

W NUMERZE:

Stanisław Kuziński — INWESTYCJE I WYDAJNOŚĆ W PRZEMYSŁE LEKKIM str. 1

„Czy jest słuszne w warunkach braku dostatecznego przyrostu nowych miejsc pracy kierować nakłady na takie procesy inwestycyjne, które przyniosą w pierwszym rzędzie wzrost wydajności pracy? Ten trudny problem polityki ekonomicznej i społecznej analizuje autor na przykładzie programu modernizacji przemysłu lekkiego.

Jan Drewnowski — PRAWO WARTOŚCI A CENY str. 1

„...A więc wbrew powszechnie przyjętej opinii (powtarzającej bezkrytycznie to, co jest prawdą tylko dla kapitalizmu) prawo wartości w socjalizmie nie działa na rynku towarów konsumpcyjnych. Gdzie więc działa prawo wartości?”

Albin Płocica — WARUNKI SKRÓCENIA CYKLI INWESTYCYJNYCH str. 3

Czy istnieją możliwości skrócenia czasu realizacji inwestycji? Uważne przeczytanie artykułu pozwala uzyskać odpowiedź na to pytanie.

Tadeusz Chęciński — O WIELKI DROBNY EKSPORT str. 4

Przy sprzyjających warunkach oraz przy większym zainteresowaniu producentów i eksporterów można by kilkakrotnie zwiększyć obecną wartość eksportu towarów produkowanych przez drobną wytwórczość. Wydaje się rzeczą bardzo prawdopodobną i możliwą uzyskanie z tego źródła w końcu planu pięcioletniego 250 — 300 mln zł dew. co by odpowiadało ok. 5 proc. planowanej na ten okres ogólnej wartości produkcji towarowej tej dziedziny gospodarki narodowej.

Z. Chmielewski — UPRZEMYSŁOWIENIE POLSKI W LATACH 1961—1965 str. 4

W latach 1961 — 65 zostanie wybudowane ok. 200 dużych zakładów przemysłu kluczowego a blisko 700 ulegnie rozbudowie i modernizacji. Procent tego w małych miastach i osiedlach powstanie ok. 150 zakładów przemysłu terenowego. Ten proces industrializacji zmieni istotnie mapę rozmieszczenia sił wytwórczych w Polsce.

Głównym akcentem dotychczasowych planów wieloletnich był przede wszystkim przemysł. Dzięki temu kraj nasz przekształcił się stopniowo z kraju rolniczego w kraj przemysłowo-rolniczy.

Koncentrując się słusznie na industrializacji, nie możemy jednak zapominać, że rolnictwo jest nadal jedną z kluczowych gałęzi gospodarki

pod warunkiem, że struktura produkcji przemysłowej uwzględniłaby przede wszystkim potrzeby rolnictwa. Nie wchodząc w analizę „przyczyn subiektywnych” czy obiektywnych, stwierdzić chyba można, że do niedawna warunku tego nie spełniał przemysł w dostatecznym miarze. Fakt, iż mimo to produkcja rolna rozwijała się w ostatnich latach bar-

KIERUNEK — ROLNICTWO

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XV WARSZAWA 18 WRZEŚNIA 1960 R. CENA 2 ZŁ Nr 38 /473

Inwestycje i wydajność w przemyśle lekkim

STANISŁAW KUZIŃSKI

W warunkach wysokiego przyrostu siły roboczej przy ograniczonych rozmiarach inwestycji, celem inwestowania powinno być przede wszystkim uzyskanie wzrostu produkcji. Wzrost wydajności pracy w rezultacie zastosowania nowych urządzeń posiada wtedy znaczenie wtórne: dla wzmocnienia zdolności gospodarki do akumulacji i do zwiększenia jej zdolności do stwarzania nowych miejsc pracy.

Na tej zasadzie oparty jest program na lata 1961—65 przemysłu metalowego. Posiada on duże możliwości zatrudnienia dodatkowej siły roboczej na istniejących urządzeniach. Inwestycje posiadać tu będą charakter komplementarny, głównie dla zaspokojenia potrzeb zaopatrzeniowych i kooperacyjnych. Natomiast inwestycje mające na celu przede wszystkim podniesienie wydajności pracy będą tu wyjątkiem. Ogromne możliwości wzrostu wydajności pracy tkwią w tym przemyśle w pozainwestycyjnej sferze: organizacji produkcji, intensywności pracy itd.

Typ postępu technicznego zapewniający w pierwszym rzędzie wzrost produkcji przy stosunkowo mniejszych wynikach we wzroście wydajności pracy nie może być jednak wszędzie zrealizowany. Są takie gałęzie produkcji, w których wzrost produkcji jest niemożliwy do uzyskania bez jednoczesnego jeszcze szybszego wzrostu wydajności pracy. Najpoważniejszym przemysłem, w którym będzie ten proces występował jest u nas przemysł lekki, a zwłaszcza włókienniczy, zatrudniający poważną liczbę pracowników — około 370 tysięcy.

W latach 1961—1965 produkcja tego przemysłu wzrośnie o ponad 40% w porównaniu z 1960 r. a zatrudnienie spadnie o 2—3%. Powstaje pytanie: czy jest słuszne w warunkach braku dostatecznego przyrostu nowych miejsc pracy kierować nakłady na takie procesy inwestycyjne, które przyniosą w pierwszym rzędzie wzrost wydajności pracy?

Kwestię tę podniósł z ogólniejszego punktu widzenia prof. M. Kalecki (Życie Gospodarcze Nr 31, 1960 r.) rozpatrując dwa skrajne przypadki: (1) wzrostu produkcji przy tym samym zatrudnieniu i (2) spadku zatrudnienia przy danej produkcji. Pomijając trudności zaopatrzenia i zbytu w przypadku pierwszym wystąpią oszczędności inwestycyjne wynikające z zaniechania budowy nowych mocy (jeżeli inwestycje dla podniesienia wydajności pracy będą niższe). W przypadku drugim forsowanie wydajności pracy (często wymagające również dodatkowych inwestycji) jest celowe tylko, gdy brak jest siły roboczej lub dla skracania czasu pracy.

Czy pogląd powyższy znajduje uzasadnienie w świetle sytuacji przemysłu lekkiego? — a właśnie w

stosunku do niego posiada on największe znaczenie.

Ten trudny problem polityki ekonomicznej i trudny problem społeczny występuje szczególnie silnie w kilku rejonach kraju: w województwie łódzkim, w południowej części województwa wrocławskiego i w rejonie Bielska-Andrychowa. Już obecnie dają się odczuć w tych rejonach przemysłu włókienniczego nadwyżki siły roboczej, dla których nie znajduje się trwałego zatrudnienia. Dzieje się tak pomimo, że rozmiary inwestycji przypadające na 1 mieszkańca są tam obecnie i będą nadal znacznie większe, niż przeciętnie w kraju.

Wobec planów przemysłu włókienniczego zmierzających do zmniejszenia zatrudnienia i wobec perspektywy nadejścia pod koniec przyszłej 5-latki fali licznych roczników młodzieży zdolnej do pracy — w rejonach tych problem zatrudnienia może poważnie pogłębić się.

Czy w takim razie nie należałoby zrezygnować z części programu modernizacji lub czy nie należałoby wprowadzać tylko takie nowe maszyny i urządzenia, które dają wzrost produkcji stwarzając również dodatkowe miejsca pracy? Byłoby to słuszne gdyby było możliwe. W takim zakresie, w jakim to możliwe (a jest to zakres nader wąski) wywód prof. M. Kaleckiego jest jak najbardziej słuszny.

Rzecz polega na tym, że bez modernizacji przemysłu włókienniczego, a więc również szybkiego wzrostu wydajności pracy niemożliwe byłoby zrealizowanie programu wzrostu produkcji w założonej strukturze.

Przy średnim wzroście produkcji towarowej (w latach 1961—1965) o 43%, przy wzroście produkcji przędzy bawełnianej o 29% i wełnianej o 20%, produkcja tkanin bawełnianych (wg. mb.) wzrośnie tylko o 18%, a tkanin wełnianych tylko o 13%. Natomiast produkcja wyrobów dziewiarskich wzrośnie w tym okresie o 95%. To przesunięcie struktury produkcji włókiennictwa jest niezbędne jako jeden z zasadniczych środków realizacji wzrostu spożycia w ogóle: rynek nie wchłonieby wzrostu podaży tkanin w metrażu w skali 40%. Silniejszy zaś wzrost spożycia wyrobów włókienniczych od wzrostu spożycia w ogóle jest konieczny dla wykonania założeń wzrostu stopy życiowej.

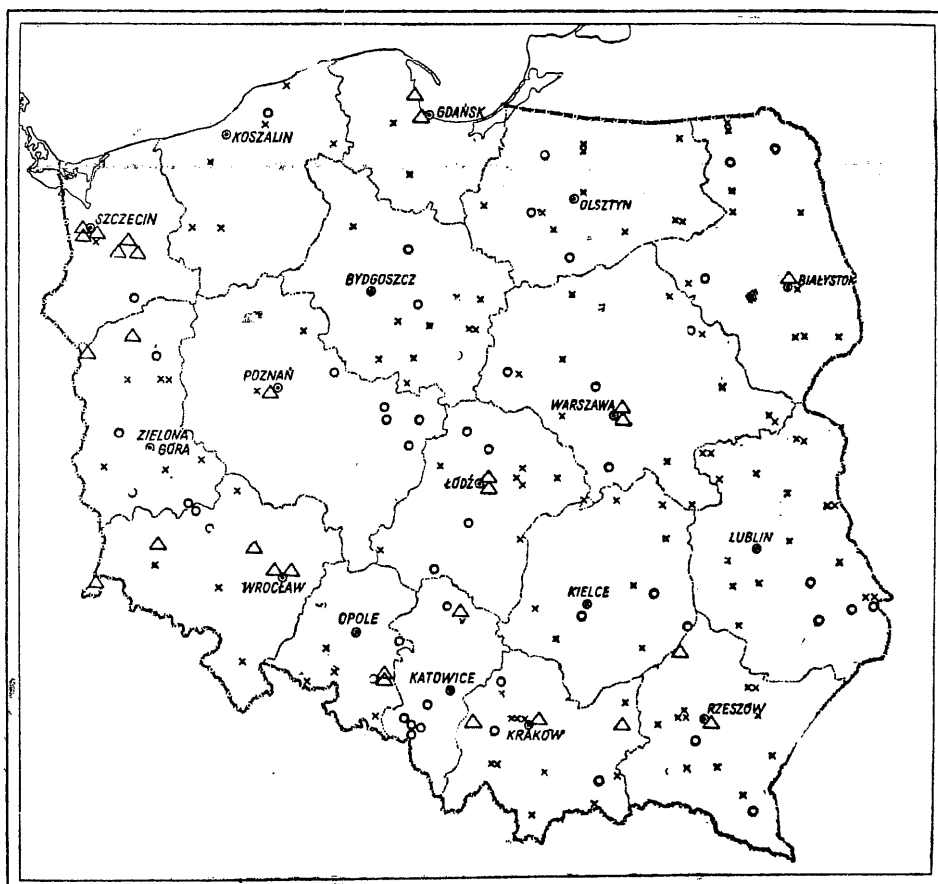
Przesunięcie w strukturze produkcji włókienniczej gdyby miało dokonać się bez modernizacji przędzalni i tkalni wymagałoby budowy nowych znacznych powierzchni produkcyjnych dla dziewiarstwa. Modernizacja przędzalni i tkalni pozwalała na zwolnienie powierzchni produkcyjnych dla zainstalowania maszyn dziewiarskich. Tak więc pomimo, że ogromna większość istniejących maszyn przędzalniczych i krosien w sensie fizycznym nadaje się do dalszej wieloletniej eksploatacji, powinny być one zastąpione

ze względu na najkosztowniejsze inwestycje budowlane przez wydajniejsze i zajmujące mniej powierzchni. Jest to podstawowy motyw programu modernizacji — lecz nie jedyny.

Drugim motywem jest dążenie do uzyskania lepszej jakości przędzy i zmniejszenia odpadów przy zużyciu niższych niż obecnie klas

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

Uprzemysłowienie Polski w latach 1961—1965



○ — Nowe większe zakłady przemysłu kluczowego
△ — Rozbudowywane większe zakłady przemysłu kluczowego
× — Nowe zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczego

Patrz artykuł Z. Chmielewskiego na str. 4

Prawo wartości a ceny

JAN DREWNOWSKI

Teoria jest uogólnieniem rzeczywistości. Pozwala nam zrozumieć rzeczywistość i w ten sposób służyć praktyce, która tę rzeczywistość ma zmieniać i kształtować. Mając te zasady w pamięci, spróbujmy zastanowić się nad centralnym zagadnieniem ekonomii politycznej socjalizmu, jakim jest prawo wartości i nad wielką wagą zagadnieniem praktycznym, jakim jest ustalanie cen w gospodarce polskiej. Odpowiedź więc na pytanie, czy prawo wartości jest rzeczywistością uogólnieniem tego co dzieje się w naszej gospodarce i czy można się na nim oprzeć przy ustalaniu cen.

Patuje na ogół zgoda co do tego, że prawo wartości w gospodarce so-

cjalistycznej obowiązuje; przyznaje się również jako rzecz oczywista, że dotyczy ono związków zachodzących pomiędzy społecznie niezbędnymi nakładami pracy a relacjami wymiennymi towarów. Ale na tym mniej więcej kończy się to, co w sposób jasny i nie budzący wątpliwości o prawie wartości da się powiedzieć. Słyszmy wprawdzie jeszcze, że w gospodarce socjalistycznej działa ono w sposób „ograniczony”, ale na czym dokładnie to ograniczenie ma polegać, tego dokładnie nie wiadomo, i nie dziwne — trudno bowiem zdefiniować ograniczenie jeżeli samo prawo nie zostało dotąd sformułowane. To znaczy, jeśli dotąd wyraźnie nie stwierdzono, co głosi prawo wartości w socjalizmie, a więc jaka dokładnie jest jego treść,

Brak sformułowania prawa wartości bardzo utrudnia wszelką nad nim dyskusję, jeśli jej w ogóle nie uniemożliwia. Tej luki w ekonomii politycznej socjalizmu nie można w żadnym razie usprawiedliwiać tym, że istnieje marksistowskie sformułowanie prawa wartości w kapitalizmie. Różnica między kapitalizmem a socjalizmem są zbyt wielkie, aby to sformułowanie można było przyjąć bez istotnych zmian.

Skutki tego niezadowolającego stanu teorii są takie, jak można się było spodziewać: niekończące się sprzeczności i nieporozumienia w dyskusjach nad treścią i praktycznymi konsekwencjami prawa wartości. Weźmy najbardziej uderzający przykład. Istnieje pogląd, że prawo wartości wymaga ustalenia cen w ten

sposób, aby równoważyły one popyt z podażą i zapewniały równowagę na rynku. Z drugiej strony jednak za ceny zgodne z wartością uważa się ceny odpowiadające mniej więcej poziomowi kosztów. W całej dyskusji o cenach tylko parę osobobnych głosów zwróciło uwagę na oczywistą sprzeczność tych twierdzeń. Wiadomo przecież, że popyt i podaż na rynku towarów konsumpcyjnych wyrównuje się przy cenach, które bynajmniej nie odpowiadają kosztom produkcji i że odchylenia tych cen od kosztów są w każdej gałęzi inne. Nie mogą więc i jedne i drugie ceny odpowiadać wartości. O ile koszty mogą być uznane za pewien

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

Prawo wartości a ceny

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

(w praktyce bardzo niedoskonały) odpowiednik społecznie niezbędnych nakładów pracy, to ceny równoważące popyt z podażą na rynku towarów konsumpcyjnych nie mają żadnej tendencji zbliżania się do tych nakładów pracy czyli do wartości.

Taka jest rzeczywistość gospodarki socjalistycznej i teoria musi z tego wyciągnąć konsekwencje.

Nie można mówić o prawie wartości nie biorąc pod uwagę różnic, jakie istnieją między kapitalizmem a socjalizmem. W kapitalizmie relacje cen na rynku zwracają się z relacjami społecznie niezbędnymi nakładów pracy pod wpływem tendencji do wyrównania się stopy zysków. Przejawia się ono w postaci przepływów kapitału z mniej do bardziej zyskowych gałęzi gospodarki i odpowiednich zmian w wielkości produkcji. Mechanizm ten wiąże warunki techniczne, znajdujące wyraz w społecznie niezbędnych nakładach pracy z warunkami rynkowymi, których wyrazem są ceny. Nie trzeba przecieży dowodzić, że mechanizm ten w socjalizmie nie działa. Zadania produkcyjne są wyznaczane przez plan, a nie przez rynek.

Przy wyznaczaniu zadań planowych bierze się pod uwagę ogólną koncepcję rozwoju gospodarki, koncepcję „stylu życia” społeczeństwa socjalistycznego, normy konsumpcyjne poszczególnych artykułów i wreszcie deficytowość niektórych surowców lub produktów. W ramach tak określonych zadań szczegółowe asortymenty, odmiany i gatunki towarów można dopiero ustalić na podstawie obserwacji popytu na rynku. Nie rynek więc decyduje o produkcji w socjalizmie, ale plan. I to nie z tego powodu (jak się czasem zdaje niektórym spośród dyskutujących nad prawem wartości), że wymagania rynku nie są dostatecznie zbadane lub, że handel państwowy nie działa sprawnie, ale z samej natury gospodarki socjalistycznej. Socjalizm przekształca gospodarstwo i społeczeństwo, wprowadza nową technikę i buduje nowy typ kultury, a więc stwarza też nowe potrzeby i nowy model konsumpcji. Te wszystkie nowe elementy znajdują wyraz w planie. Rynek z natury rzeczy może reprezentować tylko to co stare. Popyt musi wynikać z przyswajania, z warunków i aspiracji, które istniały dotychczas (a także z dotychczasowej dystrybucji dochodów). Interesy konsumentów mogą i powinny znaleźć znacznie pełniejszy i realniejszy wyraz w planie sporządzonym przez władzę reprezentującą całą ludność socjalistycznego kraju, niż to ma miejsce przy mechanizmie rynkowym.

Planowanych wielkości produkcji nie zmienia się więc pod wpływem tego, że można je sprzedać z większym lub mniejszym zyskiem. Postępuje się inaczej: wyznacza się takie ceny, które sprawiają, że popyt zwraca się z planowanymi ilościami produktów (stanowiącymi podaż) i w ten sposób zapewnia się równowagę rynku. Łatwo zauważyć, że ceny zapewniające to równowagę nie mają nic wspólnego z nakładami pracy społecznie niezbędnymi do wytwarzania tych towarów. A więc wbrew powszechnie przyjętej opinii (powtarzającej bezkrytycznie to co jest prawdą tylko dla kapitalizmu) prawo wartości w socjalizmie nie działa na rynku towarów konsumpcyjnych.

Gdzie więc działa prawo wartości? Ma ono wielkie znaczenie dla efektywnego wykonania planu. Racjonalne użycie środków gospodarki narodowej dla wykonania zadań planu nie jest możliwe bez prawidłowo ustalonych cen. Aby móc porównać efektywność różnych procesów produkcyjnych i dać podstawę dla zdecentralizowanych decyzji gospodarczych zgodnych z ogólnymi zasadami gospodarki narodowej, państwo musi ustalić ceny środków produkcji i produktów gotowych. Ceny te mają informować ile dane dobro rzeczywiście kosztuje gospodarkę narodową. Ta właśnie informacja jest potrzebna, aby rozporządzać środkami gospodarki racjonalnie. Oczywiście jest, że kryterium, które należy zastosować przy ustalaniu cen, to nakład pracy społecznie niezbędnej do wytworzenia danego dobra. Innymi słowy warunkiem efektywnego wykonania planu jest ustalenie cen poszczególnych dóbr, zgodnie z ich wartościami, tzn. zgodnie z nakładami pracy społecznie niezbędnej do ich wytwarzania. Lub jeszcze inaczej: ceny równe wartościom zapewniają najoszczędniejsze użycie środków koniecznych do wykonania planu.

Zakres działania prawa wartości sięgający w kapitalizmie od produkcji surowców aż do dystrybucji towarów konsumpcyjnych, w socjalizmie dzieli się na dwie wyraźnie rozgraniczone części. Pierwsza z nich obejmuje wszystkie procesy produkcyjne aż do wykonania zadań planowych, w zakresie towarów konsumpcyjnych włącznie. Druga obejmuje podział tych towarów między konsumentów. W pierwszej działa prawo wartości, tzn. ceny muszą być ustalone zgodnie z wartością. Nie spełnienie bowiem tego wymogu grozi marnotrawstwem środków. W drugiej, ceny muszą być ustalone w zależności od określonej przez plan, podaży i elastyczności popytu konsumentów. W innym bowiem wypadku zaistnieje zachylenie równo-

wagi rynkowej. Możemy zatem powiedzieć, że działa tam prawo popytu i podaży.

Tak wygląda — grubymi liniami narysowana — rzeczywistość gospodarki socjalistycznej. Rzeczywistość bynajmniej nie przypadkowa, lecz będąca konsekwencją ogólnych założeń ustroju. Brak teorii, która by trafnie wyjaśniała tę rzeczywistość, powoduje duże straty dla gospodarki narodowej. Zmusza do uczenia się na własnych błędach i nie pozwala na precyzyjny określanie zadań i możliwości gospodarki.

