produkcja wyniosła ok. 150 tys. ciągników przy 110-tysięcznym ich eksporcie. Przemysł ten ograniczył swą produkcję do kilku standardowych typów, co pozwoliło na znaczną automatyzację i obniżenie kosztów produkcji. W ten sposób ciągniki angielskie mimo wysokiego cła mogą być sprzedawane w krajach EWG po cenach przeciętnych dla danego kraju. Podobny zabieg wykonały włoski przemysł ciągników (FIAT) i francuski (Renault) ograniczając ilość produkowanych typów i zwiększając przez to ich serwilność. W odróżnieniu od swych konkurentów zachodnioeuropejskich przemysł produkujący ciągniki, jest wysoko zdyktowany i produkującą znaczną ilość typów — stąd mimo dużej produkcji ilościowej jej serwilność jest mała, co w określony sposób wiąże koszty produkcji. Wydaje się, że sytuacja ta przyspieszy procesy koncentracji również i w NRF. (d)

Czechosłowacja — Indie

Stosunki handlowe Czechosłowacji i Indii rozwijały się z każdym rokiem. Zawarta w ubiegłym roku umowa o obrotach handlowych na 1960 r. przewiduje, że Czechosłowacja eksportować będzie w br. maszyn i urządzeń inżynierskich. Główną zaś pozycją importu z Indii stanowią będzie ruda żelaza i manganu, mleka, oleje roślinne, juta itp.

O stałym wzroście czechosłowackiego eksportu maszynowego do Indii świadczą dane z ostatnich kilku lat. W 1956 r. wywóz maszyn i urządzeń stanowił 48,4% ogólnego eksportu Czechosłowacji do Indii. W 1957 r. wyniósł on już 56,6%, w 1958 r. 58,7%, a w 1959 r. ok. 60%. Również przy tym wzrósł eksport kompletnych obiektów inwestycyjnych, w roku ub. osiągnął on 31,2%, całość wywozu maszyn i urządzeń. Równocześnie w ramach umowy o współpracy do Indii wyjeżdża wielu czechosłowackich inżynierów i techników, którzy „współdziałają” przy budowie, projektowaniu i uruchamianiu nowych zakładów przemysłowych.

Z kompletnych obiektów przemysłowych należy wymienić przede wszystkim cukrownie. Ze sprzętu komunikacyjnego pierwsze miejsce zajmują lokomotywy parowe (w 1957 r. — 50 szt.) oraz wagony kolejowe (w 1957 r. 2050 wagonów towarowych).

Rozszerza się również współpraca w dziedzinie elektryfikacji. W ostatnich latach dostawy czechosłowackie objęły dwie elektrownie, z których większa

obliczona jest na 45 MW mocy zainstalowanej.

Odrębnym działem są dostawy dla cementowni hinduskich. Dostawy te obliczone są przede wszystkim na rozszerzenie istniejących mocy produkcyjnych w cementowniach Indii.

Jeśli idzie o import Czechosłowacji z Indii, czołowe miejsce zajmuje ruda żelaza. W 1953 r. import ten wynosił ok. 60 tys. ton, w 1957 sięgał już 480 tys. ton, w 1958 r. przekroczył 500 tys., a w ub. r. wyniósł ok. 600 tys. ton. W ten sposób Czechosłowacja zajęła po Japonii drugie miejsce jako odbiorca hinduskiej rudy żelaza.

W najbliższej przyszłości Czechosłowacja dostarczy Indiom park maszynowy dla zakładu, który będzie produkował ciężkie obrabiarki, kompletny obiekt produkujący ciężkie urządzenia energetyczne, fabrykę kotłowni wysokiego ciśnienia, zakład produkujący konstrukcje stalowe. Zrealizowany zostanie również trzeci etap zakładów hutniczych. Zakłady te będą podstawą rozwoju przemysłu budowy maszyn; obliczone są one na produkcję odlewów i odlewów do 100 ton i mają zapewnić pokrycie zapotrzebowania zakładów budowy maszyn dostarczonych przez ZSRR.

Czechosłowacja dostarczy ponadto Indiom szereg innych urządzeń mechanicznych, które będą się przyczyniały do przyspieszenia tempa industrializacji tego kraju.

Dostawy te będą spłacane przez Indie dostawami surowców i półfabrykatów.

(U.)

Radziecka pomoc dla krajów Azji i Afryki

kokosownicza, drugi wielki piec, piec martenowski oraz oddział kwasu siarkowego. Produkcja uruchomionej huty wynosić będzie w końcu 1960 r. 33% produkcji stali w sektorze państwowym i 17% wytopu w całym kraju.