Ekonomia polityczna powinna sformułować prawo wartości w socjalizmie w sposób, który by naprawdę był uogólnieniem obserwowanych efektów. Praktyczną konsekwencją tak ujętego prawa wartości będzie stwierdzenie, że w gospodarce socjalistycznej muszą istnieć równoległe dwa systemy cen, z których każdy oparty jest na odmiennych przesłankach teoretycznych. Odpowiadając im dwa rodzaje cen możemy zaobserwować w naszej gospodarce. Jeden rodzaj to ceny zaopatrzeniowe, a drugi to ceny na rynku towarów konsumpcyjnych. Musiały się one wyodrębnić w praktyce, ale nie mamy dotychczas teorii, która by wyjaśniała ich odrębność, uzasadniała jej istnienie i analizowała zastosowanie różnych kryteriów przy ich ustalaniu. Dlatego też ceny w Polsce są wynikiem przez długie lata narastających dorywczych zmian, będących wynikiem potrzeb chwili a nie logicznie zbudowanym systemem, opartym na teoretycznych przesłankach.

*

Dyskusja o prawie wartości zamykająca oczy na fakty, otaczające ją rzeczywistość, a uwikłana w niepotrzebne przeniesienie z kapitalizmu rozwiązania o produkcji towarowej, nie przyczyniła się do rozwiązania zagadnienia cen w Polsce. Stojąc na stanowisku wartości jako jedynego kryterium cen, mogła jedynie konstatować „odchylenie od wartości” nie tłumacząc ani ich natury i przyczyn ani ich rozmiarów.

Uznanie konieczności stałego współistnienia w gospodarce socjalistycznej dwóch systemów cen rządzących się odmiennymi kryteriami (opartych na różnych prawach ekonomicznych) powinno stanowić punkt wyjścia dla badań nad każdym z tych systemów i umożliwić wreszcie oparcie systemu cen w Polsce na naukowych podstawach.

JAN DREWNOWSKI

W sposób systematyczny i najbardziej sformalizowany sprawę tę rozpatruje w dwóch artykułach, które mała się ukazać w „Ekonomiście” przed końcem bieżącego roku.

przemysłu ciężkim trwają intensywne prace nad porządkowaniem gospodarki. Obejmują one m. in. zamierzenia techniczno-organizacyjne w celu wprowadzenia norm pracy technicznie uzasadnionych oraz mało jeszcze w zakładach produkcyjnych, rozwinięta akcja usprawnienia rachunku kosztów. Zamierzenia te wymagają w zakładach przemysłowych przeprowadzenia szeregu prac organizacyjnych w sferze kompleksowej. Tymczasem istnieje realne niebezpieczeństwo jednostronnego ujmowania poszczególnych przedsięwzięć. Źródłem takich obaw jest m. in. fakt, że przedsiębiorstwa obciążone paroma akcjami jednocześnie, w trudnej sytuacji produkcyjnej (napięte plany, braki materiałowe itp.) kierują uwagę tylko na te prace, które muszą być konieczne obecnie już wykonane; do nich nie należą jeszcze niestety usprawnienia, mające na celu usprawnienie rachunku kosztów w zakładach.

Wytyczne wydane przez Ministra Przemysłu Ciężkiego (w oparciu o Uchwałę Nr 21 60 Rady Ministrów) w sprawie organizacyjnego przygotowania zakładów do wprowadzenia technicznych norm pracy oraz przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów i Ministerstwo Finansów w sprawie zasad rachunku kosztów produkcji przedsiębiorstw przemysłowych — zawierają wiele zbliżonych tematów i wymagają tych samych lub podobnych usprawnień w przedsiębiorstwach, aby można było wprowadzić normy techniczne oraz udoskonalić rachunek kosztów. Podstawą warunkującą powodzenie obu akcji jest organizacja produkcji w przedsiębiorstwie. A więc: a) organizacja stanowisk pracy, b) planowanie wewnętrznych zadań produkcji, c) ewidencja i dyscyplina produkcji, d) organizacja obsługi produkcji. A dalej: a) zagadnienia technologiczne, tj. technologia, normatywy i normy, b) organizacja pracy, tj. organizacja pracy kierownictwa, weryfikacja i rozstrzygnięcie kadr, zaszerzanie robót, instruktaż i szkolenie.

Przytoczylem celowo te kryteria, gdyż prawie wszystkie, a szczególnie: zagadnienia technologiczne, planowanie wewnętrznych zadań produkcji, ewidencja i dyscyplina produkcji — są jednocześnie niezbędnymi warunkami prowadzenia nie tylko normalnego rachunku kosztów, ale każdego prawidłowego rachunku kosztów. Zawadza bowiem najlepsze metody kalkulacji, gdy produkcja jest źle zorganizowana.

Trzeba przypisać, że zagadnienia związane z organizacją produkcji, a szczególnie planowanie wewnętrznych zadań produkcji, nie były w poprzednich latach należycie doceniane. Niektóre zakłady przemysłowe, które odczuwały taką potrzebę, same je rozwiązywały, stwarzając własne systemy nie zawsze sprawne i wystarczające. Inne pracują jeszcze obecnie metodami prymitywnymi lub wadiowymi, czego rezultatem jest m. in. tzw. szumowoszczyna i nierytmiczność. Ze strony zaś jednostronnie nadmiernie brakowało często pomocy i nacisku w tym zakresie, gdyż ich zainteresowania kierowały się głównie na ilościowe wykonanie planów produkcyjnych przez zakłady. Zaznaczał się także niedobór specjalistów-organizatorów i fachowej literatury w tej dziedzinie. Ostatnio jednak Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego stworzył dla przemysłu maszynowego pewien dorobek w tym zakresie i prace te są częściowo opublikowane w czasopiśmie „Organizacja, Samorządy i Zarządzanie” oraz w tzw. „Studiach i Materiałach”, inne zaś są do wykorzystania w jego bibliotece.

Wydawałoby się, że ze względu na

poprzednie zaniedbania i duże zapotrzebowanie na tę literaturę fachową, będzie ona rozchwytywana i w pełni wykorzystywana. Niestety, nie podobno się nie dzieje; Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego uskarża się na brak zainteresowania tymi sprawami ze strony przedsiębiorstw, a także u wielu pracowników inżynieryjno-technicznych w Zjednoczeniach, na których nałożono obowiązek nadzoru nad przebiegiem prac organizacyjnych w podległych zakładach. Kierownictwa niektórych zakładów oczekają na gotowe „recepty” organizacyjne wykonane przez pracowników Instytutu lub jednost-

mimo że opracowywane są dla branż, to jednak dla zakładów różnych się stanem organizacyjnym, tracąc, wielkością itp. Wytyczne te muszą z konieczności uwzględniać przeciętny poziom. Prace w zakresie organizacji produkcji dotyczą dokumentacji źródłowej, a więc tej, która nie powinna być ściśle wytycznymi nie powinna być ściśle wytycznymi, że wcześniej jej opracowanie w przedsiębiorstwach może spowodować rozbieżność z branżowymi wytycznymi. Niebezpieczeństwo takich rozbieżności będzie mniejsze, o tyle, o ile projektowane usprawnienia organizacyjne będą się opierały na opracowaniach najbardziej zaawansowanych pod względem facho-

O normatywny rachunek kosztów

STEFAN PARADOWSKI

ki nadrzędnej. Oczekiwania takie są złudne, gdyż wobec jednoczesnej akcji obejmującej wszystkie przedsiębiorstwa ani jednostki nadrzędne, ani instytuty prac takich nie są w stanie wykonać.

Trzeba wyraźnie powiedzieć, że obowiązek dobrego zorganizowania pracy przedsiębiorstwa ciąży na jego kierownictwie. Miarą kwalifikacji szefów produkcji i jemu podległych pracowników jest znajomość nie tylko technologii swego zakładu pracy, ale także, i to przede wszystkim, znajomość i umiejętność praktyczna organizacji tej produkcji, jednym z najważniejszych jej elementów w nowoczesnej fabryce jest planowanie i kontrola przebiegu procesu produkcyjnego. Najwyższy czas, aby wymagania takie wyraźnie postawić przed tymi kierownikami i pracownikami.

Nie wystarczy jednak dobrze zorganizować produkcję, aby automatycznie zapewnić prawidłowy rachunek kosztów. Prawidłowa organizacja produkcji jest jak gdyby bazą, ale rachunek kosztów wymaga ponadto odpowiednich metod i urządzeń ewidencyjno-rachunkowych, z tym, że dobór i ich rozwiązanie zależą w dużej mierze od organizacji produkcji, gdyż są one jej przedłużeniem. Dlatego też najracjonalniejszym postępowaniem jest kompleksowe ich rozwiązanie i wprowadzenie w życie. Dowodzą tego przykłady przedsiębiorstw o wysokim poziomie organizacyjnym, które wprowadziły lub wprowadzają normatywny rachunek kosztów oraz opracowania Instytutu Organizacji Przemysłu Maszynowego. W takim ujęciu wiele dokumentów i urządzeń jest wspólnych; służą one wielu celom i są wykorzystywane przez różne komórki organizacyjne w przedsiębiorstwie (karty technologiczno-kosztowe, plan-raporty itp.).

Wytyczne branżowe w tym zakresie (które są dopiero w opracowaniu) będą dotyczyły głównie: klasyfikacji, metod i wymagań rachunkowych, a mniej spraw organizacyjnych, gdyż,

wym, jak np. Instytutu Organizacji Przemysłu Maszynowego, gdyż wytyczne branżowe dorobek ten powinien również uwzględniać.

W poprzednich latach nie było właściwego klimatu, aby kierownictwo i aktywność przedsiębiorstwa doły o rzetelny rachunek kosztów i ściśle kalkulację wyników. Ostatnio jednak zaszły duże zmiany. Obecnie wynik finansowy jest głównym kryterium pracy przedsiębiorstwa przemysłowego i jego kierownictwa. Jeżeli nowe kryteria oceny nie u wszystkich jeszcze wyparły stare przyzwyczajenia, to na pewno rezultaty nowych zasad funduszu zakładowego oraz tworzenia funduszy premiowych zmienia dotychczasowe nastawienie. Prowadzenie dobrej kalkulacji wyników staje się więc pilną potrzebą w każdym przedsiębiorstwie, gdyż już przy ustalaniu wyniku finansowego porównywalnego zakłady, które nie mogą wykazać się wiarygodną kalkulacją wyników, są w mniej korzystnej sytuacji z punktu widzenia tworzenia funduszu zakładowego i premiowego.

Wynik finansowy jest syntetycznym wskaźnikiem działalności przedsiębiorstwa. Jest sumą różniczek odcinkowych rezultatów pracy, wpływających w mniejszym lub większym stopniu na jego ostateczną wysokość. Trzeba znać wobec tego wyniki tych poszczególnych odcinków prawie codziennie, by móc skutecznie i w porę na nie wpływać i nimi kierować. Takie są obecnie wymagania kierownictwa i załogi, które chcą mieć jak najlepsze wyniki ekonomiczne swego przedsiębiorstwa i zapewnić sobie możliwie duży udział w premii i nagrodach. Wymagania tych nie spełnia jednak dotychczasowa organizacja i tradycyjny rachunek kosztów. Dopiero normatywny rachunek kosztów jest w stanie zabezpieczyć odpowiednią kontrolę nad kosztami i dostarczyć szybko potrzebnych informacji o ich powstawaniu. Normatywny rachunek kosztów jest jednak ukoronowaniem wysokiej organizacji i dyscypliny w przedsiębiorstwie i tylko w takim zakładzie może być wprowadzony i spełni swoje zadania.

MISCELLANEA RADZIECKIE

Ekonomiści radzieccy o metodach matematycznych

Numer 8 „Woprosow Ekonomiki” z br. przynosi na 30 stronach sprawozdanie z konferencji naukowej, odbytej w Moskwie w kwietniu 1980, a poświęconej zastosowaniu metod matematycznych w badaniach ekonomicznych i planowaniu.

Przed wszystkim uderza rozmach z jakim konferencję zorganizowano: wygłoszono na niej 59 referatów naukowych na posiedzeniach plenarnych i w 6 sekcjach tematycznych: (1) analizy matematycznej reprodukcji rozszerzonej i modeli ekonomicznych, (2) bilansu przepływów międzygałęziowych, (3) programowania liniowego, zastosowania metod matematycznych w (4) transporcie i (5) obliczeniach techniczno-ekonomicznych oraz (6) statystyki matematycznej. Wzięli w niej udział wybitni radzieccy filozofowie, ekonomiści, statystycy i matematycy oraz przedstawiciele wszystkich najważniejszych organów planowania i statystyki.

Cel konferencji i jej znaczenie jasno sprecyzował Prezydent Akademii Nauk ZSRR, akademik A. N. Niemięjanow: „Konferencja ta, bez wątpienia, będzie ważnym etapem na drodze rozwoju naszej nauki ekonomicznej na jej drodze służenia narodowi...”. Stwierdziwszy z zadowoleniem, że „na obecnej konferencji spory toczą się nie wokół problemu o użyteczność zastosowania matematyki w ekonomii, a wokół spraw konkretnych...”, powiedział on: „Jestem głęboko przekonany, że ekonomia powinna stać się

nauką ścisłą... Niekiedy ekonomiści zapytują z lekką pretensją: czy ekonomia marksistowska nie jest neką ścisłą? Jest to spór tylko o terminy. Nauka ścisła — to taka nauka, która znajduje dla siebie wyrażenia ilościowe. W tym sensie dany termin używa się w naukach przyrodniczych i w tym samym sensie należy używać go w ekonomii. Jeżeli tego nie chcemy, pozwólcie użyć określenia „nauka ilościowa”. Ekonomia powinna stać się nauką w pełni ilościową. Z jednej strony, tego wymagają potrzeby gospodarki narodowej, z drugiej strony — maszyn liczące stwarzają w tym zakresie niezbędne warunki”.

CHARAKTER DYSKUSJI

Konferencja przebiegała w atmosferze gorących dyskusji i polemik. Godne jest przy tym odnotować, że większość sporów dotyczyło się w płaszczyźnie pragmatycznej: merytorycznej analizy słuszności czy przydatności praktycznej proponowanych rozwiązań czy propozycji i uczestnicy konferencji na ogół z niechęcią witali głosy wychodzące z innych pozycji. Oto charakterystyczny przykład:

Jednymi z najbardziej żywo dyskutowanych na konferencji były prace członka-korespondenta AN ZSRR L. W. Kantorowicza, autora słynnej już dziś książki „Rachunek ekonomiczny najlepszy wykorzystania zasobów”, a zwłaszcza zawierająca w nich koncepcja tzw. „objektywnie uwarunkowanych wycen”. Niektórzy z uczestników konferencji (szczególnie A. J. Bojarski i J. A. Krönrod) atakowali je na tej podstawie, że „jest to wskrzeszenie w

matematycznej szacie starych koncepcji szkoły subiektywnej, starych koncepcji marginalnych” (s. 106).

Polemizując z tego rodzaju zarzutami, światowej sławy matematyk, akademik A. N. Kolmogorow podkreślił: „nie należy obawiać się tego, że aparat matematyczny marksistowskiej teorii gospodarki socjalistycznej będzie miał cechy formalnego podobieństwa np. z teorią „użyteczności krańcowej” burżuazyjnej ekonomii politycznej. Tłumaczy się to wspólnością aparatu matematycznego dla rozwiązywania jakichkolwiek zadań (wariacyjnych i absolutnie nie podważa ani swoistości stojących przed nami zadań, ani czystości marksistowskiego podejścia do problemu” (114).

ZALECENIA ORGANIZACYJNE

Celem szybkiego i pomyślnego zastosowania metod matematycznych w badaniach ekonomicznych i planowaniu, konferencja zaleciła podjęcie szeregu kroków naukowo-organizacyjnych. M.in. postulowano: 1) utworzenie w Akademii Nauk Instytutu Metod Ekonomiczno-Matematycznych, 2) wydanie specjalnego czasopisma poświęconego metodom matematycznym w badaniach ekonomicznych i planowaniu, 3) szeroki plan wydawniczy oryginalnych i tłumaczonych prac z tej dziedziny, 4) przygotowanie specjalnego słownika terminów ekonomicznych i zalecanych matematyczno-ekonomicznych terminów i symboli, 5) zwiększenie ilości wykładów dyscyplin matematycznych w wyższych szkołach ekonomicznych i zorganizowanie na ważniejszych uczelniach

ekonomicznych specjalnych wydziałów poświęconych zastosowaniu metod matematycznych i współczesnej techniki obrachunkowej w planowaniu i obliczeniach ekonomicznych, a także wzmocnienie dwóch już istniejących wydziałów — na Uniwersytecie Leningradzkim i w Państwowym Moskiewskim Instytucie Ekonomicznym, itp. itd.

Równocześnie konferencja opracowała, a Prezydent Akademii Nauk ZSRR zatwierdził, plan najważniejszych prac nad zastosowaniem metod matematycznych i elektronowych maszyn liczących (EML) w planowaniu i analizie ekonomicznej. Plan ten obejmuje 18 grup problemowych — każda o kapitalnym znaczeniu dla usprawnienia zarządzania gospodarką narodową — wskazuje organizację, które mają je opracować i terminy ich ukończenia. Oto niektóre z tych zagadnień:

„Opracowanie racjonalnego systemu pierwotnych danych statystycznych, sprawozdawczych i inżynierskich jako normatywnej podstawy dla obliczeń planowych i ekonomicznych z zastosowaniem metod matematycznych i elektronowych maszyn liczących”. Mówił o tym szeroko na konferencji członek-korespondent AN ZSRR I. S. Bruk w referacie „Perspektywy zastosowania techniki obrachunkowej w zarządzaniu gospodarką narodową”. Zdaniem referenta należy stworzyć „wszechzwiązkową sieć gromadzenia, przechowywania, przekazywania i opracowywania informacji, na czele której stałby centralny obrachunkowy Gosplan i Centralnego Urzędu Statystycznego ZSRR”. Przy czym wszystko to należy dokonywać przy pomocy specjalnych linii liczących i opracowywać przy pomocy EML...

bez udziału ludzi na pośrednich etapach, albowiem udział ten może wpłynąć na obiektywność informacji względnie zwolnić ich przebieg” (s. 102).

Dalsze grupy zagadnień obejmują cały kompleks bilansów przepływów międzygałęziowych zarówno bieżących jak i inwestycyjnych oraz przepływów międzyregionalnych. Wśród innych grup problemowych znajdują się m.in. i takie jak „Obliczenie realnych społecznych kosztów produkcji dla zbudowania ekonomicznie uzasadnionego systemu cen” oraz konstrukcje „dynamicznych modeli rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej i metody obliczeń optymalnych planów gospodarki narodowej z uwzględnieniem czynnika czasu” itp.

Do opracowania tych zagadnień, obok wyższych uczelni, Instytutu Ekonomiki AN, Centrum Obrachunkowego Gosplanu, jego Instytutu Naukowo-badawczego i Instytutów gałęziowych oraz CUS, wciągnięte zostały również szeregi stosunkowo niedawno utworzonych instytutów i organizacji, jak: Instytut Elektronowych maszyn liczących, Komisja dla Obliczenia Wartości, Rada Naukowa do Spraw Cybernetyki, Laboratorium AN ZSRR dla Zastosowania Metod Matematycznych w Badaniach Ekonomicznych i Planowaniu i szereg innych.

Nie ma wątpliwości, że ogół ekonomistów polskich będzie śledził z największym zainteresowaniem postęp w realizacji tych zamierzeń. Ich opracowanie będzie miało ogromne znaczenie nie tylko dla nauki i praktyki zarządzania gospodarką radziecką ale i polską.

J. Z.

PRZEGLĄD TECHNICZNY W NR. 37

publikuje wstępnie artykuł poświęcony prowadzonej obecnie akcji rewizji inwestycji. Autor tego artykułu Jerzy Agniewski zwraca uwagę, że w wielu zakładach istnieje niebezpieczeństwo spłykania przeprowadzanej analizy wskutek różnych błędów popełnianych przy prowadzeniu akcji rewizyjnej. Jednym z nich jest np. słabe wciągnięcie do tej akcji specjalistów spoza zakładów: z politechnik, instytutów, biur projektowych itd. Nie daje to większych szans „nowego spojrzenia” na dokonywane prace. Dla sprawnego przeprowadzenia rewizji zakładów inwestycyjnych, konieczne jest wzmocnienie kontroli pracy zespołów rewizyjnych w zakładach.

O rewizji nakładów inwestycyjnych specjalnie w przemysle obrablarckowym pisze również inż. W. Zukowski, który stwierdza m. in., że ścisła analiza programów produkcyjnych zakładów budowy obrablarckich wskazuje na możliwości wygospodarowania środków za zakład specjalistyczny do obróbki kół zębatych bez zwiększenia nakładów inwestycyjnych. Lepsze wykorzystanie dużych odlewni przyzakładowych, po przeprowadzeniu ich modernizacji, pozwoli na zrezygnowanie z uprzednio projektowanej rozbudowy odlewni mniejszych, np. w Dąbrowie Górniczej.

Interesujące artykuły: o możliwościach ulepszenia technologii projektowania pt. „Mały model amiatuś tomów rysunków technicznych”, o FSC w Lublinie, o postępie światowym w budowie mostów i o tworzeniu zbrojonych w budownictwie okrętowym, oto niektóre dalsze pozycje omawianego numeru, zawierającego ponadto szereg informacji technicznych i notatek ze świata, ciekawych, jak zwykle, przegląd pras społeczno-politycznej, poświęcony specjalnie kadrom technicznym itp. (1)

Poprawa w zakresie nadmiernie wydłużonych cykli inwestycyjnych jest możliwa bez większych zmian w dotychczasowym systemie inwestycyjnym. Podstawowym jej warunkiem jest przestrzeganie przez uczestników procesu inwestycyjnego niektórych, znanych zresztą, zasad działalności inwestycyjnej oraz obowiązujących przepisów. Nie wiele jest bowiem dziedzin życia gospodarczego, w których przepisy byłyby tak nieprzepraszane jak w działalności inwestycyjnej.

GRZECHY INWESTORÓW

Generalną zasadą powinno być niewłączanie do planów i niedopuszczanie do realizacji inwestycji nie przygotowanych pod względem dokumentacji projektu, w kosztorysowej i prawnej. Lepiej dłużej i dobrze przygotować inwestycję i krócej je realizować niż odwrotnie. O zasada ta mówi się nie od dziś, a mimo to nieprzepraszane inwestycje włączane są do planów i realizowane. Co więcej, bywają i takie przypadki, kiedy inwestycje są kończone bez dokumentacji prawnej. Np. budowa fabryki żelazny w Puławach, która w niedługim czasie będzie zakończona, nie ma do tej chwili zatwierdzonego projektu i kosztorysu.

Przedkładana dokumentacja wymaga skontrolowania pod względem jej kompletności i aktualności, gdyż w tej dziedzinie występują dość często poważne luki. Zdarza się i tak, że inwestor ubiega się o wprowadzenie inwestycji do planu, twierdząc, że posiada dokumentację, a później okazuje się, iż dokumentacja ta dotyczy demontażu a nie montażu. Np. w roku 1961 mają być budowane fermy drobiarskie, dla których w tej chwili nie ma jeszcze opracowanych nawet założeń projektowych.

Bardzo istotnym warunkiem skrócenia cykli budowy jest przestrzeganie zasady koncentracji nakładów inwestycyjnych i zwężenia frontu robót. Tymczasem w dotychczasowej działalności inwestycyjnej obserwujemy zjawiska wręcz odwrotne. Dotyczy to w szczególności inwestycji zdecentralizowanych, chociaż i w inwestycjach scentralizowanych też nie jest pod tym względem dobrze. Ciągłe jeszcze występuje u inwestorów tendencja do roz-

drabniania środków i rozpoczynania kilku obiektów równocześnie, tendencja do „zaczepiania się o plan”, polegająca na nadziei, że rozpoczęcie inwestycji daje podstawę do wystąpienia do władz zwierzchnich o dodatkowe limity i środki na ich zakończenie. Dobrze znane są praktyki, kiedy inwestorzy po rozpoczęciu budowy zwracają się do władz zwierzchnich i centralnych już nie z prośbą, ale z żądaniem przyznania dodatkowych środków, przy czym argumentacja ich sprowadza się do sygnalizowania strat nie tylko dla konkretnego przedsiębiorstwa, czy powiatu, ale dla całej gospodarki narodowej, jeśli środki te nie zostaną przyznane. Autorzy tych „argumentów” zapominają jednak o tym, że to oni właśnie, postępując w ten sposób, narażają gospodarkę narodową na straty.

Obok tego istnieje napór na powiększenie limitów inwestycyjnych, przyznanych przez władze poszczególnym inwestorom. Zjawisko to dotyczy przede wszystkim tych inwestorów, którzy posiadają środki finansowe przekraczające wielkość przyznanych limitów inwestycyjnych (rady narodowe, przedsiębiorstwa w ramach inwestycji zdecentralizowanych).

• Nie wchodząc tu w przyczyny, które spowodowały taką sytuację, że w zakresie inwestycji zdecentralizowanych suma środków pieniężnych przekracza znacznie plany, trzeba żądać zwrócenia w obecnym warunkach z połączonym, że o zakresie inwestycji decydują posiadane środki finansowe. Nie one są tu najważniejsze. O rozmiarach inwestycji decydują środki rzeczowe, tj. zapotrzebowanie materiałowe i zdolności przerobowe przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

Swoją drogą, na przyszłość należałoby unikać w polityce ekonomicznej takich pociągów, w których wyniku powstaje nagromadzenie — w drodze stworzenia różnych źródeł — środków pieniężnych na finansowanie inwestycji, przekraczających znacznie możliwości rzeczowe ich wykorzystania.

Na opóźnienie w realizacji inwestycji nie miały wpływu mają też zmiany założeń projektowych przez inwestora w trakcie projektowania. A co gorsze, w czasie samej realizacji inwestycji. W bardzo poważnej ilości przypadków zmiany te wynikają ze złego opracowania pierwszych założeń, co należy tłumaczyć

w poważnym stopniu słabym stanem służb inwestorskich w wielu działach naszej gospodarki. Od pewnego czasu obserwuje się odpływ wysoko kwalifikowanych kadr ze służb inwestycyjnych. Zjawisko to wynika z niewłaściwego ustalenia wynagrodzeń tych służb w stosunku do pracowników eksploatacji. Biorąc to pod uwagę, wydaje się, że należałoby zmienić relacje płac w służbach inwestycyjnych i eksplo-

jest nasilenie prac nad sporządzaniem dokumentacji typowej. Kary umowne, przewidziane dla biur projektowych za opóźnienia w sporządzaniu dokumentacji, są zbyt niskie i stąd mało skuteczne. Trzeba przy tym powiedzieć, że inwestor jest tu trochę poszkodowany. Za opóźnione dostarczenie dokumentacji wykonawcy płacił on nieporównanie wyższe sumy kar niż te, które otrzymuje od biura projektowego. By-

znaczyć swego pełnomocnika jako nadzorcę projektu, z którym biuro projektowe współpracowałoby na bieżąco aż do zakończenia dokumentacji. Zatwierdzenie i przyjęcie dokumentacji powinno odbywać się na jednym z dwóch posiedzeń z udziałem wszystkich zainteresowanych. Takie próby były już czynione i zdają egzamin.

Niekiedy biura projektowe jednym inwestorom odmawiają lub od-

budowlanych, leżącym po stronie wykonawców. Niestety, ramy artykułu nie pozwalają na bliższe omówienie tego zagadnienia. Trzeba się więc ograniczyć do niektórych tylko spraw. Wśród społeczeństwa szeroko rozpowszechniony jest pogląd, że winę za nadmierne wydłużenie cykli inwestycyjnych ponosi wykonawstwo budowlano-montażowe. Jakkolwiek pogląd ten nie jest w pełni słuszny, co wynika m.in. z poprzednich wywodów, jednakże w poważnej mierze jest on uzasadniony.

Jedną z głównych przyczyn przeciągania cykli budowy jest nadmierne rozszerzanie frontu robót przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe. Jest to zjawisko znane, napiętnowane, ale ciągle występujące. Wynika ono z wielu przyczyn, wśród których istotne znaczenie posiada fakt, że rozmiary planowanych, a zwłaszcza ponadplanowych inwestycji, przekraczają możliwości przerobowe przedsiębiorstw budowlanych. Jeżeli w skali ogólnokrajowej deficyt ten nie jest bardzo wielki, to w niektórych resortach, a zwłaszcza terenach (województwach) jest on wyraźny. Gdybyśmy zastawili limity inwestycyjne wszystkich inwestorów według województw z limitami przerobowymi wszystkich przedsiębiorstw budowlanych tam działających, to okazałoby się, że teza ta potwierdziłaby się w wielu przypadkach. Dobrze o tym wiedzą gospodarze niektórych województw np. wrocławskiego, olsztyńskiego czy białostockiego.

Obecnie istnieją trzy główne drogi wyrównania bilansu zadań inwestycyjnych z możliwościami przerobowymi przedsiębiorstw budowlano-montażowych: ujawnienie i wykorzystanie rezerw przerobowych w istniejących przedsiębiorstwach; częściowa rozbudowa mocy produkcyjnej przedsiębiorstw budowlano-montażowych w niektórych dziedzinach inwestycji; lepsze dostosowanie mocy wykonawstwa, połączone z pewną zmianą lokalizacji przedsiębiorstw budowlanych do zadań inwestycyjnych w przekroju terenowym.

Trzeba przy tym zdawać sobie sprawę z tego, że wobec zwiększenia ilościowo i jakościowo zadań inwestycyjnych planu 5-letniego obecny potencjał budownictwa, nawet po uruchomieniu tych rezerw, będzie niedostateczny, zwłaszcza w niektórych dziedzinach. Powinien więc być zwiększony. Dotyczy to w szczególności chemii, hutnictwa — głównie w jego wydziałach przetwórczych. Zwiększenie to wymagać będzie wzmocnienia obecnego przedsiębiorstwa pod względem wyposażenia i kadrowym, rozwinięcia specjalizacji przedsiębiorstwa a także powołania niektórych nowych przedsiębiorstw.

W budownictwie ogólnym i mieszkaniowym wydaje się natomiast konieczne przyspieszenie organizacji, przedsiębiorstwa „wielobranżowych”. Pozwoli to na sprawniejsze wykorzystywanie zadań, zwłaszcza w budownictwie rozproszonym, oraz na lepsze ustalenie odpowiedzialności za wykonawstwo.

Skoro już mowa o przedsiębiorstwach budownictwa ogólnego czy mieszkaniowego, to trudno nie zwrócić uwagi na jeszcze jedną możliwość (dotąd niedocenianą) powiększenia ich potencjału przerobowego. Chodzi tu o przedsiębiorstwa podległe radom narodowym (remontowe, budownictwa terenowego, itp.). PGR-owskie, przedsiębiorstwa materiałów budowlanych itp.).

W działalności rad narodowych występuje wyraźna tendencja do przeznaczania maksymalnej ilości posiadanych środków finansowych na inwestycje. Natomiast sprawa powiększenia nocy przerobowej posiadanych przedsiębiorstw budowlanych, zaplecza i terenowego przemysłu materiałów budowlanych jest traktowana drugoplanowo. Większość rad narodowych mając takie same uprawnienia w zakresie wyposażenia przedsiębiorstw budowlanych czy przemysłu materiałów budowlanych, jak i w zakresie przeznaczania środków na inwestycje ogólne i mieszkaniowe, przeznaczały je głównie, a w wielu przypadkach wyłącznie, na te ostatnie. W tych warunkach przedsiębiorstwa budowlane rozwijały się niedostatecznie i powstawała dysproporcja między zamierzeniami inwestycyjnymi rad narodowych i możliwościami ich zrealizowania. A przecież zgodnie z uchwałami rządu o funduszach mieszkaniowych, środki na nich nagromadzone mogą być przeznaczone również na wyposażenie zaplecza przyszłego budownictwa mieszkaniowego.

Stąd też zwrócenie większej niż dotąd uwagi ze strony rad narodowych na lepsze wyposażenie podległych im przedsiębiorstw wykonawstwa, materiałów budowlanych i zaplecza budowlanego może przynieść znaczne rezultaty zarówno w dziedzinie zbliżania zadań inwestycyjnych z wykonawstwem, jak również w zakresie skrócenia cykli inwestycyjnych.

Niezależnie jednak od tych wszystkich potrzeb i poczynań w zakresie zbliżania zadań inwestycyjnych z możliwościami przerobowymi wykonawstwa, przedsiębiorstwa budowlane mogą wywrzeć poważny wpływ na skrócenie cykli budowlanych w drodze nierozpraszania swoich mocy na nadmierną ilość realizowanych równocześnie obiektów.

Budownictwo w procesie inwestycyjnym

WARUNKI SKRÓCENIA CYKLI INWESTYCYJNYCH

ALBIN PŁOCICA

tacyjnych, aby móc osiągnąć wyższe kwalifikacje kadr tam zatrudnionych.

WPLYW BIUR PROJEKTOWYCH

Przyczyny przewlekania cykli inwestycyjnych leżą nie tylko po stronie inwestorów. Również projektowane cykle są często zbyt długie. Czasami wynika to z niedostatecznych zdolności przerobowych biur projektowych danej branży, kiedy indziej z faktu, że wykwalifikowani projektanci sami wykonują prace techniczno-rysunkowe (np. rysunki robocze), co pomniejsza zdolności przerobowe danych biur. W innych przypadkach wydłużenie cyklu już w projekcie spowodowane jest wadliwą lokalizacją biur projektowych w kraju. Zjawisko długich cykli w projektach wynika także z niedostatecznego stosowania dokumentacji typowej i powtarzalnej. Istnieją w tej dziedzinie jeszcze duże opory, tak samo zresztą występują jeszcze braki w zakresie takiej dokumentacji dla wielu rodzajów inwestycji. Stąd też konieczne

wa i tak, że dokumentacja faktyczna została sporządzona, ale różne drobne formalności zatrzymują ją w biurze projektowym przez pewien czas, niekiedy dość znaczny. Wydaje się, że dla terminowego sporządzania i oddawania inwestorowi dokumentacji celowe byłoby rozszerzenie i umocnienie instytucji głównego inżyniera projektu, który byłby gospodarzem dokumentacji, odpowiadałby za dobre i terminowe jej sporządzenie, jak również za szybką „sprzedaż”. Za niedopilnowanie swych obowiązków, nieterminowość itp. odpowiadałby materialnie wielkością premii.

Zbyt skomplikowane, uciążliwe i czasochłonne jest obecnie opiniowanie, uzgadnianie, zatwierdzanie i przyjmowanie dokumentacji. Wchodzi tu w grę szereg instytucji, obowiązujących przepisów i formalności. Wszystko to wymaga znacznego uproszczenia. Biuro projektów w oparciu o zatwierdzone założenia powinno wykonać dokumentację działającą się pełną odpowiedzialnością z inwestorem. Inwestor powinien wy-

kładać przyjęcie opracowania dokumentacji, a przyjmując zamówienie do innych. Wybór ten nie zawsze jest zgodny z wagą inwestycji lub hierarchią potrzeb inwestorów. Stąd też celowe byłoby powołanie, podobnie jak się to czyni w odniesieniu do robót budowlano-montażowych, komisji rozdziału dokumentacji między biura projektowe. Instytucję taką można byłoby utworzyć przy istniejących komisjach rozdziału robót budowlanych lub odrębnie. Przy pomocy takich komisji można byłoby wpłynąć na bardziej równomierne obciążenie biur projektowych, słuszniejszy rozdział dokumentacji a także na skrócenie cykli projektowania i inwestowania.

Na przedłużanie okresów projektowania i jakości samych rozwiązań wpływa niedostateczna współpraca biur projektowych z biurami konstrukcyjnymi fabryk wytwarzających maszyny i urządzenia dla nowych lub modernizowanych zakładów. Najczęściej współpraca taka, praktycznie rzecz biorąc, nie istnieje. Powoduje to konieczność konstruowania niemal każdego nietypowego urządzenia czy aparatu od nowa, co przedłuża pracę, podwyższa koszty dokumentacji itd. Niezbędne jest więc zapewnienie takiej współpracy, przy której można by doprowadzić do tego, że wytwórcza urządzeń otrzymywałaby z biura projektowego rysunki gabarytowe urządzeń a rysunki konstrukcyjne i warstwały byłyby wykonywane w biurze konstrukcyjnym. Odciążyłoby to z jednej strony biura projektowe a z drugiej strony ułatwiłoby fabrykom wytworzenie zamówionych urządzeń w oparciu o rysunki wykonane przez konstruktorów znających wyposażenie swoich zakładów, warunki zaopatrzeniowe itd.

DOSTAWY I KOOPERACJA

Skrócenie cykli inwestycyjnych w przemyśle uzależnione jest w równie poważnym stopniu od odpowiedniego wyprzedzenia zamówień, jak również od zharmonizowania i terminowości dostaw maszyn i urządzeń. Można przytoczyć setki przykładów świadczących o złej a nawet bardzo złej sytuacji w tej dziedzinie. Trzeba wyraźnie powiedzieć, że niezależnie od konkretnych niedoborów, niedoświadczeń, trudności itd., powodujących opóźnienia lub brak kompletności — problem dostaw maszyn i urządzeń nie jest u nas jeszcze rozwiązywany pod względem organizacyjnym.

Obecnie obowiązki te ciążyą na inwestorze. Duża ilość dostawców, w tym i zagranicznych, różnorodność maszyn i urządzeń, przepisów związanych z ich zamówieniem i odbiorem, niedostateczne doświadczenie i słabość służb inwestycyjnych wielu przedsiębiorstw, przyczyny leżące po stronie producentów maszyn i urządzeń — wszystko to powoduje, że dostawy się opóźniają, są niekompletne i niedostateczne do harmonogramu robót budowlanych. Jedne przychodzą za wcześnie, większość jednak za późno.

Wszystko to uzasadnia, moim zdaniem, przyspieszenie prac nad zorganizowaniem instytucji generalnego dostawcy maszyn i urządzeń. Problem jest trudny, ale przynajmniej dla niektórych rodzajów inwestycji można go w czasie rozwiązać. Istnieje przecież u nas generalny dostawca całych zakładów przemysłowych, ale dla zagranicy. Dlaczego więc nie można byłoby zorganizować generalnego dostawcy maszyn i urządzeń dla kraju? Od ubiegłego roku istnieje u nas generalny dostawca surowców. Można by coś podobnego zorganizować dla szeregu innych agregatów.

Celowe byłoby również powołanie instytucji szefa montażu, który by nadzorował pracę przedsiębiorstwa montażowego, udzielał pomocy i kontrolował prawidłowość montażu. I tu znowu występuje zjawisko, że podczas gdy równocześnie z eksportem zakładów i urządzeń wysła się za granicę fachowców z przedsiębiorstw, które dane urządzenia wyprodukowały, dla kraju zasady tej się nie stosuje, a wydaje się, że byłoby to bardzo potrzebne — zwłaszcza przy montażach wielkich agregatów, przy których nie pracują przedsiębiorstwa specjalistyczne, takie jak np. Elektromontaż.

WYKONAWCY TEŻ NIE BEZ WINY

Odrębny rozdział należałoby poświęcić warunkom skrócenia cykli

Czy kompleksowe analizy będą sporządzane

MICHAŁ MALICKI

Najlepiej pomyślane metody zarządzania uspołecznionymi przedsiębiorstwami, prawidłowe zasady planowania, wysoko kwalifikowany personel i odpowiednie wyposażenie techniczne nie mogą jeszcze zapewnić gospodarce narodowej dobrych wyników i szybkiego tempa rozwoju, bez analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw i wykorzystania wniosków płynących z tej analizy.

Słuszne to założenie leżało u podstaw wydawanych rokrocznie instrukcji w sprawie planowania i sprawozdawczości, dało początek wielu zarządzeniom regulującym zasady analizy działalności gospodarczej.

Pomimo tego wyniki praktyczne w dziedzinie analizy gospodarczej są raczej skromne. Brak jest monograficznych opracowań — dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw — które można by uznać za godne naśladowania, brak również pełnowartościowych analiz branż i pionów organizacyjnych.

Jest przy tym rzecz bardzo charakterystyczna i interesująca, że w zasadzie problem analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw nie jest przedmiotem sporów. Wynika to bez wątpienia z przekonania, że w tej gałęzi wiedzy ekonomicznej można oprzeć się o istniejące bogate dorobek teoretyczny i doświadczenia, że nie ma poważniejszych wątpliwości czy luk wymagających przedyskutowania.

Pomimo tego, według zgodnej opinii, analizy gospodarcze sporządzane jako uzupełnienie planów, sprawozdań przedsiębiorstw, czy wreszcie analizy opracowywane według odrębnych uchwał Rady Ministrów, nie przedstawiały żadnej wartości.

Sprawa jest bardzo istotna i aktualna o tyle, że kolejno poświęcona tej sprawie uchwała Nr 486 Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 1959 r. przewiduje wydanie do końca listopada 1960 r. szczegółowych wytycznych ministerstwa w sprawie sporządzania analiz kompleksowych przedsiębiorstw. Uchwała ta była poprzedzona w latach ubiegłych szeregami innych uchwał i zarządzeń, dotyczących analizy działalności gospodarczej, określających dość szczegółowo i na ogół w sposób nie budzący większych wątpliwości obowiązki przedsiębiorstw.

Nie byłoby dobrze, gdyby postanowienia tej uchwały powiększyły rejestr słusznych, lecz niewykonanych aktów ustawodawczych. Aby tego uniknąć trzeba chyba dać odpowiedź na nasuwające się pytania, skąd biorą się trudności w praktycznym zastosowaniu przez przedsiębiorstwa zasad analizy gospodarczej.

Wydaje się, że podstawowa trudność wynika z braku postępu teorii

analizy gospodarczej i przystosowania jej do zmienionych warunków działalności przedsiębiorstw w gospodarce uspołecznionej, w powszechnym i często podświadomym przekonaniu, że w zasadzie metody analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw kapitalistycznych mogą być w pełni wykorzystane również w gospodarce socjalistycznej.

Przekonanie takie jest mylne. Sytuacja bowiem przedsiębiorstw prywatnych przy sporządzaniu analiz i przy wyciąganiu z niej praktycznych wniosków jest bez porównania łatwiejsza od sytuacji przedsiębiorstw uspołecznionych. Podstawowym celem działalności przedsiębiorstwa kapitalistycznego jest osiągnięcie maksymalnego zysku. Temu zasadniczemu celowi podporządkowana jest cała jego działalność. Zysk w prywatnym przedsiębiorstwie jest także generalnym sprawdzianem, daje każdemu pracownikowi całkowitą pewność, czy przeprowadzone przezeń operacje są mniej czy bardziej prawidłowe.