Duże znaczenie dla gospodarki Indii posiada także rozbudowa przemysłu maszynowego oraz zakładów produkujących sprzęt górniczy; uruchomienie przedsiębiorstw dla przetwórstwa ropy naftowej, hut szkła, zakładów farmaceutycznych i fabryk narzędzi lekarskich, potężnych elektrowni.

Radzieccy geolodzy i naftownicy udzielają technicznej pomocy w prowadzeniu robót wiertniczych i poszukiwaniu ropy i gazu ziemnego. Oni właśnie pomogli hinduskim naftowcom odkryć w rejonie Kambaja źródła ropy i w rejonie Dżawalumukhi gazu ziemnego, co otwiera przed Indiami w połączeniu z budową zakładów dla przetwórstwa ropy perspektywę zabezpieczenia wewnętrznych potrzeb kraju tanimi produktami, pochodnymi ropy.

Fabryki ciężkich maszyn i sprzętu górniczego pierwsze tego typu w Indiach, stworzą załazek własnego przemysłu maszynowego.

Nowe kopalnie węgla zabezpieczą około 20% planowanego w drugiej pięcioletce wydobycia węgla w państwowym sektorze Indii.

Budowa przedsiębiorstw przemysłowo-medycznych w znacznym stopniu uniezależnia Indie od importu kosztownych urządzeń lekarskich i medykamentów.

We wrześniu 1959 r. podpisano w Moskwie nową umowę o udziale Indiom przez Związek Radziecki kredytu w wysokości 1,5 mld rubli na budowę przedsiębiorstw przemysłowych w okresie realizacji trzeciego planu pięcioletniego Indii (1961-1965).

W Zjednoczonej Republice Arabskiej zgodnie z umowami przewidziano budowę i rozbudowę ponad stu obiektów, w tej liczbie sześciu hut i sześciu zakładów budowy maszyn, dwunastu przedsiębiorstw przemysłu naftowego i chemicznego, dwóch zakładów farmaceutycznych i fabryki nawozów azotowych, trzech przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i włókienniczego, stożni, systemów nawadniających, jak również przeprowadzanie badań geologicznych.

Związek Radziecki udziela ZRA daleko idącej pomocy w budowie pierwszego etapu tamy assuańskiej na Nilu, która umożliwi dodatkowe nawadnianie około 800 tys. ha ziemi. Według danych egipskich ekonomistów dochód narodowy Egiptu zwiększy się dzięki temu co najmniej o 200 mln funtów egipskich w roku (1958 r. dochód na-

rodowy Egiptu wynosił 915 mln funtów).

Przechylając się do prośby ZRA, rząd Związku Radzieckiego wyraził w styczniu br. zgodę na udzielenie pomocy w budowie drugiego etapu tamy assuańskiej.

ukończenie pracy przy budowie systemów nawadniających w Syrijskim rejonie ZRA przyczyni się do zwiększenia powierzchni nawadnianych ziem o 150 — 200 tys. ha (obecnie w Syrii nawadnia się 600-700 tys. ha).

W Afganistanie dzięki ekonomicznej i technicznej pomocy Związku Radzieckiego, wybudowano już i oddano do eksploatacji 15 różnych obiektów, w tej liczbie dwa elektrownie, rafinerię ropy, port rzeczny, fabrykę betonu asfaltowego. W chwili obecnej trwa budowa zakładu remontu samochodów, dwóch elektrowni wodnych, dwóch lotnisk, rozpracowano projekt i przygotowano wstępne prace do budowy Dżelalabadskiego kanału i rygacyjnego. Budowa elektrowni wodnych i kanałów irygacyjnych umożliwi Afganistanowi ponad dwukrotne zwiększenie mocy energetycznych kraju i nawodnienie około 28 tys. ha nowych ziem. Zakład remontu samochodów w Kabulu będzie największym przedsiębiorstwem w kraju i według oświadczenia kół rządzących Afganistanem „stanie się sercem roduącego się przemysłu Afganistanu”.

Radzieccy specjaliści udzielają pomocy w badaniach geologicznych i zdjęciach lotniczych, mających na celu wykrycie w północnych okęgach Afganistanu ropy naftowej, jak również w pracach zmierzających do zwiększenia wydobycia rudy żelaznej.

Zgodnie z generalną umową o ekonomicznej i technicznej współpracy Związek Radziecki przyszydzie z pomocą Indonezji w budowie huty o wydajności 100 tys. ton stali rocznie, fabryki superfosfatu o wydajności 100 tys. ton rocznie, dróg bitych na wyspie Kalimantan o długości 662 km oraz w zorganizowaniu dwóch zmechanizowanych gospodarstw rybowych.

Poza tym Związek Radziecki wyposaży w urządzenia zakłady wzbogacania siarki, udzieli pomocy w przeprowadzeniu prac poszukiwawczych mających na celu wykrycie złóż siarki i fosforu.

Republika Iracka buduje dzięki radzieckim kredytom 35 przedsiębiorstw przemysłowych i innych obiektów, między innymi hutę, fabrykę antybiotyków i środków farmaceutycznych, fabrykę maszyn rolniczych, hutę szkła, kombinat bawełniany oraz fabrykę elektrotechniczną.

Radzieckie przedsiębiorstwa przeprowadzają prace naukowo-badawcze, mające na celu rozszerzenie sieci

irygacyjnej, rekonstrukcję obiektów kolejowych i ustalenie zasobów, bogactw naturalnych.

Poza tym Związek Radziecki okazuje techniczną pomoc w budowie 24 przedsiębiorstw w różnych gałęziach przemysłu i rolnictwa w ramach normalnej umowy handlowej;

*

W przeważającej mierze pomoc radziecka przy budowie nowych obiektów przemysłowych sprowadza się do projektowania, dostawy urządzeń i materiałów, którymi nie dysponuje dany kraj, konsultacji i nadzoru nad przebiegiem prac budowlanych, a także do technicznego kierownictwa montażem urządzeń i rozruchem obiektów. Poważne znaczenie ma również przygotowanie kadr specjalistów do pracy w zakładach budowlanych przy pomocy Związku Radzieckiego. Szkolenie odbywa się zarówno na miejscu, jak też w zakładach przemysłowych Związku Radzieckiego.

Do zadań instytucji poszczególnych krajów należy cała strona organizacyjna budowy, włączając w to werbunek siły roboczej, wykozystanie miejscowych zasobów materiałów budowlanych. One też pokrywają związane z tym wydatki w walucie danego kraju.

Taki podział pracy i wydatków między instytucjami radzieckimi i krajów słabo rozwiniętych sprzyja mobilizacji wszystkich środków tych krajów, wciąga je w sferę produktownej pracy, gwarantuje nagromadzenie technicznego doświadczenia, umożliwia stworzenie własnych kadr wykwalifikowanych robotników, techników i inżynierów,

*

W przemówieniu w Organizacji Narodów Zjednoczonych premier Chruszczow mówiąc o udziale Związku Radzieckiego i innych państw w pomocy ekonomicznej krajom słabo rozwiniętym wysunął propozycję, aby na ten cel wykorzystać część środków zwolnionych (w Związku Radzieckim i innych państwach) w przypadku zaakceptowania przez ONZ radzieckiej propozycji o powszechnym zbrojeniu i zlikwidowaniu wojennych budżetów. Jeśliby narodom udało się uwolnić od brzemienia wydatków na wysięg zbrojeń to w rezultacie ogromne środki mogłyby być obrócone na udzielenie ekonomicznej i technicznej pomocy krajom słabo rozwiniętym.

(E. Ch.)

W SPRAWIE WERYFIKACJI ZYSKU W SPÓŁDZIELCZOŚCI

W nr 47/59 „Życia Gospodarczego” opublikowaliśmy artykuł dyskusyjny Stanisława Góry pt. „Dla kogo produkuje spółdzielczość”. W związku z tym artykułem otrzymaliśmy kilka wypowiedzi. Dwie z nich drukujemy poniżej.

REDAKCJA

Zyski a bodźce

STANISŁAW RODZIŃSKI

Weryfikację zysków w spółdzielczości pracy, którą omawia St. Góra w artykule pt. „Dla kogo produkuje spółdzielczość” poprzedzały fakty, które musiały wywołać taką reakcję. Na przestrzeni lat 1956–58 w wielu przypadkach wysiłek spółdzielni skierowany był na zatwierdzanie możliwie najwyższych cen. Często dokonywano nielotnych zmian w produkowanych artykułach, by je następnie wprowadzić na rynek po wyższej cenie. Zdarzały się przypadki fałszowania wstępnych kalkulacji składanych organom cenowym. Niejednokrotnie obniżano jakość produkowanych wyrobów przez stosowanie surowców gorszych od przewidzianych technicznymi warunkami produkcji. Przypadki fałszowania kalkulacji cen i inne stwierdzone nieprawidłowości przechodziły w zasadzie bezkarnie i członkowie dzielili między siebie nieuczciwie wypracowany zysk.

W roku 1953 zdecydowano się więc po raz pierwszy na przeprowadzenie weryfikacji zysków. Weryfikacja polegała na stwierdzeniu, w jakim stopniu zysk wykazany w sprawozdaniu finansowym za rok 1958 powstał na skutek przyczyn niezależnych od spółdzielni oraz w wyniku nieprawidłowej działalności gospodarczej. W uchwale Zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy Nr 79 z dnia 4. III. 1959 r. przyjęto ścisłe zasady, że dzielony może być tylko zysk wypracowany przez spółdzielnię.