W przedsiębiorstwach uspołecznionych sytuacja przedstawia się odmiennie. Stosowanie przy analizie ekonomicznej generalnego kryterium zysku byłoby zbyt prymitywne, w wielu przypadkach byłoby wręcz fałszywe. W przedsiębiorstwach, w których wytwarzane są np. artykuły, których cena nie pokrywa kosztów produkcji, należałoby przy przyjęciu zysku jako jedynego prawidłowego kryterium oceny ich ilość w miarę możliwości ograniczać. A przecież państwo uznaje produkcję tych artykułów za pożądaną, przyznając przedsiębiorstwom specjalne środki w formie dotacji przedmiotowych czy podmiotowych. Poza tym samo pojęcie zysku w gospodarce socjalistycznej ma nieco odmienną treść. W rozliczeniach przedsiębiorstw uspołecznionych i w stosowanej terminologii utrzymane zostało wprawdzie to określenie, ale właściwie ma ono inne znaczenie niż w przedsiębiorstwach prywatnych. W tych przypadkach, w których państwo traktowane jest jako właściciel, należałoby raczej akumulację traktować jako odpowiednik zysku przedsiębiorstw prywatnych. Zmiana taka i przyjęcie akumulacji jako właściwego kryterium analizy gospodarczej zmienia nieco punkt widzenia na prowadzone operacje gospodarcze, ale nie tylko nie usuwa do tychczasowych wątpliwości, ale wywołuje dodatkowe.

Przyjęcie zamiast zysku akumulacji jako podstawowego kryterium analizy nie zmienia faktu, że istnieje, a ściślej mówiąc istniał od czasu ostatnio przeprowadzonej reformy cen zaopatrzeniowych przedsiębiorstw deficytowe, które musiały otrzymywać dotacje budżetowe zapewniające im utrzymanie

równowagi finansowej. Wyciąganie właściwych wniosków z analizy przy przyjęciu za podstawę akumulacji musiałoby również prowadzić do ograniczenia ich działalności, a nawet do likwidacji. Wniosek taki, byłby oczywistym nonsensem wobec faktu, że do kategorii przedsiębiorstw deficytowych zaliczała się znaczna część zakładów przemysłu wydobywczego, ciężkiego, maszynowego. Wątpliwe jest również czy zniknie całkowicie kategoria przedsiębiorstw deficytowych nawet po reformie cen zaopatrzeniowych. Równocześnie kryterium akumulacji w zupełności wyjątkowym i oczywiście fałszywym świetle postawiłoby przedsiębiorstwa przemysłowe spirytusowego i tytoniowego, zapewniające wyjątkowe wpływy dla budżetu państwa.

Akumulacja mogłaby wówczas tylko być przyjmowana jako miernik sprawnego działania przedsiębiorstwa, gdyby w naszej gospodarce ceny kształtowały się zgodnie z prawem popytu i podaży, gdyby tym samym prawem podporządkowany został częściowo system płac, gdyby wreszcie rentowność poszczególnych działów i gałęzi gospodarki decydowała o intensywności procesów inwestycyjnych.

Ani zysk ani akumulacja nie mogą więc być potraktowane jako generalne kryterium dla analizy działalności gospodarczej uspołecznionych przedsiębiorstw. Nie znaczy to, że nie można ich zastosować dla niektórych branż czy niektórych kategorii zakładów. Trudności związane z ustaleniem nie budzącej wątpliwości metody oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstw i poszukiwanie bardziej doskonałego kryterium od zysku czy akumulacji były z kolei powodem wysunięcia propozycji, zmierzających do potraktowania tzw. produkcji czystej jako najbardziej istotnego przejawu działalności przedsiębiorstw. Również i w tym przypadku jednak powstają obiektywne wyniki, z faktu, że w głównych składnikach produkcji czystej, tzn. zysku w placach i w akumulacji, znajdują wyraz te wszystkie mankamenty aktualnie stosowanego systemu cen i plac, które nie pozwoliły na posługiwanie się kryterium zysku czy akumulacji.

Nie wymaga chyba argumentów odrzucenie również najbardziej prymitywnego miernika w postaci produkcji towarowej czy globalnej.

W braku ogólnego nie budzącego wątpliwości sprawdzianu działalności gospodarczej, uspołecznione przedsiębiorstwa przyjęły za wskaźnik wykonania planu. Kryterium to dla doraźnych potrzeb przedsiębiorstwa musi być uznane dotychczas za wystarczające. Jeśli jednak stawia się analizie ekonomicznej

UPRZEMYSŁOWIENIE POLSKI w latach 1961 - 1965

Opracowanie projektu planu narodowego na lata 1960 - 1965 dobiega końca. Plan ten przyniesie dalszy rozwój podstawowych dziedzin naszej gospodarki i wpłynie równocześnie na dalsze przeobrażenia przestrzenne poszczególnych regionów, miast, osiedli. O rozmiarach tych przeobrażeń świadczą projektowane inwestycje w przyszłym pięcioletniu, na które będzie wydatkowane około 560 mld zł, z czego na inwestycje przemysłowe przeznaczono prawie 219 mld zł.

Rekonstrukcja, modernizacja i rozbudowa zakładów będzie towarzyszyła budowie ok. 200 nowych ważnych obiektów przemysłowych oraz modernizacji i rozbudowie ok. 700, jak również budowa około 150 nowych większych zakładów przemysłu terenowego i spółdzielczego.

Przyjęcie generalnej tezy zmniejszenia dysproporcji ekonomicznych między poszczególnymi województwami i regionami — zdecydowało o koncepcji rozmieszczenia zakładów w przyszłej 5-lacie.

Głównymi przesłankami tej koncepcji są:

- Ograniczenie dużych inwestycji przemysłowych w wielkich miastach do zakładów typu usługowo-zaopatrzeniowego.
- Zwrócenie szczególnej uwagi na lokalizowanie zakładów w miastach średnich i mniejszych, posiadających podstawowe wymogi lokalizacyjne (kole, energię elektryczną, wodę, wolne tereny pod zabudowę).
- Zbliżenie zakładów przemysłowych do zaplecza surowcowego i rynków zbytu.

wództw, a jednocześnie stawia wymogi pod adresem rozmieszczenia przemysłu — jest rolnictwo. Znalazło ono odpowiednie powiązanie z przemysłem poprzez budowę lub rozbudowę obiektów bezpośrednio mających wpływ na rozwój rolnictwa, jak przemysł maszynowy i przemysł chemiczny, przemysł rolnospożywczy oparty o bazę surowców rolniczych itd.

Postawiony program dla przemysłu maszynowego 3-krotnego zwiększenia produkcji maszyn, narzędzi i urządzeń rolniczych w 1965 r. w stosunku do 1959 r. — będzie realizowany poprzez doświadczone załogi fabryk Ursusa, Plocka, Staloleki, a ponadto przez 13 zmodernizowanych i rozbudowywanych zakładów przemysłu terenowego, zgodnie z uchwałą Nr 402/59 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dn. 1/X.1959. Większość tych zakładów jest zlokalizowana w województwach wybitnie rolniczych, a więc woj. lubelskim, poznańskim, krawskim, wrocławskim, łódzkim.

Również przemysł chemiczny, produkujący nawozy sztuczne dla rolnictwa, będzie poważnie rozbudowany. Wystarczy podać, że na rozbudowę zakładów przemysłu azotowego w Tarnowie, w Dworach Kosińskich, w Kędzierzynie w latach 1961-1965 przeznaczono 6,5 mld zł. Ponadto projektuje się rozpoczęcie budowy nowej fabryki związków azotowych. Jednocześnie zwiększona baza surowcowa pochodzenia rolniczego będzie przerabiana w nowych dodatkowo wybudowanych zakładach przemysłowych. Lokalizacja

nego ulepszać jednocześnie rejonizację zakładów.

Podane tu przykłady świadczą, że między produkcją przemysłową a produkcją rolniczą musi istnieć ścisła koordynacja i kooperacja w projektowaniu i wdrożeniu, zamierzeniach, jak również w ich realizacji na co dzień. Równoległe z aktywizacją miast i miasteczek poprzez budowę nowych i rozbudowę istniejących zakładów przemysłowych — będzie postępować aktywizacja zaplecza miasta — jakim jest teren wsi, zwłaszcza dzięki unowocześnieniu form produkcyjnych, organizacji usług i rozwijaniu urządzeń socjalno-kulturalnych, usprawnieniu komunikacji.

Ilustrowane przykładowo punkty styżne wzajemnie warunkujących się działań produkcyjnych jakimi są przemysł i rolnictwo, nie wyczerpują pełnego programu inwestycji tych działań na lata 1961-1965, ani też nie obrazują kompleksowego planu rozwoju poszczególnych województw. Załączona mapka*) unaczynia plastycznie, gdzie będą budowane lub rozbudowywane zakłady kluczowe, przy czym należy wyjaśnić, że skromne słowo rozbudowa oznacza w tym przypadku często więcej niż budowa nowego zakładu, zarówno co do wielkości zakładów jak i przyrostu produkcji czy zatrudnienia.

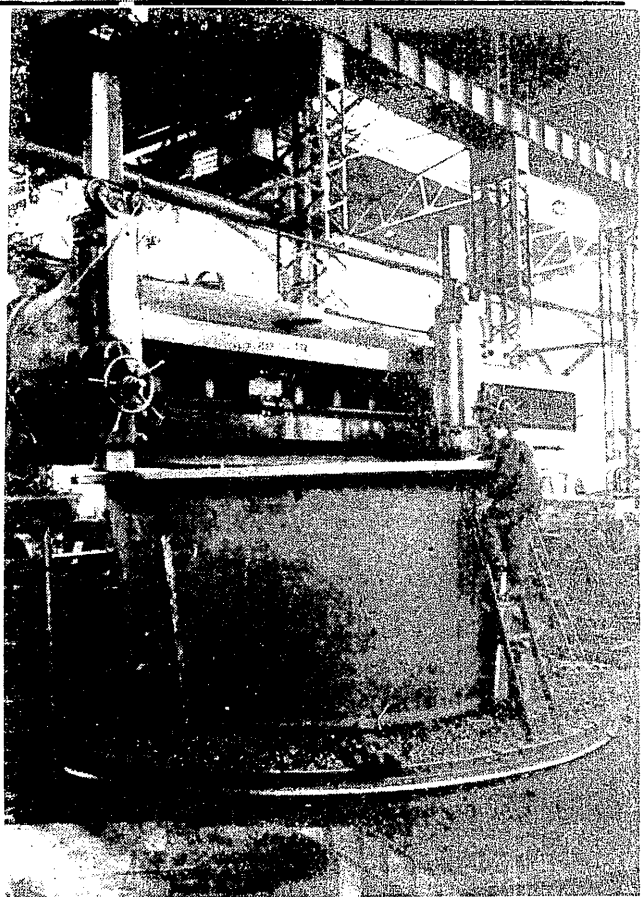
Naniesione na tę samą mapę zakłady przemysłu terenowego (o nakładach inwestycyjnych przewyższających 1 mln zł) — obrazują miasteczka, które wymagały aktywizacji i posiadają w zasadzie najniższy procent zatrudnionych w przemyśle w stosunku do ogółem zatrudnionych. Budowa nowych zakładów przemysłu terenowego w przyszłym planie 5-letnim przede wszystkim została przewidziana tam, gdzie występuje baza surowcowa, lub też zachodzi możliwość kooperacji z zakładami przemysłu kluczowego. Stąd też i lokalizacja zakładów tego przemysłu wymagała wnikliwej analizy przez władze terenowe z udziałem doradców przedstawicieli władz centralnych w odniesieniu niemalże do każdego tytułu inwestycyjnego.

Jakkolwiek w samej lokalizacji zakładów terenowych mogą być wprowadzone, jeszcze poprawki i niewielkie uzupełnienia, to w oparciu o dotychczasowe wstępne ustalenia można powiedzieć, że około 150 miasteczek otrzyma nowe zakłady produkcyjne przemysłu terenowego (poza pionem przemysłu materiałów budowlanych).

Wykonanie tak dużego programu inwestycyjnego musi być odpowiednio zabezpieczone od strony organizacyjno-wykonawczej, materiałowej, dokumentacyjnej itp. Nakłada to nowe poważne zadanie na wojewódzkie i powiatowe rady narodowe.

Z. CHMIELEWSKI

*) patrz str. 1



wych do zaplecza surowcowego i rynków zbytu.

- Zmniejszenie do minimum kosztu budowy zakładów, jak również obniżenie kosztów ich eksploatacji.
- Wykorzystanie w miarę możliwości skupisk wykwalifikowanej siły roboczej.

Po raz pierwszy dokonano w Komisji Planowania przy Radzie Ministrów próby szczegółowego skoordynowania rozmieszczenia nowych zakładów terenowych i przemysłu spółdzielczego z propozycjami lokalizacyjnymi przemysłu kluczowego pod kątem kierunków rozwoju poszczególnych branż, asortymentów produkcyjnych, wykorzystania istniejących pomieszczeń, siły roboczej itp.

W świetle tych przesłanek zaprojektowane rozmieszczenie przyszłych zakładów przemysłu kluczowego i terenowego, spowoduje zmianę mapy uprzemysłowienia kraju w sensie stworzenia nowych rejonów przemysłowych zmieniających zasadniczo dotychczasowy charakter gospodarki niektórych obszarów, a w szczególności:

- 1) zasadnicze poprawienie struktury zatrudnienia w wielu średnich miastach i stworzenia im właściwych funkcji rozwojowych,
- 2) zaktywizowanie przez przeniesienie terenów małych miasteczek, których pozostawienie wyłącznie przy funkcjach administracyjnych i usługowych groziło im agonią gospodarczą.

Drugim działem gospodarki, który wstępuje na kierunek rozwoju województwa, a jednocześnie stawia wymogi pod adresem rozmieszczenia przemysłu — jest rolnictwo. Znalazło ono odpowiednie powiązanie z przemysłem poprzez budowę lub rozbudowę obiektów bezpośrednio mających wpływ na rozwój rolnictwa, jak przemysł maszynowy i przemysł chemiczny, przemysł rolnospożywczy oparty o bazę surowców rolniczych itd.

tych zakładów została ustalona w oparciu o analizę, wykazującą największe rejonu upraw i najwyższe nadwyżki produktów rolnych. Między innymi tak zlokalizowana została rolnicza konopna w Hrubieszowie, cukrownia w Werbkowicach pow. Hrubieszów, zakład przemysłu ziemniaczanego w Łomży. Dotychczas surowce te były przewożone do daleko oddalonych zakładów, obciążając transport kolejowy i podnosząc jednocześnie koszt produkcji.

Szeroko zakreślony program dalszej elektryfikacji wsi — umożliwił mechanizację robót gospodarczych, ale dla realizacji tego programu są niezbędne dodatkowe elektrownie oraz wyroby elektrotechniczne, transformatory, aparatura trakcyjna itd. Dla tych celów będzie wybudowana nowa fabryka wyrobów izolacyjnych w Sanoku oraz rozbudowana fabryka porcelany elektrotechnicznej w Boguchwale koło Rzeszowa.

Istotne zadanie w przyszłej pięcioletniej, to prowadzenie robót wodno-melioracyjnych, a zwłaszcza melioracji szczegółowych. Przewidziane nakłady inwestycyjne w kwocie ok. 18 mld zł na melioracje — mają między innymi zabezpieczyć odpowiednią bazę paszową dla hodowli. Przykładowo, w jednym tylko województwie białostockim w ramach melioracji szczegółowych będzie wykonane ok. 7 tys. ha nowych drenów gruntów ornych, ok. 14 tys. ha odbudowy drenów gruntów ornych i 95 tys. ha melioracji nowych na użytkach zielonych. Oczywiście ten wielki program melioracyjny wymaga między innymi zabezpieczenia odpowiedniej ilości sączków drenarskich. W przyszłej pięcioletniej skoordynowany program melioracyjny z zadaniami przemysłu ceramicznego

TEMPO WZROSTU a HANDEL ZAGRANICZNY

O wielki drobny eksport

TADEUSZ CHĘCIŃSKI

Wytczne do planu na lata 1961-1965 przewidują, że w tym czasie znacznie „rosnąć” import i eksport. Wzrost eksportu my pokryje eksportem. Nierozwiązanie tego problemu mogłoby stać się przeszkodą w realizacji postulatów tempa uprzemysłowienia kraju, podniesienia na wyższy poziom techniczny produkcji rolniczej, podniesienia stopy życiowej społeczeństwa.

Wykluczając więc z góry rozwiązanie, idące w kierunku zmniejszenia importu — trzeba skoncentrować się na problemie znalezienia sposobu dla ilościowego i wartościowego zwiększenia eksportu. Przy czym, wobec utrzymującej się na rynkach zagranicznych dobrej na ogół koniunktury i związanego z tym popytu na różnorodny rodzaj towarów — handel zagraniczny, z wyjątkiem pewnych grup towarowych, jak np. artykułów rolnospożywczych, nie napotyka na większe trudności zbytu. Punkt ciężkości leży więc obecnie po stronie produkcji i dostaw masy towarowej. Można powiedzieć, że problem aktywizacji eksportu równoznaczny jest w naszych warunkach z aktywizacją produkcji na eksport.

Szukając możliwości zwiększenia produkcji nadającej się na eksport, nie można pominąć szeroko pojętej drobnej wytwórczości, obejmującej produkcję państwowego przemysłu terenowego, zakładów zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielni Pracy, Związku Spółdzielni Spożywców „Społem”, Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, CRS „Samopomoc Chłopska”, rzemiosła i przemysł prywatnego. Bliższa analiza potencja-

lu produkcyjnego tej części naszej gospodarki oraz stopnia wykorzystania produkcji dla celów eksportu wykazuje, że istnieją tu bardzo poważne rezerwy, których wykorzystanie i uruchomienie może dać setki milionów złotych dewizowych. O poważnych rezerwach, tkwiących w niewykorzystaniu dla celów eksportu potencjału produkcyjnego, mówi chociażby zestawienie dwóch liczb: wartość globalnej produkcji towarowej drobnej wytwórczości ma wynieść w br. ok. 57 mld zł (w cenach zbytu), przy przewidywanym w okresie budowy planu na rok bieżący eksportu ok. 1,5 mld zł obiegowych. A więc zaledwie 2,6% produkcji przeznaczona jest na eksport.

Zabiegi czynione ostatnio w kierunku zwiększenia aktywności eksportowej tych gałęzi produkcji przyniosły w I półroczu r. b. niewielką poprawę w stosunku do planu, gdyż przy globalnej wartości produkcji towarów wytworzonych w tym okresie w sektorze uprzemysłowienia wynoszącej nieco ponad 24 mld zł — dostawy eksportowe osiągnęły wartość ok. 775 mln zł, czyli 3,2%. W przeliczeniu na wartość dewizową odpowiednio liczby wynoszą: plan na rok bieżący całej drobnej wytwórczości ok. 92 mln zł dew., wykonanie w I półroczu ok. 48 mln zł dew., czyli ok. 51%.

PRZEMYSŁ TERENOWY

Największe możliwości aktywizowania produkcji na cele eksportowe istnieją w państwowym przemyśle terenowym. Wskazuje na to dość znaczny wzrost produkcji eksportowej — z 240 mln zł (w cenach zbytu)

Istnieje na ogół przekonanie, że w zwiększeniu obrotów artykułami przemysłowymi ważną rolę odgrywa m. in. poprawa zaopatrzenia rynku w te artykuły. Słuszność tej opinii jest jednak niekiedy kwestionowana ze względu na fakt, że układ relacji cen pomiędzy wieloma artykułami przemysłowymi i żywnościowymi nie sprzyja oszczędności tej ostatniej, dla zdobywania środków na zakup artykułów przemysłowych. Ponadto zaś można się niekiedy spotkać z opinią, że możliwości wzrostu obrotów artykułami przemysłowymi będą przez dłuższy jeszcze czas ograniczone w wyniku nie dość wysokiego, ogólnego poziomu dochodów ludności.

Dla wyjaśnienia tych wątpliwości pożądaną się przeto wydaje rozpatrzenie zmian w kształtowaniu obrotów artykułami przemysłowymi na konkretnym przykładzie chociażby warszawskiego przedsiębiorstwa MHD artykułami gospodarstwa domowego. Na kształtowanie obrotów tymi artykułami w okresie ostatnich lat wywarło bowiem szczególne wpływy szersze wprowadzenie na rynek wielu nowych, nie wytwarzanych dotychczas, w większej ilości wyrobów. A ponadto, podkreślenia wymaga fakt, że większość artykułów „długodurkich” produkowana jest z krajowych surowców, co stwarza szczególnie korzystne warunki rozszerzenia ich produkcji.

Dowodem może być fakt, że obecnie istniejącego popytu na artyku-

kazuje ostatnia wystawa w CDT bynajmniej nie wykorzystujemy jeszcze możliwości produkcji z tworzyw sztucznych, a tym samym i możliwości rozszerzenia obrotów wyrobami przemysłowymi.

Szczegółowe podkreślenia wymaga fakt, że często luki w zaopatrzeniu rynku warszawskiego, a zapewne i niektórych innych rynków miejskich wiąże się nie tylko z nie dość wysokim poziomem produkcji. Pewien wpływ na powstawanie braków asortymentowych artykułów przemysłowych wywiera też administracyjny tryb rozdziału wielu ważnych wyrobów przemysłowych pomiędzy miasto i wieś oraz poszczególne regiony kraju. Przyjęte bowiem klucze rozdziału nie zawsze odpowiadają aktualnym potrzebom. Na niektórych terenach tworzą się więc nadwyżki

Zmiana struktury obrotów

JANUSZ NIKLEWICZ

kuly przemysłowe trwałego użytku nie można w pełni zaspokoić nawet na terenie nieźle stosunkowo zaopatrzonej Warszawy.

W okresie letnim odczuwany np. jest z reguły poważny brak lodówek wszelkich typów. Nawet drogie lodówki radzieckie „Zit” do zeszłego roku nie cieszące się zbyt wielkim popytem, obecnie są rozchwytywane. Każda bieżąca dostawa zostaje natychmiast rozprzedana. Według przybliżonej oceny sam tylko rynek warszawski zdolny byłby w tym sezonie „wchłoniąć” ok. 10 tys. lodówek wszelkich typów, co mogłoby dać dodatkowy obrót ok. 40 mln zł. Podobnie rzecz ma się z odkurzacami, których można by sprzedać również poważne ilości. Odczuwa się także poważne braki w zaopatrzeniu w magnetyfony, których można na warszawskim rynku sprzedać parokrotnie więcej niż obecnie, adaptery, elektryczne maszyny do golenia, wyroby z emalii, wanny, umywalki itd. Również takie artykuły z tworzyw sztucznych jak talerze, gąbki, materace, a szczególnie wykładzina podłogowa są stale jeszcze tzw. „atrakcyjnymi” artykułami, często bezskutecznie poszukiwanymi na warszawskim rynku. To samo można powiedzieć o naczyńiach emaliowanych, które nie zawsze mogą być zastąpione przez naczynia aluminiowe. Godne uwagi jest przy tym, że jak wy-

towarów, których dotkliwe braki odczuwa się np. w Warszawie i odwrotnie.

Ilustracją tego zjawiska może być fakt, że warszawskie przedsiębiorstwo MHD Artykułami Gospodarstwa Domowego zakupiło w r. ub. w hurtowniach pozawarszawskich (miejscowych i wiejskich) towary wartości ok. 100 mln zł. Nie należało przy tym do wyjątków spowodowanie z odległych PZGS (Powiatowe Zarządy Gminnych Spółdzielni), takich artykułów jak lodówki, telewizory, elektryczne maszyny do szycia, importowane nakrycia stołowe itp. Zrozumiałe jest, że tego typu przerzuty doręczycy organizowane z inicjatywą poszczególnych przedsiębiorstw nie rozwiązują problemu złej dystrybucji w skali krajowej. Można więc powiedzieć, że podział masy towarowej według sztywnego klucza nie tylko opóźnia cykl obrotu towarowego, podraża koszty obrotu, niepotrzebnie angażuje środki transportowe i wpływa na niszczenie towarów, ale również hamuje rozwój obrotów artykułami przemysłowymi.

Specjalnego podkreślenia wymaga również fakt, że na tych odcinkach obrotu artykułami przemysłowymi, gdzie wyraźnie odczuwa się przewagę podaży nad popytem brak chętnych do nabycia danych towarów wcale nie jest tak bezapelacyjny jak by się to na pozór wydawało.

SPÓŁDZIELCZOŚĆ PRACY

W porównaniu z przemysłem terenowym ta gałąź wykazuje blisko dwukrotnie wyższą produkcję — ok.

Władowo np., że o ile do 1959 r. popyt na wszelkie typy telewizorów był stosunkowo duży, to obecnie zainteresowanie telewizorami o małym, 14-calowym ekranie wydawnie zmalało. Nie wiąże się to jednak zupełnie z osiągnięciem jakiegoś wydatniejszego stopnia wyposażenia gospodarstw domowych w telewizory. Ilość bowiem rodzin nie posiadających jeszcze telewizorów zarówno w Warszawie jak i w województwie warszawskim kilkakrotnie przewyższa roczną zdolność produkcyjną Warszawskich Zakładów Telewizyjnych. Obecna jednak różnica pomiędzy ceną telewizorów z małym ekranem (14 cali), a telewizorów z ekranem 17-calowym nie jest dość wydatna, aby zachęcała do kupna tych pierwszych. Przeprowadzone na terenie Warszawy przez MHD, badania wykazują przy tym, że w przypadku gdyby cena telewizorów 14-calowych mogła być obniżona do 4 tys. zł, to można by ich sprzedawać w Warszawie, w pierwszym okresie po ok. 5 tys. szt. miesięcznie, czyli więcej niż sprzedano telewizorów na przestrzeni całego 1959 r. Oznacza to, że przy wydatniejszej obniżce cen wzrost obrotów tym artykułem będzie tak znaczny, że w sumie wydatki ludności na ten artykuł nie tylko nie zmniejszą, ale nawet poważnie wzrosną.

Również sprzedaż aparatów radiowych, jak wykazują obserwacje rynku warszawskiego jest poważnie hamowana głównie przez dwa czynniki: nie zawsze zadowalającą ich jakość (niekiedy trudno jest wybrać w sklepie jeden przynajmniej aparat pracujący bezbłędnie) i wysokie, jak na możliwości płatnicze gorzej sytuowanych rodzin, ceny. Zrozumiałe jest, że na przyszłość dalsze obniżenie cen telewizorów czy radiodiodobników stoją koszty produkcji. Pamiętać jednak należy, że każdy radiodiodobnik zwiększa wpływ z tytułu opłat radiofonicznych o 180 zł rocznie, a każdy telewizor o 540 zł rocznie.

Ceny są też przeszkodą w dalszym wzroście obrotów porcelaną, kryształami i niektórymi wyrobami z tworzyw sztucznych. Jeżeli zjawiska tego rodzaju, dostrzegane są na rynku warszawskim, tj. na terenie, gdzie zarobki kształtują się na ogół biorąc powyżej przeciętnej krajowej, to znacznie większe rozmiary muszą one przybrać w innych okręgach, gdzie dochody ludności kształtują się stosunkowo niżej. Slusność tej tezy potwierdza żywa reakcja rynku warszawskiego na wszelkie rozszerzenia i udogodnienia zakupów ratalnych.

Po ostatnim zarządzeniu Ministra Handlu Wewnętrznego o wprowadzaniu do sprzedaży telewizorów o ekranie 17 i 21 cali popyt na nie wzrósł w sierpniu prawie o 200%. Zwiększyły się również obroty kryształami i porcelaną, które można obecnie kupować na raty. Całość obrotów artykułami gospodarstwa domowego objętymi sprzedażą ratalną wzrosła po ostatnim formalnym udogodnieniu sprzedaży ratalnej o około 100%.

Wydaje się, że, że można by jeszcze zwiększyć obroty w sprzedaży ratalnej, jeżeli rozszerzyłoby się sięć punktów ORS. Dotychczasowa ich ilość jest bowiem nadal niedostateczna.

Żywa reakcja rynku na udogodnienia w zakupach ratalnych wskazuje, że jakim trudem nawet to lepiej sytuowane środowisko warszawskie gromadzi środki na zakup artykułów przemysłowych.

Pewne efekty, jeżeli chodzi o ożywienie sprzedaży niektórych artyku-

łów rozprowadzanych przez warszawskie przedsiębiorstwo MHD Art. Gospodarstwa Domowego, dają też odpowiednio przeprowadzone kampanie reklamowe. Przykładem może tu być chociażby kampania prasowa o sprzedaży narzędzi rzemieślniczych, która przyniosła trzykrotny wzrost obrotów w jednym sklepie. Obawiać się jednak należy, że podjęcie na szerszą skalę akcji reklamowych nie będzie w najbliższym czasie możliwe. Przedsiębiorstwo nie jest w stanie wygospodarować na ten cel poważniejszych środków. Zdecydowana większość zysków brutto idzie na tzw. koszty stałe, wymagające raczej zwiększenia, wydatki na płace personelu (2% od obrotu), czynsze, transport itp. Konstrukcja zaś kosztów w przedsiębiorstwach podległych budżetowi terenowemu jest zawsze na granicy wytrzymałości. Coraz trudniej wygospodarować można luzy finansowe, które można by przeznaczyć na reklamę.

*

Ostatecznie stwierdzić należy, że konkretne przykłady wskazują, iż istnieją poważne możliwości rozszerzenia obrotów artykułami przemysłowymi. Wymaga to jednak wielokierunkowego, przemyślanego działania, poczynając od właściwego ukształtowania profilu produkcji, jakości wyrobów i organizacji dystrybucji poprzez elastyczną politykę cen, organizację sprzedaży, intensywną reklamę itp.

JANUSZ NIKLEWICZ

Inwestycje i wydajność w przemyśle lekkim

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

i gatunków surowca. Jest to zaś najważniejsze źródło oszczędności dewizowych w tym przemyśle. Bez modernizacji przedalni byłoby niemożliwe zwiększenie wydajności i równomierności przędzy. Automatyzacja tkalni byłaby ze swej strony nieopłacalna bez zmniejszenia częstotliwości zrywów wątków i osnowy: tkacz nie mógłby obsługiwać większej ilości krosien niż na tkalni mechanicznej, a ilość odpadów powiększyłaby się.

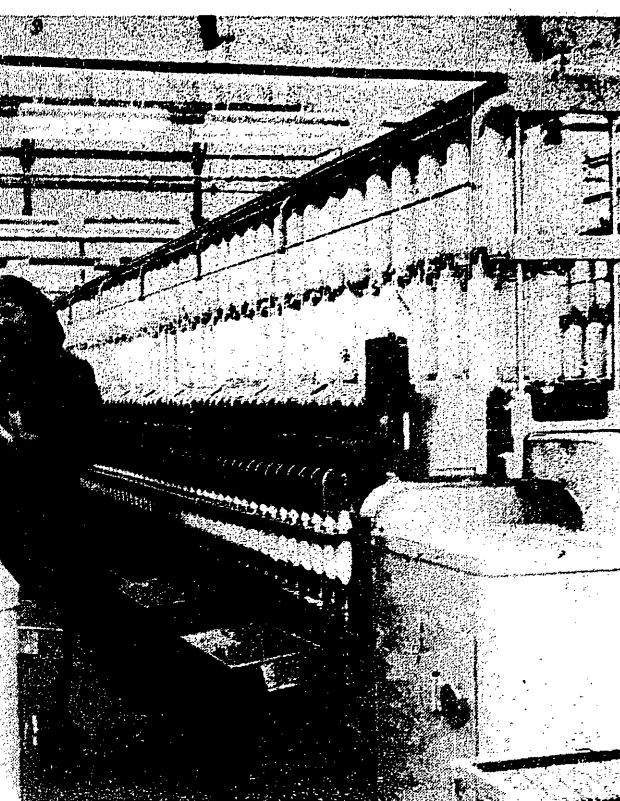
Trzecim motywem programu modernizacji jest stopniowe (choć nie zbyt jeszcze wydatne) zmniejszanie wskaźnika zmianowości. Trzecia zmiana w przemyśle zatrudniającym wysoki odsetek kobiet winna być w perspektywie likwidowana. To są wymogi społeczne, którym inne racje ekonomiczne (i również społeczne) przeciwstawiają swój punkt widzenia: przedwczesna likwidacja zmiany trzeciej zastrzyłaby problem zatrudnienia, a nowoczesne maszyny instalowane we włókiennictwie powinny być jak najintensywniej eksploatowane ze

względem na ich szybkie starzenie się „moralne”.

Dlatego dla umożliwienia poważnego zmniejszenia wskaźnika zmianowości na starych maszynach przedalniczych (z 2,85 na około 2,0) trzeba utrzymać go na maszynach nowoczesnych, wydajnych. Średni wskaźnik zmianowości w przedalnicach spadnie w rezultacie o około 12%.

Istniejąca dotychczas dysproporcja pomiędzy przeciążeniem przedalnic i wolnymi mocami w tkalniach zostanie usunięta zarówno przez rozbudowę mocy przedalniczych jak i przez pełniejsze wykorzystanie mocy tkalni (inwestycje modernizacyjne będą tu przebiegały w wolniejszym tempie).

Czwartym motywem programu modernizacji jest obniżka kosztów wytwarzania. Inwestycje modernizacyjne przyniosą, wobec zacofania technicznego włókiennictwa, nadzwyczaj szybkie i wysokie efekty w kosztach własnych. Oblicza się, że cały program inwestycji przemysłu włókienniczego (jak i pozostałych gałęzi przemysłu lekkiego), obejmujący w 63% nakłady na maszynę, a w 37% nakłady na roboty



budowlano-montażowe (głównie roboty modernizacyjne, adaptacyjne, zastępcze), — zostanie pokryty przez sumę obniżki kosztów produkcji uzyskaną w tym okresie (głównie dzięki modernizacji). Stwarza to lepszą podstawę dla niezbędnych obniżek cen, podniesienia, słabej jak dotychczas, opłacalności eksportu itd. Ważnym aspektem oszczędności na kosztach własnych jest skoncentrowanie jej, efektów na kosztach materiałowych (około 3/4 sumy obniżki). Posiada to duże znaczenie dla oszczędności importowanych surowców.

Wszystko to nie oznacza, że należałoby poniechać lepszego dostosowania istniejącego programu modernizacji do zadań wzrostu produkcji i do sytuacji na rynku pracy.

Dalsze prace powinny zmierzać m. in. do pełnej synchronizacji w kolejnych latach przyszłego 5-lecia, harmonogramu wprowadzania nowych maszyn w poszczególne ogniwach produkcji włókienniczej z planami wzrostu produkcji i zmian w jej strukturze. Zwiększa tempo rekonstrukcji tkalni powinno być dostosowane do możliwości zaopatrzenia w przędzę. Należałoby szukać możliwości na tym odcinku

przerobu usługowego dla zagranicznego odbiorcy. W przeciwnym razie automatyzacja tkalni byłaby bezcelowa.

Istnieje pilna potrzeba opracowania planu zagospodarowania powierzchni produkcyjnych zwolnionych na skutek modernizacji w nadmiarze w stosunku do potrzeb dzierżawstwa. Powstaje tu rezerwa, której w ramach samego przemysłu włókienniczego nie będzie można wykorzystać. To samo odnosi się do oddziałów przygotowawczych i urządzeń usługowych istniejących przy dotychczasowych tkalniach, które po przedstawieniu na produkcję dzierżawską nie będą wykorzystane.

Wolne powierzchnie i wolne ręce do pracy tworzą przesłanki do opracowania planów produkcyjnych: otwierają się i tu możliwości dla przemysłu odzieżowego, rolnospożywczego i drobnego. Te trudne zagadnienia nie zostały jeszcze opracowane. Istnieje pilna potrzeba uzupełnienia planu 5-letniego głębszymi opracowaniami regionalnymi tak, aby przypływ nowych liczących roczników do pracy nie zaskoczył nas nieprzygotowanymi.

STANISŁAW KUZIŃSKI

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA ELEKTRYCZNEGO ZA SZKODY I NIESZCZĘŚLIWE WYPADKI SPOWODOWANE URZĄDZENIAMI ELEKTRYCZNYMI

W wydanym ostatnio zeszycie II z 1960 r. urzędowego zbioru pł. „Orzecznictwo Sądu Najwyższego” ogłoszone zostało ciekawe orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 23 sierpnia 1958 r. nr 4 CR 133/58, dotyczące odpowiedzialności przedsiębiorstwa elektrycznego za wypadek spowodowany uszkodzoną siecią elektryczną.

Jerzy M., jadąc w godzinach wieczornych na motocyklu ulicą Majakowskiego w P. wjechał na zwisającą drut od oświetlenia elektrycznego, na skutek czego doznał poważnych obrażeń ciała i stał się kaleką.

W związku z tym wypadkiem, Jerzy M. wytoczył proces Zakładom Energetycznym Okręgu Zachodniego — Zakład Sieci Elektrycznej w P., domagając się zasądzenia na jego rzecz tytułem odszkodowania 27.907 zł wraz z odsetkami i kosztami procesu.

Sąd Wojewódzki w P. powołał do sądu w całości uwzględnić, ustalając poprzednio, że już na kilka dni przed wypadkiem była zerwana linka nośna od lampy ulicznej i zerwanie to było widoczne. Mimo, iż przez to sieć z lampą obniżyla się i przejeżdżając autobusy zaczęły o zwisającą linkę, awarii nie usunęło wskutek niedostatecznej kontroli linii, w szczególności przez kontrolera Józefa K.

Bożwane Zakłady wniosły skargę rewizyjną od wyroku Sądu Wojewódzkiego, domagając się zmiany tego wyroku i oddalenia powództwa na tej podstawie, że sieć elektryczna uległa zerwaniu wskutek uderzenia przejeżdżającego pojazdu w słup i pochylenia go, a zatem z winy osoby trzeciej, w związku z czym pozwane Zakłady zgodnie z art. 9 ustawy elektrycznej za wypadek nie odpowiadają.

Sąd Najwyższy, po rozpoznaniu sprawy, wspomnianym wyżej orzeczeniem skargę rewizyjną Zakładów Energetycznych oddalił, wypowiadając następujący pogląd prawny:

O wyłącznej winie osoby trzeciej, zważając na odpowiedzialność przedsiębiorstwa elektrycznego od odpowiedzialności za szkody może być mowa tylko wówczas, gdy jedynie zachowanie się tej osoby, i to zwinione, spowodowało wypadek. Nie zachodziłaby zatem wyłączna wina osoby trzeciej w rozumieniu art. 9 ustawy elektrycznej, jeżeli winne są również zakład elektryczny lub osoba, za które on odpowiada.

Znacząco, że odpowiedzialność przedsiębiorstwa elektrycznego nie zachodzi, gdy, zostając wyznaczona nie tylko winie osoby trzeciej, ale również brak jakiegokolwiek winy własnej oraz wyłączny związek przyczynowy między zachowaniem się osoby trzeciej a wypadkiem.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„Zgodnie z art. 9 ustawy elektrycznej za szkody i nieszczęśliwe wypadki spowodowane urządzeniami elektrycznymi odpowiada przedsiębiorstwo elektryczne. Przepis ten wprowadzający wzmożenie odpowiedzialności, oparte na odmiennym od zasady winy zasadzie ryzyka, ma swe uzasadnienie w tym, że chodzi o zapewnienie interesu pokrzywdzonego i sprawiedliwy rozdział ryzyka.

Od wzmożonej odpowiedzialności za skutek przedsiębiorstwo elektryczne może się uchylić tylko wówczas, gdy udowodni, że wypadek nastąpił z winy poszkodowanego lub osoby trzeciej bądź że szkody i nieszczęśliwe wypadki spowodowane urządzeniami elektrycznymi zostały wywołane siłą wyższą (art. 9 in fine cytowanej ustawy).

O wyłącznej winie osoby trzeciej może być jednakże mowa tylko wówczas, gdy jedynie zachowanie się tej osoby, i to zwinione, spowodowało wypadek. Nie zachodziłaby zatem wyłączna wina osoby trzeciej w rozumieniu art. 9 ustawy elektrycznej, jeżeli winne są również zakład elektryczny lub osoba, za które on odpowiada.

Odpowiedzialność pozwanych Zakładów odpadłaby więc wówczas, gdyby wykazały nie tylko winę osoby trzeciej, ale również brak jakiegokolwiek winy własnej oraz wyłączny związek przyczynowy między zachowaniem się osoby trzeciej a wypadkiem.

W świetle tych założeń za nieuwzględnienie należy uznać zarzut rewizji, że Sąd Wojewódzki z naruszeniem art. 242 § 1 k.p.c. i art. 9 ustawy elektrycznej wysnuł błędny wniosek, iż wypadek nie nastąpił wyłącznie z winy osoby trzeciej. Skarżący nie podważa bowiem zeznań świadków H. i N., z których wynika, że już na kilka dni przed wypadkiem i w dniu wypadku była zerwana linka przebiegająca w poprzek drogi od jednego do drugiego słupa, że linka ta zwisła w dół, że w związku z tym lampy na słupkach jezdni były przytrzymywane tylko przez drugą część linki i przez przewody elektryczne i obniżyla się o metr, a może nawet i więcej, że w zwisającą linkę uderzył przejeżdżając samochodem, gdyż jej ko-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

19 mld zł według planu na 1960 r. Plan eksportu na rok bieżący przewiduje wartość około 900 mln zł (w cenach zbytu), tzn. 4,7% ogólnej produkcji towarowej. I tu również, podobnie jak w przemyśle terenowym, aktywizacja produkcji na eksport oraz aktywna i dynamiczna działalność centrali handlu zagranicznego „Coopexim” dają już pozytywne rezultaty: w pierwszym półroczu roku bieżącego wykonano ponad 57% planu rocznego.

W przeliczeniu na wartość dewizową spóldzielczości pracy planuje w roku bieżącym eksport wartości ponad 51 mln zł dewizowych (łącznie z tzw. szeroką wymianą). Szczególnie w ostatnich dwóch latach spóldzielczości pracy wykazuje dość znaczną dynamikę rozwoju produkcji eksportowej. W 1960 roku wzrost w stosunku do 1959 roku wynosi 48%, w 1959 roku w stosunku do 1958 roku — 21%. Wprawdzie niektóre działy branżowe spóldzielni przeznaczają na eksport poważną część swojej globalnej produkcji (ozdobny choinkowy 80%, lalki 70%, wyroby z wiskini 65%), jednakże ogólny wskaźnik produkcji na cele eksportu (4,7%) oraz udział w globalnym eksporcie Polski (1%) są stanowczo za słabe w porównaniu z potencjałem produkcyjnym tej gałęzi naszej gospodarki.