Zastrzeżenia budzi jednak może czas wprowadzenia w życie uchwały o weryfikacji. Moment zaskoczenia musiał dać pożądane wyniki w sensie poważnego zasilenia konta Spółdzielczego Funduszu Kredytowego. Nie mógł jednak wywołać przychylnego oddźwięku w terenie. Obiektywnie jednak należy stwierdzić, że weryfikacja zysków niewątpliwie przyczyniła się do oczyszczenia atmosfery wytworzonej w latach ubiegłych wokół spółdzielczości pracy.

Przyczyn konserwatywności i niedostatecznego dostosowania produkcji do potrzeb odbiorcy nie można się więc doszukiwać w praktyce weryfikacji zysków i to nawet wtedy, gdyby miała ona zastosowanie w stosunku do roku 1959. Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać gdzie indziej. Otóż w okresie narastających trudności zbytu, brak było zrozumienia dla zmieniającej się sytuacji rynkowej. Zastaliśmy stan niejednokrotnie uważano za przejściowy. Nie chcieliśmy zrozumieć, że w wieloletnim rozwoju, który ukształtowała sytuacja gospodarcza pierwszych lat powojennych, spółdzielczość pracy powinna się skoncentrować przede wszystkim na organizacji usług. Natomiast w zakresie produkcji, może ona pełnić rolę czynnika uzupełniającego przemysł państwowy i to w określonych granicach.

Wielu działaczy w terenie nie chce jednak zrozumieć roli, jaką powinna spełniać spółdzielczość pracy i stąd konserwatyzm. Wyraża się on w produkowaniu mało atrakcyjnych i nie poszukiwanych już towarów.

Praca dla ekonomistów

St. Inspektora i Inspektora z wydziału lub średnim wykształceniem zatrudni Narodowy Bank Polski Oddział w Sławnie. Wynagrodzenie w zależności od kwalifikacji około 2.000 zł. Mieszkanie 2-pokojowe z kuchnią w gmachu bankowym zapewnione.

SPROSTOWANIE

W poprzednim numerze (Nr 8 z dnia 21. II br.) do tabeli Nr 2 na stronie 7-cj wkładły się dwa błędy. Produkcja gazu ziemnego w Polsce wynosi 424,3 mln m³, w ZSR 37.200 mln m³ a nie jak mylnie podano 37,2 mln m³.

W rubryce — Polska — mięso z uboju, powinno być 971,0 tys. ton (podano 97,0 tys. ton). W tekście, w paragrafie „Inwestycje”, w pierwszym akapicie ma być (wzrost inwestycji... w 1959 r. w porównaniu z 1958 r. wynosi 14,9%). Za pominięciem przepaszamy czytelników.

REDAKCJA

W wyniku weryfikacji, spółdzielnie nie straciły zysków rzeczywiste wypracowanych. Natomiast jeśli chodzi o rok 1959, to wprowadzenie nowych zasad wyliczania podatku dochodowego może spowodować przypadki zabrania zysków, na osiągnięcie których spółdzielnia miała wpływ.

W myśl nowych przepisów: — przy rentowności 15% (od części zysku stanowiącej w stosunku do kosztów własnych 10%) podatek wynosi 27,5%, natomiast od reszty zysku, podatek wynosi 50%; — przy rentowności ponad 15% (od części zysku stanowiącej w stosunku do kosztów własnych 15%),

podatek wynosi 35%, od reszty dochodu dochodzi do 90%. Prowadzi to do tego, że spółdzielnia osiągnąca wyższe zyski przez wprowadzenie surowców zastępczych, oszczędności, usprawnienia organizacyjne itp., musi być również odprowadzać w formie wysokiego podatku dochodowego. Sprawę rozpatruje się z punktu widzenia interesów spółdzielni z punktu widzenia względów społecznych, które niewątpliwie zdecydowały o takim właśnie układzie progresji podatkowej.

Z wypowiedzi St. Góry wynika, że wyłączenie z udziału w zysku kwot, powstałych w wyniku urzędowych zmian cen czynników produkcji, w skutkach może wyrazić się brakiem reakcji na zmiany cen tych czynników. Z tym można się zgodzić, gdyż w przypadku zastosowania zasad weryfikacji zysków do roku 1959, przejawianie inicjatywy na odcinku wyzyskiwania jak najtańszych surowców, mogłoby nie być specjalną troską spółdzielni. Można przy tym założyć, że to same surowce z różnych źródeł, mogą mieć różne ceny. Przykładowo: do produkcji pewnego artykułu trzeba było zużyć pewną ilość surowca po cenie jednostkowej 50 zł.

W międzyczasie spółdzielnia wyszukała podobny surowiec w cenie 30 zł, co decydująco wpłynęło na ukształtowanie się rentowności danej produkcji. Zgodnie z przepisami o weryfikacji, różnica między sumą 50 zł a 30 zł, mogła być zakwalifikowana do zysków wypracowanych niezależnych od spółdzielni i odprowadzona na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy. Czy tego rodzaju przypadek należałoby zaliczyć do zysku niezależnego od spółdzielni, czy też nie? Otóż, zwiększenie zysku w tym konkretnym przypadku mogło nastąpić z przyczyn zależnych od spółdzielni, gdyż inicjatywa jej skierowana była na wyzyskanie surowca o niższej cenie.

Ogólnie ocenając znacznie przeprowadzonej w spółdzielniach pracy weryfikacji zysków za rok 1958, należy ją uznać za społecznie uzasadnioną, jakkolwiek zbyt późną jej ogłoszenie wywołało nieprzychylną reakcję wśród szerokiej rzeszy spółdzielców. Weryfikacja była skutecznym narzędziem dla zrealizowania pewnych założeń polityki finansowej państwa w określonym okresie czasu. I tak ją chyba należy rozumieć. Na dalszą metę, zagadnienie nadmiernych zysków zostało uregulowane przez wprowadzenie nowych stawek podatku dochodowego. W związku z tym, jak również z uwagi na zmienioną sytuację gospodarczą należy oczekiwać zaniechania praktyki weryfikowania zysków w spółdzielniach pracy.

Niejednokrotnie już wspominaliśmy, że przepisy dotyczące nowego systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle są skomplikowane i niełatwe do zrozumienia. Nie może być zresztą inaczej, jeśli uruchamiane bodźce materialnego zainteresowania mają we właściwym kierunku kształtować zakres działalności przedsiębiorstwa. A to przecież nie może być sprawą prostą. O trudności w zrozumieniu wszystkich subtelności przepisów uchwały Rady Ministrów z 24 stycznia br. świadczy wielka ilość pytań, zadanych na konferencji, jaka odbyła się w dniu 4 lutego br. pod przewodnictwem wicepreziera Jarosławicza. Stąd też o tym również uwagi nadesłane do redakcji przez różnych czytelników. Dlatego też celowe wydaje się wyjaśnienie wątpliwości, nurtujących niektórych pracowników przemysłu.

Jeden z nich (K. J.) twierdzi np., że — niezależnie od słusznego konceptu — nowy system premiowania wyklucza niektóre mankamenty, z których najważniejszym jest nierównomierność warunków poszczególnych przedsiębiorstw do osiągnięcia dodatkowego funduszu premialnego. Jego zdaniem, uchwała „w sposób jaskrawy stwarza dogodne warunki dla osiągnięcia dodatkowych premii przez pracowników umysłowych przedsiębiorstw należących do grupy pracowniczych, a specjalnie niedogodne w stosunku do grupy materiałochłonnych, zwłaszcza tych, w których materiały podstawowe i surowce pochodzą z importu i wskutek tego przedsiębiorstwo nie ma możliwości ani wyboru materiałów tańszych, ani stosowania zastępczych”.

Przytaczając przykłady liczbowe, stwierdza on, że przedsiębiorstwo, którego produkcja jest materiałochłonna, dysponuje w ogólnych kosztach produkcji niższym procentowym udziałem czynników, których koszty poprzez celowe działanie przedsiębiorstwa może być obniżony, który w ten sposób osiągnąć wzrost rentowności, wpływający na utworzenie dodatkowego funduszu premialnego — niż przedsiębiorstwo o produkcji pracowniczej.

Oblicza on manowce, że w konkretnym przedsiębiorstwie o produkcji pracowniczej ma się możliwość oddziaływania tylko na 39,1% kosztów, co powoduje, iż dla osiągnięcia poprawy rentowności o 1% wystarczy obniżyć całkowite koszty produkcji o 1,7% (100:5,9). Równocześnie zaś przed-

Stanisław Góra w artykule pt. „Dla kogo produkuje spółdzielczość” porusza dwa zagadnienia: weryfikację zysków i podział zysków w przedsiębiorstwach spółdzielczych. Obydwie sprawy wymagają szerszego naświetlenia, ponieważ weryfikację przedstawiono nieco jednostronnie, a podział zysku jedynie zasygnalizowano.

WERYFIKACJA ZYSKÓW

Autor artykułu stwierdza, że jedną z przyczyn konserwatywności w produkcji spółdzielczej i niedostosowania jej do potrzeb odbiorcy jest praktyka weryfikowania zysków i wyliczania z udziału w zysku kwot mających swe źródło w zmianach cen.