Podstawową przyczyną stosunkowo niskiego udziału towarów produkowanych przez spóldzielnie pracy w ogólnym naszym eksporcie jest przede wszystkim brak zainteresowania ze strony spóldzielni pracy dla podejmowania i rozwijania produkcji na cele eksportowe. Wynika to z obecnego układu stosunków, powodujących, że produkcja przeznaczona dla rynku krajowego jest bardziej atrakcyjna i finansowo korzystniejsza od produkcji przeznaczonej na eksport.

Stworzenie odpowiednich, sprzyjających warunków dla rozwoju produkcji eksportowej, które by zachęcały poszczególne spóldzielnie pracy do rozpoczęcia względnie rozszerzania i doskonalenia produkcji już istniejącej — pozwoliłoby niewątpliwie na stosunkowo szybki wzrost pro-

dukcji towarów przeznaczonych do sprzedaży za granicę.

W ostatnim roku planu pięcioletniego wartość eksportu powinna przekroczyć co najmniej dwukrotnie eksport z roku bieżącego, osiągając wartość już wartość ok. 100 mln zł dew. Biorąc pod uwagę istniejące obecnie rezerwy produkcyjne, będące w dyspozycji urzędowania oraz kształtowanie się kosztów własnych i związaną z tym opłacalność, wreszcie możliwości zbytu na rynkach zagranicznych — należy przewidywać, że wskaźniki wzrostu eksportu będą bardzo różne w poszczególnych działach branżowych wytwórczości spóldzielczości pracy. Tak więc większe tempo wzrostu produkcji eksportowej (ponad 2-krotne) należy przewidywać w branży przetwórstwa owocowo-warzywnego, następnie w branży chemiczno-farmaceutycznej, w artykułach przemysłu ludowego i wyrobach włókienniczych; znacznie mniejsze tempo wzrostu będzie w branży metalowej, w lalkach, tekstyliach i ozdobach choinkowych.

CENTRALA SPÓLDZIELNI OGRODNICZYCH

W ostatnich latach dobre rezultaty na odcinku aktywizacji produkcji eksportowej osiągnęły spóldzielnie zrzeszone w CSO. Wprawdzie bezwzględna wartość eksportu świeżych warzyw i owoców oraz niektórych przetworów jest jeszcze niewielka (ok. 65 mln zł dew. w r.b.), jednakże udział eksportu w globalnej produkcji jest już poważny, bo wynosi on ok. 25%. Do szybkiego rozwoju tej gałęzi naszego eksportu przyczyniło się powołanie do życia w 1957 roku wyspecjalizowanej branżowej centrali handlu zagranicznego „Hortex” oraz zakładu importowo-eksportowego, który w terenie organizuje dostawy dla Horteksu. Dalszy rozwój eksportu owoców i warzyw zależy przede wszystkim od możliwości rozszerzenia istniejącej bazy produkcyjnej, stworzenia warunków zachęcających do podjęcia dostaw na eksport, zorganizowania niezbędnej sieci instruktażowej i od lepszej organizacji skupu.

Bardzo skromnie przedstawiają się wskaźniki charakteryzujące zdolności eksportowe dwóch następnych pionów produkcji spóldzielczej, a mianowicie: CRS „Samopomoc Chłopska” i ZSS „Społem”.

W stosunku do wartości globalnej produkcji towarowej CRS „Samopomoc Chłopska”, wynoszącej 8,5 mld zł — wartość produkcji planowanej na eksport wynosi niecałe 1%, należy jednak wziąć pod uwagę, że większość tej produkcji przypada na wyroby piekarnicze i masarskie, z natury rzeczy przeznaczone prawie wyłącznie dla rynku wewnętrznego. Podobnie w ZSS „Społem”, gdzie wskaźnik eksportu stanowi zaledwie 0,4% ogólnej produkcji towarowej (10 mld zł), piekarnictwo i masarnictwo są głównymi jej pozycjami. Jednakże zarówno w jednym jak i w drugim przypadku istnieje szereg pozycji towarowych, które dają duże możliwości rozwoju eksportu.

Do takich towarów pochodzących z własnego przetwórstwa CRS „Samopomoc Chłopskiej” należą przede wszystkim: przetwory ziemniaczane (mączka i płatki), przetwory owocowo-warzywno (pulp, kompoty, ogórki kwaszone i konserwy) oraz owoce pasteryzowane i mrożone. Do rozwojowych pozycji eksportowych, pochodzących ze skupu rolnego, dokonywanego przez gminne spóldzielnie można zaliczyć ziemniaki, mak, groch i fasolę, susze pasz zielonych, słomę, siano i inne.

Wydaje się, że aktywizacja eksportu może dać w okresie planu 5-letniego kilkakrotny wzrost zbliżając się do 30 mln zł dew.

I tu jednak, podobnie jak w branży ogrodniczej, decydującymi czynnikami aktywizacji eksportu, związanymi z koniecznością rozszerzenia bazy produkcyjnej, są: właściwa organizacja produkcji i skupu, odpowiedni fachowy instruktaż prowadzący wśród indywidualnych producentów i hodowców, wreszcie szeroka akcja propagandowa, zachęcająca do podejmowania i rozszerzania produkcji eksportowej, prowadzona wśród szerokiej rzeszy indywidualnie gospodarujących rolników.

ZSS „SPOŁEM”

Jeżeli chodzi o produkcję eksportową zakładów „Społem”, zbywaną przez jego Biuro Handlu Zagranicznego — to wprawdzie wartościowo jest ona obecnie bardzo niewielka (ok. 0,5 mln zł dew.) i mało urozmaicona pod względem asortymentu — jednakże w planie pięcioletnim zakłada się prawie pięciokrotny wzrost eksportu w stosunku do roku bieżącego, przy czym największą na wzrost eksportu cukierków i pieczywa cukierniczego. Należy podkreślić, że zwiększenie tej produkcji wymaga niewielkich nakładów inwestycyjnych, dając towar o dobrej efektywności dewizowej. Biorąc pod uwagę potencjał produkcyjny „Społem” — należy stwierdzić, że postulowany wzrost eksportu jest zbyt skromny i że w okresie lat 1961 — 1965 „Społem” powinien uczynić wysiłki, aby poważnie rozszerzyć i urozmaicić wachlarz obecnie eksportowanych towarów.

RZEMIOSŁO I PRZEMYSŁ PRYWATNY

Duże możliwości rozwoju produkcji eksportowej wykazuje przemysł prywatny i rzemiosło. Łączna produkcja towarowa wyniosła w r.b. szacunkowo ok. 8 mld zł, obejmując m. in. szereg takich grup towarowych i asortymentów, które — jak wykazało pierwsze rozważanie — są dość atrakcyjne dla wielu rynków zagranicznych. Obecnie zainteresowanie produkcją eksportową zarówno w przemyśle prywatnym jak i wśród rzemieślników jest jeszcze słabe, co znajduje swe odbicie w niskim procencie produkcji eksportowej w stosunku do ogólnej produkcji, wynoszącym zaledwie 1,7%.

Należy stwierdzić, że istnieją już obecnie warunki sprzyjające rozwojowi produkcji eksportowej rzemieślniczej, jak również i przemysłu prywatnego. Coraz aktywniejsza działalność Centrali Handlu Zagranicznego „Prodimex”, przyznanie prywatnym zakładom produkcyjnym na eksport poważnych ulg i przywilejów podatkowych, przyznanie prawa dy-

spionowania 10% uzyskanymi z eksportu na zakup drobnych urządzeń, surowców, wzorów itd. — są to czynniki wpływające na wzrost zainteresowania rzemiosła i prywatnego przemysłu produkcją na eksport.

Na podstawie oceny potencjału produkcyjnego rzemiosła i prywatnego przemysłu oraz możliwości zbytu na rynkach zagranicznych można przewidywać wzrost eksportu tego działu naszej gospodarki do ok. 20 mln zł dew. w końcu planu pięcioletniego, a więc ponad 3 razy więcej niż obecnie. Największy wzrost eksportu, a jednocześnie i procentowego udziału eksportu w produkcji powinna dać branża konfekcyjna, następnie wyroby z tworzyw sztucznych, wyroby skórzanego, artykuły rolnospożywcze, metalowe i drzewne. Podstawowym warunkiem realizacji tych zamierzeń jest polepszenie i usprawnienie zaopatrzenia producentów w podstawowe surowce i w materiały do opakowań.

*

Już ten krótki przegląd potencjalnych możliwości produkcji eksportowej w zakładach zaliczanych do drobnej wytwórczości wykazuje, że przemysł państwowy, spóldzielczości pracy, rzemiosło i przemysł prywatny są w minimalnym stopniu wykorzystywane z punktu widzenia potrzeb eksportowych naszej gospodarki. Możliwość takie istnieją i przy bardziej sprzyjających warunkach oraz przy większym zainteresowaniu obu stron, tzn. producentów i eksporterów — można by kilkakrotnie zwiększyć obecną wartość eksportu; wydaje się rzeczą bardzo prawdopodobną i możliwą uzyskanie z tego źródła w końcu planu pięcioletniego 250-300 mln zł dew., co by odpowiadało ok. 5% planowanej na ten okres ogólnej wartości produkcji towarowej drobnej wytwórczości. Liczyby te wskazują, że aktywizacja produkcji eksportowej drobnej wytwórczości jest rzeczą ważną i pilną, gdyż może w poważnym stopniu przyczynić się do zmniejszenia trudności w zrównoważeniu naszego bilansu handlowego,

TADEUSZ CHECIŃSKI

niec był na wysokości około półtora metra od ziemi, że wreszcie przez ciężar lampy obniżył się przewody elektryczne nad środkiem jezdni. (...).

Ani wspomniany protokół, ani sprawozdanie funkcjonariusza MO znajdujące się w aktach karnych, ani wreszcie zeznania świadków, z których wynika fakt uszkodzenia słupa, nie dają podstawy do ustalenia, że uszkodzenie to nastąpiło krótko przed wypadkiem, co uniemożliwiłoby pozwanym Zakładom szybkie usunięcie awarii (...). Gdyby nawet przyjąć, iż uszkodzenie słupa nastąpiło na krótko przed wypadkiem, nie da się wyliczyć związku przyczynowego między nienaprawieniem linki nośnej zerwanej już na kilka dni przedtem, a samym wypadkiem.

Zaniedbania więc w tym zakresie pozwanych Zakładów nie uzasadniają, jak trafnie uznał Sąd Wojewódzki, wniosku, że wypadek nastąpił wyłącznie z winy osoby trzeciej".

ODSZKODOWANIE OD PRACOWNIKA PRZEKRACZAJĄCE WARTOŚĆ POPELNIENIEGO MANKA

Gminna Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w K. wyliczyła powództwo przeciwko Ryszardowi K. o odszkodowanie z powodu manka w prowadzonej przez niego piekarni Gminnej Spółdzielni, domagając się nie równowartości niedoboru surowców (mąki, cukru), a natomiast równowartości pieczywa, które miało być z tych surowców wyprodukowane i sprzedane.

Sąd Najwyższy rozpatrzywszy tę sprawę, w orzeczeniu z dnia 9 stycznia 1960 r. nr 2 CR 28/59 zaają następujące stanowisko:

Pracodawca jest uprawniony do żądania odszkodowania z tytułu manka nie tylko w wysokości wartości surowców, z których nie wyliczył się pracownik materialnie odpowiedzialny, ale także w wysokości utraconych korzyści, związanych z właściwym zużyciem surowca przez wprowadzenie go do produkcji.

Motywując powyższe swe stanowisko, Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.: „(...) Nie jest istotną rzeczą, czy surowiec ten został przez pozwanego faktycznie do produkcji wprowadzony, skoro obowiązek ten ciążył na pozwanym jako kierownikowi piekarni i ani ustalenia sądu, ani całokształt materiału dowodowego nie wskazują na to, aby istniały jakiegokolwiek obiektywne w tym kierunku przeszkody. Powódka uprawniona jest stosownie do wyrażonej w art. 137 § 1 kodeksu zobowiązań zasady żądać odszkodowania nie tylko w wysokości wartości surowca, z jakiego pozwany się nie wyliczył, ale również i tej, utraconej przez nią korzyści, jaką przyniosłoby jej właściwe zużycie tego surowca przez wprowadzenie go do produkcji, a zatem może domagać się tego odszkodowania według wartości tej ilości pieczywa, jakie z udowodnionego pozanemu manka na surowcach winno być wypieczone”.

1) Art. 9 ustawy elektrycznej (Dz. U. z 1955 r. Nr 17, poz. 98): „Za szkody i nieszczerze wypadki spowodowane urządzeniami elektrycznymi odpowiada przedsiębiorca, eksploatujący zakład elektryczny. Jeśli nie udowodni, że szkoda lub wypadek nastąpił z winy uszkodzonego lub osoby trzeciej albo został wywołany siłą wyższą”.

2) Art. 137 § 1. Odszkodowanie obejmuje stratę, jaka poszkodowany poniósł, i korzyść, której mógł się spodziewać, gdyby mu szkody nie wyrządzono.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

WYKAZY USPOLECZNIONYCH PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH

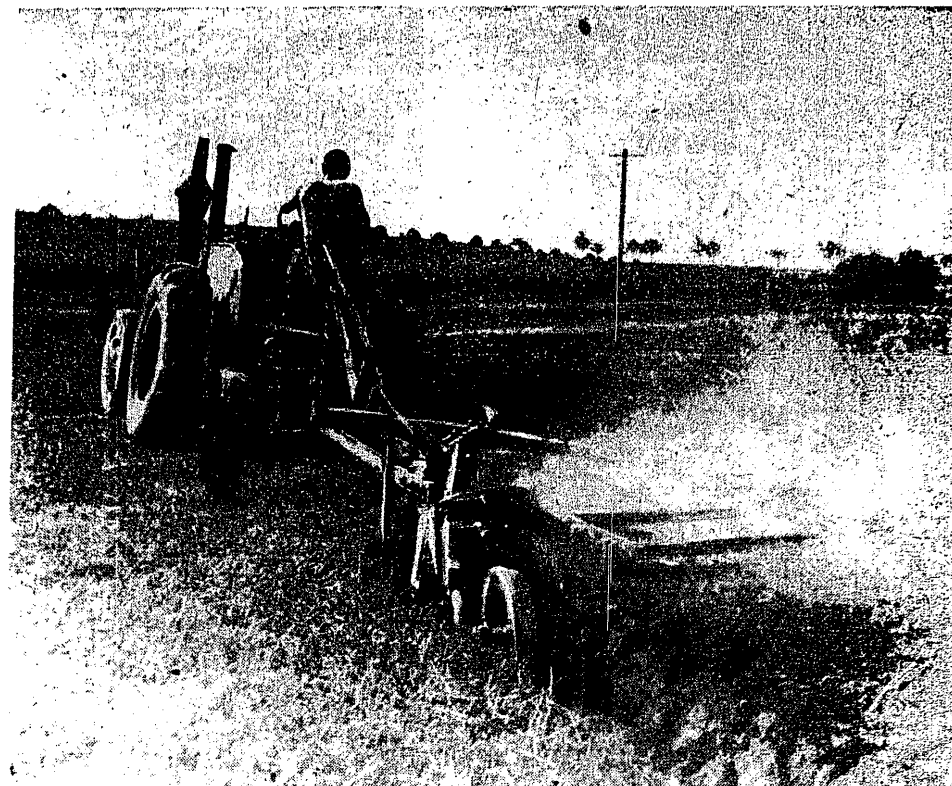
Stosownie do pisma ókólnego Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 26 lipca 1960 r. (Monitor Polski nr 61, poz. 290) w celu ułatwienia inwestorom bezpośrednim oraz jednostkom planującym remonty — zlecenie zamówień na roboty budowlano-montażowe właściwym wykonawcom, ustalony został wykaz państwowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych z określeniem ich siedziby, specjalizacji i resortowego zasięgu działania. Wykaz ten udostępniony jest do wglądu wszystkim zainteresowanym w wojewódzkich, powiatowych i miejskich komisiach planowania gospodarczego oraz w wojewódzkich i powiatowych oddziałach Banku Inwestycyjnego, Narodowego Banku Polskiego i Banku Rolnego.

Wykazy budowlanych spółdzielni pracy, przyjmujących zamówienia, winny ustalić dla poszczególnych województw właściwe wojewódzkie związki spółdzielni pracy.

Opracował:

JÓZEF ZIELIŃSKI

**6 ŻYCIE
GOSPODARSTWA**



KIERUNEK — ROLNICTWO

DOKONCZENIE ZE STR. 1

(zamiast uprzednio przewidywanych 16–16,5 mln szt.).

O znaczeniu, jakie przykładają się do prawidłowego rozwoju produkcji rolnej świadczą najlepiej wielkość nakładów inwestycyjnych przewidywanych na okres najbliższej pięcioletki, a zwłaszcza porównanie ich z nakładami przeznaczonymi dla rolnictwa w okresie poprzednim. W dziesięcioleciu 1950–1959 na inwestycje produkcyjne w rolnictwie wydatkowano kwotę ok. 63,6 mld zł, w czym było 22,6 mld nakładów własnych rolnictwa indywidualnego. Ponadto na inwestycje nieprodukcyjne w całym rolnictwie wydatkowano ok. 22,3 mld zł. Na okres przyszłej pięcioletki bezpośrednie nakłady inwestycyjne rolnictwa wydatnie wzrastają. Łącznie osiągną one niemal 114 mld zł. Ten bardzo poważny wzrost nakładów inwestycyjnych w rolnictwie, które stanowią niemal 20 proc. całości nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej, najdobitniej wskazuje na nowe potraktowanie rolnictwa, na uznanie go za ważne ogniwo naszego rozwoju. Średnie roczne wydatki inwestycyjne będą tu niemal trzykrotnie wyższe niż w okresie minionego dziesięciolecia. To skoncentrowanie środków powinno przynieść efekty, zarówno bezpośrednie jak

i długotrwałe. Jednakże zestawienie nakładów bezpośrednich nie daje jeszcze pełnego obrazu. Rolnictwo otrzyma przecież poważną pomoc pośrednią. Rozwinięte zostaną liczne dziedziny produkcyjne pracujące na potrzeby rolnictwa w innych gałęziach.

W okresie minionego dziesięciolecia na cele tych przemysłów przeznaczono łącznie ok. 7,6 mld zł. Natomiast w samym tylko okresie pięcioletki 1961–1965 te pośrednie nakłady, służące rolnictwu, osiągną sumę 14 mld zł. Na rozwój produkcji ciągników, maszyn rolniczych i maszyn melioracyjnych nakłady wyniosą 3 mld. Na rozwój przemysłu nawozów sztucznych i środków ochrony roślin przeznaczą się 9 mld zł, przy czym w chemii te dodatkowe nakłady skoncentrowane zostaną na budowie nowego zakładu nawozów azotowych, rozbudowie produkcji superfosfatu, budowie kombinatu potasowego oraz zwiększeniu produkcji środków ochrony roślin. Ponadto poważne nakłady przeznaczą się na rozwój przemysłu materiałów drenażowych dla rolnictwa (450 mln zł) oraz na wyposażenie przedsiębiorstw melioracyjnych, elektryfikacyjnych i budownictwa wiejskiego (1,44 mld zł).

Nakłady skoncentrowane są na tych dziedzinach, które stwarzają

trwale warunki dla szybkiego rozwoju sił wytwórczych rolnictwa. Mechanizacja, elektryfikacja, melioracje, wzrost zaopatrzenia w środki chemiczne, budownictwo gospodarcze, oto podstawowe kierunki uderzenia, podstawowe drogi modernizacji rolnictwa. W sumie więc możemy określić najbliższy plan pięcioletni w zakresie rolnictwa jako plan o stosunkowo skromnych zadaniach, jednakże wyposażony w maksymalne środki ich realizacji.

Oczywiście koncentracja nakładów w rolnictwie nie wyczerpuje środków, zmierzających do podniesienia produkcji rolnej. Decydować będą również czynniki pozagospodarcze, decydować będzie atmosfera na wsi. A ta zmieniła się w sposób zasadniczy. W coraz większym stopniu do głosu dochodzi samorząd na inicjatywę organizacji chłopskich. Rośnie i w dalszym ciągu rola będzie społeczna i gospodarczo-organizacyjna rola kółek rolniczych. Uczyniliśmy wiele, zarówno jeśli idzie o kroki organizacyjne, jak i o nakłady pieniężne, w dziedzinie rozwoju oświaty rolniczej.