Taki system weryfikacji zysków zastosowano w spółdzielczości pracy dopiero w stosunku do wyników bilansowych za rok 1958 (uchwały CZSP Nr 78 i 79 z dn. 4. III. 1959). Należałoby więc przypuszczać, że w r. 1957 i w ciągu roku 1958, kiedy nie znano jeszcze pojęcia zysku niezależnego od spółdzielni i nie potrącano sum powstających ze wzrostu cen, mieliśmy znakomite dostosowanie produkcji spółdzielczej do potrzeb rynku i zadowalający stan postępu technicznego. Fakty temu przeczą. Na konserwatywnym technicznym i brak powiązania produkcji spółdzielczej z rynkiem narzekamy nie od dziś. Dlatego trudno uwierzyć, by nowa zasady weryfikacji zysków wydane w marcu ub. roku były przyczyną tych zjawisk.

Trzeba jednakże stwierdzić, że weryfikacja „uszywnia” kategorię zysku, odrzuca zysk od warunków, które go zrodziły i nierozkojowo wywołuje rozzerzenie zatrudnionych, którzy przez cały rok obserwują narastanie zysku, a po sporządzeniu ostatecznego bilansu, dowiadują się nagle, iż udział w zysku będzie minimalny, ponieważ zysk bilansowy zawierał poważny procent zysku nieprawidłowego i niezależnego od przedsiębiorstwa.

Mimo takich skutków weryfikacja jest rzeczą niezbędną. Zarówno ze względu na to, że pogarszanie jakości wyrobów, nieprawidłowe rozliczenie kosztów i inne elementy stanowiące o zysku nieprawidłowym, nie należą do rzadkości, jak, dlatego, że istnieje jeszcze niedostateczna podaż wielu artykułów, których ceny, dyktowane wymogami rynku zawierają wysoki procent akumulacji.

Czynnikiem wyrównującym poziom akumulacji powinien być podatek obrotowy, ale stawki podatku obrotowego ustala się dla całych grup wyrobów, a nie dla pojedynczych produktów. Jeśli w miarę wzrostu średniej rentowności danej grupy wyrobów będziemy podnosili stawkę podatku obrotowego, osiągniemy tylko proporcjonalny wzrost jednej i drugiej wielkości, ale nie wyeliminujemy nadmiernej rentowności pojedynczych produktów. Ta część akumulacji musi być przejęta w drodze weryfikacji zysków bilansowych poszczególnych spółdzielni. W przypadku zysku niezależnego od spółdzielni weryfikacja spełnia zatem tę samą rolę, co podatek obrotowy.

Spółdzielcy nie powinni mieć pretensji do zysku powstającego niezależnie od ich pracy, podobnie, jak nie powinni jej mieć do podatku, ponieważ nie jest ich zasługą, że organ ustalający ceny zatwierdził ją na poziomie wyższym, niż to wynika z kalkulacji kosztów i planowanego narzutu zysku. Rozumowanie takie jest nie tylko formalnie poprawne, ale i merytorycznie słuszne. Z punktu widzenia zasad wynagradzania za pracę nie ma podstaw, by jeden zatrudniony otrzymujący znacznie wyższe dochody niż drugi, dlatego tylko, że wytwarza akurat wyroby wysokorentowne. Równowaga rynkowa wymaga stymulowania produkcji poszukiwanych wyrobów i usług. Wystarczy jednak, że jednostka ustalająca ceny doliczy do kosztów tych wyrobów 8 zamiast 5 procent zysku, wyszczęrcz nawet, że wyroby poszukiwane mogą być szybciej sprzedane, podczas gdy inne zamrażają środki przez dłuższy czas lub w ogóle nie znajdują nabywców, a równowaga ulega zachwianiu.

Ten moment wypadł z rozumowania mego oponenta. S. Góra sądzi, że dostosowanie produkcji do potrzeb rynku mogłoby mieć miejsce tylko wówczas, gdyby spółdzielnia zarabiała całą resztę, jaka mieści się między kosztami, planowanym zyskiem, podatkiem a ceną ukształtowaną według wymogów rynku. Nie przeczę, że duży udział w zysku jest lepszym bodźcem niż udział mały, ale źródłem dodatkowych dochodów powinna być obniżka kosztów, a nie wysokie ceny wyrobów.

Opiernie się na kosztach przy ocenie pracy przedsiębiorstw spółdzielczych nazywa S. Góra fetyszyzacją kosztów. W ślad za tym wyciąga wniosek, że obliczanie zysku w stosunku do kosztów hamuje ich obniżkę, ponieważ przy danej stopie zysku masa zysku jest tym większa, im wyższe są koszty. Przypnam się, że nie widzę w tym fetyszyzacji, i nie widzę innego, lepszego rozwiązania. Narzut zysku musi być

niezależny od produkcji materiałochłonnej może wpływać tylko na 21,6% kosztów produkcji, a więc w stosunku do całości kosztów musi — dla uzyskania poprawy rentowności o 1% — obniżyć je o 4,6% (100:21,6). Stąd wniosek o konieczności nieporównywalnie większego wysiłku przedsiębiorstwa o produkcji materiałochłonnej dla osiągnięcia analogicznego dodatkowego funduszu premialnego.