Przewidziane na przyszłą pięcioletkę nakłady sprzyjać będą podnoszeniu produkcji rolnej. Również jednak w tej dziedzinie, podobnie jak w całej gospodarce, obowiązować powinna zasada maksymalnego

wykorzystania postawionych do dyspozycji środków, zasada uruchomienia rezerw wszędzie tam, gdzie to możliwe. W rolnictwie bezsprzecznie istnieją jeszcze poważne rezerwy wzrostu produkcji. Weźmy dla przykładu sprawę posiadanych trwałych użytków zielonych (łąki, pastwiska). Na każdą sztukę zwierząt hodowlanych, bez względu na wiek, przypada u nas ok. 0,5 ha użytków zielonych. Przyjmując normę siana na 12 q dla jednej krowy dającej ok. 3000 l mleka oraz 0,5 ha pastwiska — otrzymamy, że wprowadziliśmy, być może, nieco za mało pastwisk, natomiast dostateczną ilość użytków zielonych razem, by zapewnić wysoki poziom żywienia. Pod warunkiem jednak, że pastwiska i łąki będą w pełni zagospodarowane, zmeliorowane i wysoko wydajne. Wydaje się, że w tej dziedzinie kryje się jedna z najpoważniejszych rezerw wzrostu produkcji rolnej, jedno z ważniejszych ogniw wzmocnienia bazy paszowej, która w ostatnich latach stale kuleje.

Spójrzmy z kolei na przedstawioną w pewnym uproszczeniu strukturę zasiewów. Kłosowe zajmują tu ponad 62 proc., ziemniaki i buraki cukrowe ok. 20 proc., pastewne okopowe ok. 1,4%. Widać, że w rolnictwie naszym występuje nadmierny udział kłosowych, przy stosunkowo niskim udziale okopowych na obornik.

Wymieniliśmy tu tylko dwa przykłady, ilustrujące tezę o istnieniu rezerw produkcji rolnej. Są one jednak, naszym zdaniem, charakterystyczne, wskazują bowiem na te rezerwy, które można uruchomić stosunkowo mniejszym nakładem środków.

Wydaje się wreszcie, że obok akcji uświadamiającej, obok całego nacisku na oświatę rolniczą, na podnoszenie kwalifikacji, na oddziaływanie służby rolnej, dobrze byłoby pewne zagadnienia produkcyjne powiązać z bodźcami materialnego zainteresowania. Nawet z bodźcami tego typu, jak ulgi podatkowe lub premie za wzorowe gospodarowanie.

Tu więc — w dziedzinie gospodarki obornikiem, dziedzinie może na

pozwór mało efektownej, ale też i zaniedbanej w naszym rolnictwie, kryją się z pewnością olbrzymie rezerwy wzrostu produkcji roślinnej.

Mamy więc dwa ogniwa produkcyjne — użytki zielone, które mogą przy lepszym zagospodarowaniu wyżywić większe pogłowie, i pogłowie, które przy lepszych staraniach może dać nie tylko większą ilość produktów na konsumpcję dla ludności, lecz również znacznie zwiększyć produkcję nawozów naturalnych. To zaś zwiększyć może w konsekwencji rozmiar bazy paszowej i wielkość produkcji na rynek. Warto by więc chyba przy wykorzystywaniu miliardowych nakładów i kredytów zwrócić baczniejszą uwagę na problem inwestowania odpowiednich środków pieniężnych i materiałowych (przede wszystkim cement) w budowę urządzeń i zbiorników do prawidłowej produkcji obornika.

Wymieniliśmy tu tylko dwa przykłady, ilustrujące tezę o istnieniu rezerw produkcji rolnej. Są one jednak, naszym zdaniem, charakterystyczne, wskazują bowiem na te rezerwy, które można uruchomić stosunkowo mniejszym nakładem środków.

Wydaje się wreszcie, że obok akcji uświadamiającej, obok całego nacisku na oświatę rolniczą, na podnoszenie kwalifikacji, na oddziaływanie służby rolnej, dobrze byłoby pewne zagadnienia produkcyjne powiązać z bodźcami materialnego zainteresowania. Nawet z bodźcami tego typu, jak ulgi podatkowe lub premie za wzorowe gospodarowanie.

Program rozwoju rolnictwa nakreślony w ogólnych zarysach przez III Zjazd PZPR, był konsekwentnie precyzowany i uzupełniany przez II i V Plenum KC PZPR. Treść jego sprowadza się do pełnego wyposażenia rolnictwa w niezbędne środki materialne, a więc w konsekwencji do skoku w poziomie sił wytwórczych rolnictwa, przy równoczesnym wyzwalaniu tych sił wytwórczych z ciasnych ram indywidualnego gospodarstwa za pośrednictwem postępów, aprobowanych przez chłopów społecznych form gospodarowania. VI Plenum KC PZPR stanowi dalszą konkretyzację tego programu, wskazuje drogi jego realizacji w najbliższej przyszłości.

T. J.

Aby maszyn rolniczych nie zabrakło

Poważny wzrost produkcji rolnej, zaplanowany w przyszłej pięcioletce, będzie możliwy dzięki szerszemu zastosowaniu nowoczesnych metod upraw. Podstawowym składnikiem tych metod jest niewątpliwie mechanizacja prac polowych. W związku z tym przewidziany jest w pięcioletku blisko trzykrotny wzrost produkcji maszyn rolniczych. Obecnie produkcja ta skoncentrowana jest w dwudziestu fabrykach, podległych Zjednoczeniu Przemysłu Maszyn Rolniczych, wytwarzających ponad 80 proc. maszyn i sprzętu. Pozostała część przypada na zakłady przemysłu terenowego, podległe Komitetowi Drobnej Wytwarzalności.

Łączna ilość typowymiarów maszyn rolniczych obecnie produkowanych wynosi około 300; w tym fabryki grupowane w ZPMR wytwarzają 170 typowymiarów. Są to przeważnie maszyny ciągnikowe, przyręczne i zawieszane oraz sprzęt o wysokim stopniu zmechanizowania. Świadczy o tym podział planowanego na rok bieżący wskaźnika produkcji fabrycznej maszyn i narzędzi rolniczych. Na Zjednoczenie Przemysłu Maszyn Rolniczych przypada 1,9 mld zł, a na Komitet Drobnej Wytwarzalności 0,2 mld zł.

Zaplanowany wzrost produkcji maszyn rolniczych stawia przed tym przemysłem poważne zadania. Będą one możliwe do zrealizowania nie tylko drogą dalszych inwestycji. Uruchomienie Funduszu Rozwoju Rolnictwa, pociągające za sobą gwałtowny wzrost zakupów maszyn (np. Kółka Rolnicze w roku 1958 zakupiły 208 traktorów, a w roku bieżącym kółka te otrzymają 6.862 traktory), pokazały jednocześnie nadmierny niedobór w nowocześniejszych asortymentach maszyn. Zmniejszenie produkcji tych przestarzałych typów pozwoliłoby wykorzystać zwolnione w ten sposób moce produkcyjne na wytwarzanie nowoczesnego i wydajniejszego sprzętu rolniczego. Tak np. w roku bieżącym do seryjnej produkcji wchodzi 27 typów nowych maszyn, dalsze 47 typów jest w fazie wykonania serii próbnych, a 46 stanowią prototypy, które po przejściu prób będą produkowane seryjnie w najbliższych latach.

W okresie przyszłej pięcioletki zakłady ZPMR wdrożą do produkcji łącznie ponad 80 typów nowych maszyn, które uzupełnią produkcję

grup kompletnej mechanizacji. Jednocześnie wycofywane będą z produkcji typy maszyn o przestarzałej konstrukcji. W wyniku analizy postanowiono np. z dotychczas produkowanych 25 typów plugarów konnych, wycofać z produkcji 9. Ilość produkowanych młocarni została ograniczona z 25 do 8 z tym, że w roku przyszłym będzie się produkować tylko 5 typów, w pełni jednak zaspokajających potrzeby naszego rolnictwa.

Również poważne rezerwy wzrostu produkcji kryją się w zastosowaniu rozwiązań konstrukcyjnych, zmierzających w kierunku wprowadzenia maszyn zawieszanych i półzawieszanych, wielozadaniowych, hydraulicznie sterowanych itp. Maszyny takie są dużo wydajniejsze, przy jednoczesnym zaś zastosowaniu daleko posuniętej specjalizacji i unifikacji — mniej pracochłonne.

Następnym zadaniem, które ma również na celu lepsze zabezpieczenie materiałowe produkcji maszyn rolniczych, jest zmniejszenie ciężaru tych maszyn. Wprowadzić pierwsze „jaskółki” z tej dziedziny dotarły już do nas w postaci: założen konstrukcyjnych zmniejszających ciężar własny młocarni MSC-7 z 1.800 kg do 1.600 kg, zastosowania elementów doczołowych, eliminacji drewna itp., ale są to jeszcze dość rzadkie przypadki. Należy więc otoczyć podobne zamierzenia szczególnie troskliwą opieką.

W związku z wciąż wzrastającym popytem wsi na maszyny rolnicze już dziś trzeba koniecznie poprzestawić na części zamiennych. Wydaje się, że otwiera się tu szerokie pole do popisu dla przemysłu terenowego. Warto się zastanowić — leży to zresztą i w interesie tych zakładów — czy nie powinny specjalizować się one w produkcji części zamiennych.

Poprawa tej sytuacji jest jeszcze w dużej mierze uwarunkowana od oceny, jakimi maszynami dysponują dziś rolnicy. W chwili obecnej nikt o tym nie wie. Ewidencje taką powinny chyba przeprowadzić Powiatowe Związki Gminnych Spółdzielni oraz Powiatowe Zarządy Kółek Rolniczych wraz z Wydziałami Rolnictwa PRN. Posiadane dane z tego zakresu jest niezbędnym warunkiem prowadzenia racjonalnej polityki produkcyjnej, przedłużającej czasokres używalności maszyn. (mb)

J. BEKSIĄK

Co czytać

Zarządzanie w przemyśle

(F. HARRISON I CH. A. MYERS — MANAGEMENT IN THE INDUSTRIAL WORLD, AN INTERNATIONAL ANALYSIS, MC GRAW-HILL BOOK COMPANY, INC. 1959).

Autorzy omawianej pracy posługują się bardzo „pojemną” definicją zarządzania, ich termin „management” można przetłumaczyć jako „system i metoda zarządzania”. Zdaniem autorów są to nie tylko funkcje przedsiębiorcy (pojęcie „management” jest pojęciem szerszym, niż pojęcie „business”), ale również funkcje koordynacji, nadzoru i kierownictwa. Zarządzanie jest procesem, który kieruje procesem realizacji podjętych decyzji.

Powyższa definicja zobowiązuje autorów do objęcia analizą bardzo szerokiej problematyki. Po pierwsze, wchodzi do niej zagadnienia racjonalnego gospodarowania, t. zn. zarządzania rzeczami (alokacja). Po drugie, analiza stosunków produkcji — zarządzanie ludźmi, stosunki zależności między uczestnikami produkcji. Po trzecie, cały zespół zjawisk technicznych i instytucjonalnych (m. in. z dziedziny organizacji zarządzania).

Tak wygląda „pole działania” autorów. W jego ramach określili oni przedmiot pracy, który obejmuje wszystkie wymienione wyżej grupy zagadnień. Są one jednak rozpatrywane pod jednym tylko, wybranym kątem widzenia. Autorzy badają wyłącznie rozwój zarządzania, a nie jego funkcjonowanie. Pragną oni odpowiedzieć na pytanie: jakie zmiany następują w systemie zarządzania wraz z przechodzeniem poszczególnych krajów na drogę industrializacji i w trakcie dalszego wzrostu przemysłu. Należy dodać, że analiza jest przeprowadzana wyłącznie na szczeblu teoretycznym. Oznacza to, że książka nie daje szczegółowego, całościowego opisu praktycznych rozwiązań z dziedziny zarządzania. Liczne przytoczone przykłady służą jedynie jako materiał ilustracyjny. Ponadto autorzy nie proponują żadnych recept racjonalnej organizacji zarządzania.

Książka jest podzielona na dwie części. Pierwsza zawiera analizę teoretyczną. Wprowadzone w niej narzędzia badawcze i ogólne wnioski o rozwoju zarządzania zastosowane są w części drugiej dla bardziej konkretnego zanalizowania tego problemu w wybranych krajach kapitalistycznych (w tym kilku gospodarstwach nierozwiniętych) oraz w związku z dziejami.

Zarządzanie rozpatrywane jest jako czynnik wytwórczy, jako system władzy i jako grupa społeczna („class or elite”). Największe niewątpliwie zainteresowanie ekonomistów budzą partie poświęcone analizie zarządzania jako czynnika wytwórczego. Autorzy wyprowadzają z nich szereg prawidłowości zmian w dziedzinie zarządzania oraz formułują wymagania, jakie wobec zarządzania stawia rozwój przemysłu.

Należy jednak zauważyć, że są to na ogół prawidłowości o charakterze technicznym. Mamy tu do czynienia wyłącznie z techniką zarządzania, z techniką racjonalnego gospodarowania. Ekonomiczna strona zagadnienia uwzględniona jest w skromnych rozmiarach. Ponadto z analizy tej wy-

nika niedowidzacznie, że autorzy stoją na stanowisku istnienia jednej uniwersalnej teorii gospodarowania odnoszącej się do wszelkich okresów i ustrojów. Nie można się z tym zgodzić bez dyskusji. Uważam, że w różnych ustrójach społeczno-ekonomicznych istnieją odmienne warunki racjonalnego gospodarowania (inny układ celów i przesłód, inne mechanizmy osiągnięcia optimum).

Niedostatecznie również jest rozwinięta analiza społeczno-ekonomicznej strony zagadnienia w pozostałych częściach książki. Dla omówienia zarządzania jako systemu władzy autorzy budują typowe modele teoretyczne (np. „paternalistyczny” lub „demokratyczny” system zarządzania) i przy ich pomocy analizują metody aktualnie występujące w różnych krajach. Jednakże w modelach tych główny akcent położony jest na formy organizacji zależności między uczestnikami. Brak natomiast pogłębionej analizy kryjącego się za tym formami charakteru stosunków produkcyjnych. W rezultacie autorzy często podkreślają zewnętrzne różnice zarządzania w odmiennych ustrójach.

Również analiza zarządzania jako grupy społecznej, wbrew nazwie, nie obejmuje szerszego problemu stosunków społecznych w przemyśle. Niemal wyłącznie koncentruje się ona na sprawie sposobów i warunków zasilania grupy kierowniczej osobami z zewnątrz oraz na możliwościach awansu w ramach hierarchii zarządzania.

Dochochymy więc do ogólnego wniosku że autorzy odstepili od zrealizowania w pełni wyznaczonego przez siebie zakresu problematyki. Jest ona rozpatrywana głównie od strony techniczno-organizacyjnych form zarządzania.

Niedostatek ten wynikał bezpośrednio z przyjęcia przez autorów uproszczonej tezy, że „...istnieją ogólne prawidłowości rozwoju zarządzania stosowne zarówno do rozwiniętych jak i uprzemysłowujących się krajów.” (str. 117). W ten sposób pominęli oni do krajów o różnych ustrójach.

Wprowadzając w książkę obfite przytoczenia są również społeczne różnice między rozpatrywanymi krajami. Jednakże ostatecznie książka sugeruje wniosek, że obecną sytuację krajów rozwiniętych można traktować jako mniej więcej wierny przystępny obraz krajów, które wstępują dopiero na drogę industrializacji. Jest to więc jak wysoce szlachetne uogólnienie, na którym znikają liczne różnice jakościowe między zarządzaniem przemysłem w Stanach Zjednoczonych, Związku Radzieckim i Indiach. Pominięta w ten sposób została nie tylko odmienność społecznej i kapitalistycznej drogi rozwoju przemysłu. Ponadto autorzy niedostatecznie uwzględniają różnice występujące w omawianej dziedzinie między krajami kapitalistycznymi.

Wymienione więc niedomaganie są natury zasadniczej. Jednakże niewątpliwie wartość książki polega na tym, że daje ona bogaty obraz sytuacji w dziedzinie zarządzania przemysłem w obecnym okresie. Równocześnie pokazuje jego historię oraz trafnie formułuje wiele przewidywanych kierunków rozwoju na przyszłość.

przebieg koniunktury

Sytuacja gospodarcza krajów kapitalistycznych

Charakterystyczną cechą sytuacji gospodarczej krajów kapitalistycznych są ostatnio różne tendencje rozwojowe w poszczególnych krajach. Najbardziej wyraźna jest obecnie sytuacja w Stanach Zjednoczonych, nieco lepiej przedstawia się ona w Europie Zachodniej, zwłaszcza we Francji i Włoszech.

STANY ZJEDNOCZONE. Jak wynika z opublikowanych ostatnio danych, kraj ten wychodzi w stadium osłabienia gospodarczego. Znajduje to przede wszystkim wyraz w przewidywanym zmniejszeniu produkcji — zarówno w zakresie stali, samochodów, przedmiotów trwałego użytku, jak i budownictwa.

Ogłoszony przez Federal Reserve Board wskaźnik produkcji przemysłowej za czerwiec r. b. wyniósł 108% w porównaniu z przeciętną miesięczną za 1957 rok. Jest to o 1% mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, a o 2% mniej niż w wykazywanym stosunkowo wysokiej tendencji rozwojowej miesiącu styczniu r. b. Główną przyczyną tego spadku jest zmniejszenie popytu na wyroby przemysłu stalowego, w którym wystąpił znaczny spadek za grudnia.

W budownictwie, które od pewnego czasu wykazywało wzrost (w czerwcu zlecenia budowlane wyniosły ogółem 3,6 mld dolarów, wobec 3,4 mld w maju r. b.), co stanowi jednak zmniejszenie o 5% w stosunku do czerwca 1958 r.), również przewiduje się osłabienie koniunktury. Wynika to przede wszystkim stąd, że koniunktury nie ma na niemieckim rynku, co pozostaje w związku ze stosunkowo nieznacznie ich zapasami.

Zmniejszenie produkcji przemysłowej i budowlanej spowodowało wzrost bezrobocia. Liczba bezrobotnych osiągnęła w czerwcu r. b. 4,2 mln osób, wobec 3,5 mln w maju r. b. i 3,8 mln w czerwcu 1958 r.

Spadek nastąpił także w dziedzinie obrotów handlu hurtowego. Był on wynikiem dużej podaży produktów rolnych na rynku, która spowodowała obniżenie się cen hurtowych. Spadły również ceny metali i skór. Natomiast ceny materiałów budowlanych uległy w maju i w czerwcu znaczącej poprawie.

Ostatni — na czerwiec — osiągnął 108% przeciętnego stanu z lat 1958 — 1959.

Natomiast poprawiła się sytuacja w zakresie bilansu handlowego. Jak oblicza Międzynarodowy Fundusz Walutowy, w tym okresie bilans handlowy był nadimportem na wysokość 3,4 mld dolarów. Przewiduje się również zmniejszenie do 2,8 mld dolarów (w ubiegłym roku 3,7 mld dolarów) deficytu bilansu płatniczego. Mimo to odpiły złota — wznikający m. in. z wysokiej stopy procentowej w krajach zachodnioeuropejskich — jest nadal znaczący. Do końca r. b. osiadał on (za rok bieżący) 222 mln dolarów, co spowodowało, że zapasy złota w USA stopniały do 19,2 mld dolarów.

Kształowanie się sytuacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych nie może pozostać bez wpływu na wyniki wyborów Prezydenta, które mają się odbyć w końcu r. b. Niekorzystna koniunktura niewątpliwie osłabia pozycję sprzeciwu obecnie rządy partii republikańskiej.

WIELKA Brytania. Sytuacja gospodarcza W. Brytanii jest niewątpliwie lepsza, chociaż i tutaj nie brak symptomów stagnacji. Napięcie obrotów handlu do W. Brytanii osiągnął w lipcu rekordową wysokość. Łącznie z przekazanymi zyskami koncernów brytyjskich, lokujących swe kapitały za granicą, i po potrąceniu długów zagranicznych, wpłynęło w tym miesiącu do banków brytyjskich 37 mln funtów (najwięcej, licząc od kwietnia 1958 r.), co pozwoliło na powiększenie rezerwy dewizowej do 1070 mln funtów. Jest to jednak bardziej wynikiem rozwoju gospodarczego innych krajów leżących w strefie szerszej, niż wewnątrz brytyjskiej koniunktury.

Kształująca się bowiem od początku 1958 r. dobra koniunktura zaczyna obecnie w W. Brytanii słabnąć. Wprawdzie wskaźnik produkcji przemysłowej za II kwartał r. b. jest o 9% wyższy niż w roku ubiegłym, ale w stosunku do I kwartału 1959 r. wzrost wynosił tylko 2%, co świadczy o swego rodzaju stagnacji.

Stan stagnacji wynika również z braku wzrostu obrotów handlu hurtowego i usług. Jeszcze przed rokiem obroty tymi towarami wzrosły o 11% w stosunku do roku 1958, a obecnie pozostały one na niezmienionym poziomie.

Słabsze tempo wzrostu cen na rynku wewnętrznym wywarło ujemny wpływ na eksport. Deficyt handlu zagranicznego W. Brytanii wyniósł w pierwszym kwartale r. b. 376,5 mln funtów szterlingów (w roku poprzednim 221,6 mln funtów), a w czerwcu osłabnął, dzięki zaniepokojeniu poziom 98,8 mln funtów (rok wcześniej 69,8 mln funtów). Podczas gdy import w drugim kwartale zwiększył się o 17,5% w porównaniu z analogicznym okresem 1958 r., eksport wzrósł zaledwie o 6,4%, przy czym był niższy niż w I kwartale r. b.

Skutkiem stagnacji stara się W. Brytania zapobiec w drodze powiększania kredytów bankowych. W ciągu 5 tygodni poprzedzających datę 20 lipca r. b. wypłacone przez banki zaliczki wzrosły o 98,8 mln funtów i osiągnęły w sumie 3,38 mld funtów. M. in. dzięki temu można było na nieco wyższym poziomie utrzymać produkcję przemysłową. Dzięki temu liczba bezrobotnych spadła do najniższego od 1957 roku poziomu 292 tys. osób w połowie lipca (w roku ubiegłym 395 tys.), co stanowi 1,3 proc. wszystkich zatrudnionych.