Cała ta sprawa polega na nieporozumieniu. Przede wszystkim niesłuszne jest twierdzenie, że przedsiębiorstwo nie ma możliwości oddziaływania na obniżanie kosztów materiałowych (oczywiście w warunkach, kiedy jednostka nadziedziona nie narzuca przedsiębiorstwu sposobów wykonywania zadań produkcyjnych). Nie tylko może, ale stanowi to jego podstawowy obowiązek, zwłaszcza jeśli udział materiałowy w całości kosztów własnych jest stosunkowo wysoki. Obniżenie kosztów materiałowych powinno być tym następnym przedsięwzięciem w drodze zmniejszenia zużycia surowców i materiałów. To zaś daje się osiągnąć poprzez usprawnienie procesu technologicznego i zlikwidowanie marnotrawstw, które nie jest przecież u nas zjawiskiem odosobnionym.

Nie można się też zgodzić z twierdzeniem, że przy korzystaniu z importowanych surowców przedsiębiorstwo pozabawione jest możliwości zastępowania droższych surowców z importu materiałami zastępczymi — krajowymi lub zagranicznymi tańszymi (jakośkolwiek równie wartościowymi). Zakup surowców z importu nieczym się przecież w zasadzie nie różni od zakupu surowców lub materiałów krajowych. Jest chybą bez znaczenia fakt, że w pierwszym przypadku kontrahentem jest centrala handlu zagranicznego, a w drugim organizacja zbytu lub hurtownia handlowa. Jeśli istnieje uzasadniona przesłanka o korzyściach wynikających ze stosowania surowców zastępczych zamiast tradycyjnych, to należy przewidzieć także wprowadzić w czyn, niezależnie od tego, czy dotyczy to surowców krajowych, czy też importowanych.

To jest jedna strona problemu. Założymy jednak, że w ocenie lepszych możliwości osiągnięcia wyższej rentowności przez przedsiębiorstwo o produkcji pracowniczej (wzrósł odwrótnie mogą zresztą twierdzić przedstawiciele tego typu przedsiębiorstw, jeśli natrafia na inne przeszkody utrud-

Weryfikacja jest niezbędna

ZBIGNIEW MADEI

przecież odniesiony do jakiejś podstawy. Od dziesiątków lat podstawą taką stanowią koszty, które reprezentują faktycznie wydatkowaną pracę. Można mieć pretensję do sposobu ujmowania kosztów, można stawiać pytanie czy podstawą obliczania zysku mają być koszty całkowite, czy koszty robocizny, można wreszcie pytać czy wchodzi tu w grę indywidualne koszty każdej spółdzielni, czy też średnie wszystkich spółdzielni danej branży. Nie można jednak usuwać kosztów na rzecz cen, które w tym przypadku niczego nie rozwiązują. Aby utrzymać się przed niesłusznym pomnażaniem masy zysku przy danej stopie, można przecież wyeliminować koszty materiałów, które nie są wkładem pracy danego przedsiębiorstwa. Aby z kolei nie sankcjonować dowolnych kosztów robocizny pojedynczego przedsiębiorstwa można wziąć przeciętne koszty robocizny grupy (branży) przedsiębiorstw i w stosunku do nich narzucić marżę zysku. Nie wiem, który z wariantów jest najlepszy, ale jestem pewien, że na tej płaszczyźnie można prowadzić dyskusję i poszukiwania, nie uciekając z deszczu pod rynnę.

PODZIAŁ CZYSTYCH NADWYŻEK

Zgadzam się z S. Góram, że przedsiębiorstwa spółdzielcze ze względu na charakter własności, rozdrobnienie i zróżnicowaną produkcję wymagają szerszego zakresu bodźców materialnych niż przedsiębiorstwa państwowe. Teza ta jest zresztą realizowana w praktyce, czego dowodem może być sposób podziału zysków przedsiębiorstw spółdzielczych i sposób pokrywania strat.

Wypłaty dla członków spółdzielni z tytułu udziału w zysku zależą od wysokości czystej nadwyżki danej spółdzielni, ale nie mogą rosnąć w nieskończoność. Górna granica wypłat wynosiła kiedyś 50% wynagrodzenia rocznego, a obecnie może wynosić tylko 25% tego wynagrodzenia, co się równa trzymiesięcznej pensji. Intencją Uchwały CZSP Nr 78 z dn. 4. III. 1959 r. było zwiększenie funduszy własnych spółdzielni kosztem zysku konsumowanego. Nowe zasady podziału zysku i weryfikacja spowodowały, że suma zysku do podziału zmniejszyła się z 700 milionów zł w roku 1957 do 550 mln zł w r. 1958. Spadła też o ponad 200 milionów zł udziałowy zysk i wzrost procent spółdzielni wypłacających zysk w granicach jednomiesięcznego wynagrodzenia (z 39% w r. 1957 do 65% w r. 1958) przy równoczesnym spadku ilości wypłacających zysk w granicach 2–3 miesięcznego wynagrodzenia (z 48% w r. 1957 do 35% w r. 1958). Mimo obniżenia górnej granicy wypłat z zysku, są one dostatecznie duże i odgrywają znacznie większą rolę, niż w przedsiębiorstwach państwowych.

Dla niektórych typów spółdzielni (spółdzielnie usługowe) i dla niektórych terenów (ziemie zachodnie i północne) przewiduje się cały szereg bodźców, które stymulują rozwój tych spółdzielni mimo niskiej rentowności. W tym właśnie przejawia się m. in. planowa polityka państwowa w stosunku do przedsiębiorstw spółdzielczych. Gdyby jej wyłączyć spod wpływu tej polityki, należałoby zezwolić członkom spółdzielni nie tylko na korzystanie z zysku powstającego ze wzrostu cen na wyroby przedsiębiorstw spółdzielczych, ale i obciążyć ich wszelkim wzrostem kosztów z tytułu wzrostu cen materiałów zaopatrzeniowych, ustalanych przez państwo. Czy spółdzielcy byłiby wdzięczni S. Górze za takie rozwiązanie?

Chcę ograniczyć ujemne skutki weryfikacji zysków bilansowych z tytułu ruchu cen oraz wzmocnić rachunek ekonomiczny i bodźce materialne oparte na zysku, należałoby raczej postuluować uporządkowanie systemu cen i względna ich stałość na okres kilku lat.

niające im obniżkę kosztów własnych — np. tych, które w poprzednich latach wykorzystali prawie wszystkie rezerwy produkcyjne) jest zawiara pewna doza słusności. Ale i wtedy istniećby możliwość stworzenia równego startu dla różnych przedsiębiorstw, ponieważ w zależności od rodzaju i ilości wyrobów, które produkuje, przedsiębiorstwo może mieć większe lub mniejsze możliwości osiągnięcia postępu ekonomicznego w stosunku do wyników roku ubiegłego.

Tak więc — operując przykładem naszego czytelnika — prawo do odpisu dodatkowego w wysokości 0,21% planowanego funduszu plac pracowników umysłowych może być nie przedsiębiorstwo uzyskające przy poprawie rentowności o 1% (zgodnie z ogólnokrajową tabelą ramową), dla innego zaś, którego zadania i warunki gospodarcze są odmienne i w związku z tym ma ono większe możliwości obniżenia kosztów własnych, ten sam wskaźnik 0,21% może przysługiwać dopiero w przypadku osiągnięcia poprawy rentowności o 2,5% albo o 3%. W oparciu bowiem o tabelę ramową ogólnokrajową mają być zbudowane tabele ramowe dla jednostek, a w dalszej kolejności tabele obowiązujące poszczególne przedsiębiorstwa. Dopiero te tabele będą stanowiły podstawę dla dokonania odpisów na dodatkowy fundusz premialny. Od prawidłowości ich opracowania i od pełnego uwzględnienia specyficznych warunków, istniejących w danej gałęzi przemysłu i w danym przedsiębiorstwie zależy więc będzie, czy pracownicy wszystkich przedsiębiorstw mieć będą równy start do uzyskiwania korzyści osobistych we współzawodnictwie o wyższą rentowność.

9. P.

FUNDUSZ PREMIOWY — wątpliwości

REDAKUJE ZESPÓŁ: — Zdzisław Brus, Mirosław Dynar, Henryk Flakierski, Stefan Frenkel, Jan Głowczyk (red. naczel.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabal, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Kozak (z-ca red. naczel.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, A. Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukennicki (z-ca red. naczel.), Jerzy L. Toepflitz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Redaktor techn. i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

WARUNKI PRENUMERATY: — roczne 104 zł, półroczne 52 zł, kwartalne 26 zł. Cena i egz. zł 2. Zamówienia i prenumeratę mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu”, Zamówienia na prenumeratę należy składać nych rekopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: ramkowe-handlowe, reklama, towar, usługi za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne-handlowe, reklama, towar, usługi 2 zł za 1 cm². Ogłoszenia kolorowe o 50% droższe. Ogłoszenia do „Życia Gospodarczego” należy kierować pod adresem: Wydawnictwo „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa”, Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska nr 35.

Zam. 245. C-28

ŻYCIE gospodarcze
Redakcja:
Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 803-92, Centrala — 803-13, 800-71.