Jest jednak sprawą problematyczną, czy W. Brytania w warunkach rosnącego deficytu bilansu handlowego będzie mogła na dłuższą metę stosować politykę interwencji za pomocą kredytów bankowych. Jeśli by ustąpiła pomoc kredytowa, to niewątpliwie tego skutkiem byłoby załamanie utrzymywanej obecnie dość sztucznie względnie wysokiej koniunktury.

FRANCJA. Koniunktura Francji w pierwszym półroczu 1959 kształtowała się pod wpływem utrzymania się na wysokim poziomie zatrudnienia i względnej stabilizacji w różnych dziedzinach gospodarczych. Duży wpływ miała zwłaszcza konsolidacja sytuacji monetarnej. Mimo rozszerzenia obrotów bilans handlowy pozostał aktywny. W okresie z czerwca nastąpił wyższy wzrost eksportu (o 39% w porównaniu z analogicznym okresem ub. r.) niż importu (o 32%). Do dodatkowego salda bilansu handlowego dołączyło się również

dotądne saldo w obrocie turystycznym i kapitałowym. Bilans płatniczy był więc również dodatni, przy czym w I półroczu 1959 rezerwa dewizowa wzrosła o 261,9 mln dolarów, osiągając wysokość 1986,5 mln dolarów. W tym czasie spłacono 165 mln dolarów długów zagranicznych. Kurs dolara na giełdzie osiągnął minimum wysokości 490 nowych franków, co m. in. spowodowało obniżenie oficjalnej ceny złota do 5530 NF za 1 kg.

Stabilizacja dotyczyła również cen. Wskaźnik cen hurtowych wyniósł w I kwartale r. b. 177,4 (1948=100), wobec 179,2 w grudniu ub. r. Ceny detaliczne w Paryżu wykazywały lekki wzrost (o 2 punkty w stosunku do grudnia r. ub.). Równocześnie jednak podniosły się płace przede wszystkim na skutek wzrostu wydajności pracy (o 4-5% w ciągu roku). Zatrudnienie utrzymywało się na wysokim poziomie, przy równoczesnym spadku bezrobocia.

Produkcja przemysłowa, która na początku roku uległa pewnemu osłabieniu, znowu się podniosła. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, który odznaczał się stagnacją, wzrosła ona o ok. 10%, co m. in. było wynikiem wzrostu eksportu.

Nienajgorzej przedstawia się sytuacja rolnictwa francuskiego. Zbiory są powiadowe, co dobrze, wzrasta również pogłowie bydła, rośnie produkcja mleczarska. Przewiduje się nawet, że wystąpią pewne nadwyżki pszenicy, młosa i wyrobów mleczarskich, które mają być lokowane w ramach „wspólnego rynku”.

Nie wiadomo, jak długo stan stabilizacji gospodarki francuskiej uda się utrzymać. Nie ulega wątpliwości, że zyskałaby ona na trwałości, gdyby zerwano z polityką wojny z Algierią, co pozwoliłoby przeznaczyć wydatkowane na wojnę ogromne środki na rozwój gospodarki.

WŁOCHY. Gospodarka włoska poczyniła w pierwszym półroczu dalsze postępy. W porównaniu z zachodnioeuropejską przeciętną znacznie szybciej wzrastała we Włoszech produkcja przemysłowa. W pierwszym półroczu r. b. wyciężyła ona wzrost o 18% w stosunku do stanu analogicznego okresu r. ub.

Liberalizacja handlu zagranicznego w zakresie importu ze strefy dolarowej spowodowała znaczny wzrost obrotów zagranicznych. Najwyższy poziom osiągnął import w maju r. b., 260,1 mld dolarów (ok. 416 mln dolarów), przy eksporcie wynoszącym 206 mld dolarów. W porównaniu z analogicznym okresem r. ub. jest to wzrost importu o 45,9% a eksportu o 40%. W 27,6% import pochodził z krajów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, a 30,4% eksportu przypadało na te kraje. Jest rzeczą oczywistą, że w warunkach nadwyżki importu nad eksportem powstał deficyt handlu zagranicznego, który znalazł jednakże pokrycie w eksporcie niewidzialnym, przy czym Włochy uzyskały wiele zysków dewizowych od turystów przyjeżdżających na Igrzyskach Olimpijskich.

Mimo że wzrost zapasów złota i dewiz uległ ostatnio zahamowaniu a nawet zmniejszeniu, Włochy dysponują wysokimi rezerwami walorów złotych i dewizowych, które na koniec marca r. b. wynosiły 2835 mln dolarów. Rezerwy te pozwoliły na stabilizację waluty włoskiej. Trzeba jednak stwierdzić, że dodatnie saldo bilansu płatniczego zmniejszyło się z 176,3 mln dolarów na utratę I kwartału r. b. do 55,6 mln dolarów na koniec pierwszego półroczu 1959.

Wzrost gospodarczy przyczynił się do pewnego spadku bezrobocia, które jednakże ciągle jest jeszcze znaczne, wynosząc 791 tys. bezrobotnych.

★
Z przebiegu tego wynika, że w USA dają się zauważyć oznaki osłabienia procesu wzrostu gospodarczego. Charakterystycznym tego symptomem jest niedoładanie zamówień za możliwościami produkcyjnymi oraz osłabienie tempa wzrostu obrotów handlu zagranicznego.

Nieco lepiej przedstawia się sytuacja w Europie Zachodniej, chociaż na przykład W. Brytania przekroczyła już chyba kulminacyjny punkt wysokiej koniunktury i zbliża się obecnie do okresu stagnacji gospodarczej. Francja przez cały obecny okres stabilizacji i jeśli stworzone tam zostaną odpowiednie warunki polityczne, to stabilizacja ta może nabierać znamion trwałości. Włochy, które cechuje wyjątkowo szybki wzrost gospodarczy, znajdują się obecnie w szczególnie pomyślnej sytuacji. Chociaż i tutaj rozwój jest wysoce nierównomierny i są jeszcze ogromne potrzeby kraju (przedewszystkiem południe Włoch), które pod względem gospodarczym są jeszcze bardzo zacofane.

S. F.

W Genewie w Pałacu Narodów 1 bm. otwarta została Konferencja Taryfowa GATT, którą można śmiało nazwać „tasiemcową”, nie tylko z tego powodu, że trwać będzie z małą przerwą ponad 3 kwartały, lecz i dlatego, że omawiane i uzgadnianie będą tysiące pozycji poszczególnych tariff celnych. Obrady zostaną przerwane na okres ferii świątecznych i począwszy od 2 stycznia 1961 r. będą prowadzone nadal w New Yorku. Uroczystość otwarcia konferencji zgromadziła delegacje 40 państw (w tym 37 będących członkami GATT-u) oraz przedstawicieli i obserwatorów wielu organizacji i stowarzyszeń międzynarodowych.

Zainteresowanie konferencją i jej znaczeniem wypływa z obecnej sytuacji w handlu międzynarodowym, cechującej się sprzecznościami wynikłymi z powstania EWG, EFTA; w ślad za tym z niebezpieczeństwa rozbitcia gospodarczego i politycznego zachodniej Europy, z zarysowującej się dyskryminacji krajów eksportujących swe produkty rolne, z wzrastającego znaczenia handlu zagranicznego dla sytuacji gospodarczej w USA. Wyniki konferencji nie bez znaczenia będą również i dla naszej wymiany towarowej z krajami kapitalistycznymi.

W pierwszej rundzie konferencji, która będzie przebiegała w Genewie, delegacja Wspólnego Rynku będzie negocjowała koncesje kompensacyjne, jakich domagają się pozostałe kraje należące do GATT, w związku z podniesieniem wielu stawek celnych do poziomu wspólnej taryfy. Inaczej mówiąc, cztery miesiące obrad w pierwszym rzędzie poświęcone będą wzbudowaniu zewnętrznej taryfy celnej EWG w system ceł GATT-u. Druga runda konferencji, która odbędzie się już w New Yorku będzie miała na celu osiągnięcie porozumień zmierzających do ogólnego obniżenia taryf celnych, przy uwzględnieniu wzajemnych, w miarę możliwości, ekwiwalentnych korzyści. Negocjowane będzie zniesienie lub uchynienie barier celnych, ograniczających i utrudniających rozwój handlu międzynarodowego.

Pierwszym problemem, do którego rozwiązania konferencja ma się przyczynić jest, wysuwna przez Zachód konieczność zmniejszenia rozwoju dzielącego, tak pod względem gospodarczym jak i politycznym kraje EWG od krajów EFTA, i zbudowania „pomostu” między tymi dwoma ugrupowaniami. Uważa się, że pomost ten będzie łatwiej zbudować jeżeli cła pograniczne zostaną obniżone, a niektóre sprzeczności

rolnictwo ze względu na glosy wyborców chłopskiego (w NRF partia Adenauera CDU/CSU w przeważającej mierze opiera się na chłopstwie, we Francji chłopstwo udziela znacznego poparcia gaulistom itd.) otoczone jest systemem chroniącym jego produkty przed konkurencją towarów zagranicznych. W system ten wchodzi nie tylko cła ochronne, lecz subwencje państwowe, ulgi podatkowe, premie eksportowe, ulgi

rolniczych Azji, Afryki, Ameryki Łacińskiej a również i europejskich, takich jak np. Grecja i Turcja, które zdobywają dewizy i przyczyniają maszyną mogą jedynie w zamian za eksport produktów rolnych i surowców. Lecz nie ich głosy słychać było podczas otwarcia konferencji.

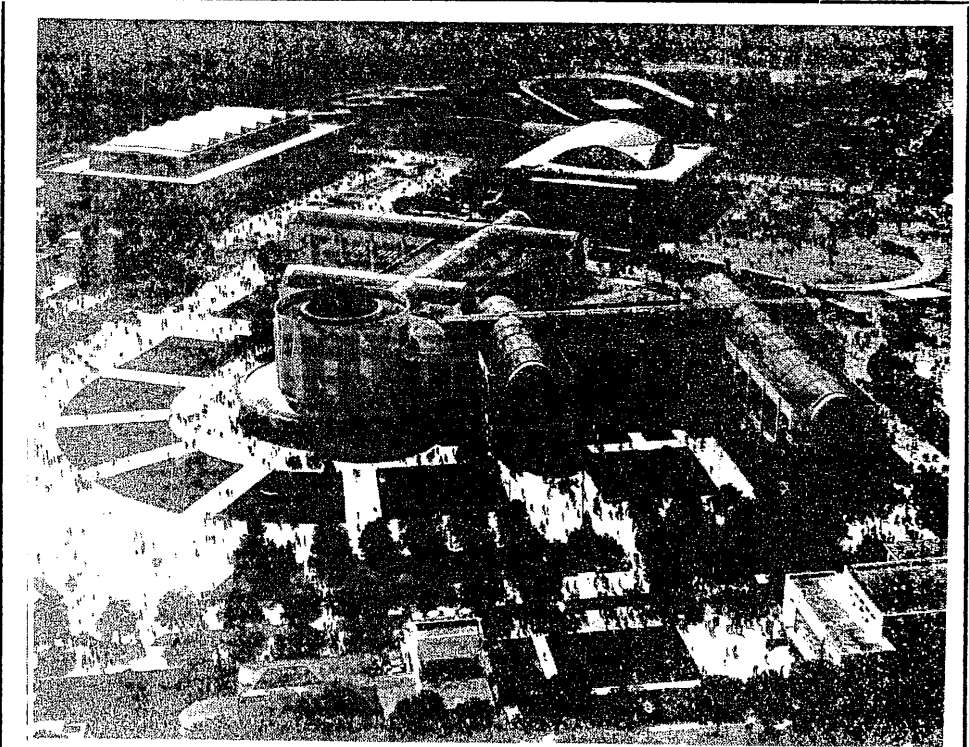
Z żądaniami, a w niektórych przemówieniach wręcz z oskarżeniem pod adresem EWG wystąpili przedstawiciele USA, Kanady, Australii wielce zainteresowanych losami ich eksportu rolnego na rynkach zachodniej Europy. Jasne, że głos tych krajów poważnie się liczy.

W przemówieniu powitałnym, Szwajcar Wahlen m. in. wskazał na niebezpieczeństwo zniszczenia poprzez autarkiczne postanowienia EWG istniejących w Europie, tradycyjnych strumieni w handlu zagranicznym. Wystąpił on w obronie liberalnych zasad w międzynarodowej wymianie towarowej. Kierownik delegacji USA C. B. Randall, jeden z doradców prezydenta, w swoim przemówieniu po pochwałach pod adresem integracji politycznej w ramach EWG stwierdził, że nieuregulowanie kwestii agrarnych „szóstki” zgodnie z liberalnymi zasadami GATT-u, pociągnie za sobą nieuregulowanie innych, aktualnych spraw handlu międzynarodowego. W jego przemówieniu za brzmiała groźba, że restrykcje w stosunku do importu rolnego, niekorzystnie odbijające się na eksporcie USA, w konsekwencji mogą przynieść poważne szkody interesom państw EWG. W podobnym tonie — jak na to wskazywał doniesienia agencyjne — było utrzymywane przemówienie przewodniczącego delegacji kanadyjskiej. Australijczyk J. R. Millwood wskazał, że dotychczasowe konferencje taryfowe GATT-u przyniosły praktyczne rezultaty jedynie w odniesieniu do warunków przemysłowych, zażądał on analizy systemów rządowych chroniących rolnictwo przed konkurencją. Przemówienie przedstawiciela komisji EWG, Belg J. Rey poza ogólnikami nie wniosło nic nowego.

Na razie komentarze czołowych dzienników i tygodników gospodarczych Zachodu są dość nikle, ograniczają się jedynie do wyłożenia też delegacji swoich krajów. Z naszej strony możemy zauważyć, że integracja Zachodniej Europy stwarza wiele niebezpieczeństw dla kapitalistycznego świata. Zagroziła ona nie tylko interesom kapitalistycznego rozwoju krajów słabo rozwiniętych, lecz również eksportowi, a poprzez to gospodarce takich potęg Zachodu jak USA, Kanada czy Australia. Normalnie konferencje taryfowe mają dość nudy przebieg. Za obecną kryją się sprzeczności świadczące o tym, że wiele posiadzeń przemieniać się będzie w arenę walki.

Wielu delegatów wypowiadało się za zasadami, które rozwijają handel i współpracę gospodarczą między narodami. W takim rozwoju jesteśmy żywotnie zainteresowani. Jesteśmy przeciw jakimkolwiek dyskryminacjom w wymianie międzynarodowej. Jesteśmy za rozwojem handlu międzynarodowego, w tym między Wschodem i Zachodem, między krajami słabo i wysoko rozwiniętymi, za handlem bez klauzuli politycznych i innych. Rozwój takiego handlu może ułatwić, od strony ekonomicznej, rozwiązanie problemu rozbrojenia. Jesteśmy krajem, którego eksport i import rozwija się nieustannie. Dlatego z zainteresowaniem obserwować będziemy przebieg obrad.

M. DYNER



Pawillon targów maszynowych w Brnie

Problemy walutowe Brazylii

Brazylija należy do krajów, które w okresie po drugiej wojnie światowej posunęły poważnie naprzód proces industrializacji swojej gospodarki. Przykładowo warto podać, iż np. gdy przed 15-tu laty produkcja stali wynosiła 186 tys. ton, to rok 1958 zamknęła Brazylija wytopem 1,7 mln ton stali. Ten bardzo poważny wzrost nie zapożyczał jednak zapotrzebowania gospodarki brazylijskiej i zmusza do importu tego ważnego surowca. To samo dotyczy rosy naftowej, której import kosztował w ub. roku Brazylię 240 mln dolarów. Inną poważną pozycję stanowił w bilansie handlowym Brazylii import pszenicy, której koszt wyniósł 120 mln dolarów. Mimo takich obciążań bilans handlowy zdołał wykazać saldo dodatnie w wysokości 50 mln dolarów. W kraju przeprowadzającym industrializację na tak poważną skalę, jak to czyni obecnie Brazylija, stan bilansu handlowego jest rzeczą podstawową wagi. Główną pozycją eksportu brazylijskiego jest, rzecz jasna, kawa. Wywóz kawy osiągnął w 1958 r. wartość 730 mln dolarów. Wpływy te nie odpowiadają jednak wzrostowi ilości eksportowanej kawy. Tak jak dla polskiego handlu zagranicznego najważniejszym problemem było załamanie się światowej ceny węgla, tak dla Brazylii spadek światowej ceny kawy.

Brazylija jest krajem korzystającym w poważnej mierze z inwestycji kapitałowych zagranicznych. Wśród inwestorów, Ponadto 50 proc. całości kapitałów zagranicznych załadowanych w ostatnich latach w Brazylii przypada na Stany Zjednoczone. Drugie miejsce zajmowała Kanada, której udział wynosił ok. 25 proc. W ciągu ostatnich 4 lat wyjechało do Brazylii z USA — bądź w formie kredytów rządowych, bądź w formie inwestycji prywatnej kapitał amerykański o ok. 2 mld dolarów. Niemiecka Republika Federalna znalazła na trzecim miejscu kwotę przeszło 100 mln

dolarów. Dalej idąc: Szwajcaria (inwestycje w przemyśle farmaceutycznym i sprzętu elektrycznego na sumę 40 mln dolarów), Japonia (inwestycje w przemyśle ciężkim, hutniczym i stocznym) oraz słabszy dopływ kapitałów z takich krajów jak Francja, Włochy, W. Brytania.

Ponadto w okresie od 1955 r. Brazylija otrzymała pożyczki z różnych instytucji międzynarodowych: Międzynarodowego Funduszu Monetarnego — 261 mln dolarów, z Banku Światowego — 225 mln dolarów. Warto dodać, iż w dopływie kapitałów ze Stanów Zjednoczonych 1,1 mld dolarów wpłynęło do Brazylii drogą pożyczek z Export-Import Bank.

Wszystko to — rzecz jasna — rzutowało na stan bilansu płatniczego Brazylii. Zrównoważenie jego stanowiło ciężki orzech do zgryznięcia i na ogół kończyło się niepowodzeniem. Do tego dołączał się jeszcze chroniczny deficyt budżetu państwowego i to w poważnych rozmiarach. Wszystko, koniec końców, odbijało się na rozmiarach emisji banknotów. W ciągu 1959 roku wzrosła ona o 30%, osiągając na koniec ub. roku stan 154,6 mld cruzeros. Deficyt budżetu zaś w 1959 r. wyniósł ok. 40 mld cruzeros. Łączy się on z „klepską urodzajną” kawy, który wyniósł 24 mln ton. Rząd płać plantatorom subwencji od niesprzedanych zapasów kawy co poważnie zwiększyło rozmiar deficytu. Opiłszy się, iż w roku bieżącym zbiory będą niższe o 40%, co pozwoli na zmniejszenie deficytu budżetowego.

Inflacji pieniądza towarzyszył wzrost cen. Przekroczył on zresztą rozmiary procentowe wzrostu emisji, wyniósł bowiem w 1959 r. od 50% do 70%.

Wszystko to obrazuje mniej więcej jak skomplikowana jest sytuacja płatnicza i walutowa Brazylii. By utrzymać się jakoś na powierzchni władze finansowe robią szereg skomplikowanych operacji, jak np. zaciąganie kredytów zagranicznych pod zastaw złota posiadanego przez instytucje emisyjne. System przeliczeń dewizowych w brazylijskim

handlu zagranicznym jest niezwykle zawiły i ulega ciągłym zmianom. Ostatnio kurs przeliczeniowy zarówno przy eksporcie kawy jak i kakao ustalony został na 80 cruzeros za 1 dolara. Dla jasności obrazu należy dodać, iż wolnorynkowy kurs cruzero na giełdach pieniężnych w Nowym Jorku i Londynie kształtuje się na poziomie ok. 137 cruzeros za 1 dolara USA. Jest on i tak lepszy o ponad 20% od kursu sprzed 601 roku, kiedy kształtował się na poziomie ok. 205 cruzeros za 1 dolara USA.

Obiektywnie należy zresztą ocenić, iż kierownictwo finansowe Brazylii stara się o poprawę sytuacji finansowej, zarówno jeśli chodzi o opanowanie inflacji, jak i zrównoważenie bilansu płatniczego.

Reasumując stwierdzić należy, iż sytuacja płatnicza Brazylii nie jest łatwa, że finansie państwowe wymagają poważnej reformy. Nie należy procesów inflacyjnych i zwiększając rolę czynników spekulacyjnych i doprowadzając przez to wysiłek gospodarczy z zasadniczych problemów na boczne tory. Ale niemniej pozostaje faktem, że Brazylija dokonała w ostatnich kilkunastu latach niezwykłych postępów na drodze uprzemysłowienia i wzmocnienia swego potencjału gospodarczego. I chociaż waluta jej znajduje się w poważnych opałach, zarówno jeśli chodzi o stosunki z zagranicą jak i wewnątrz kraju, to jednak wydaje się, iż można być na przyszłość nastawionym raczej optymistycznie. Jest to kraj tak bogaty, tak obfitym w możliwości rozwoju, iż posiada wszelkie dane by wysunąć swoją — niewątpliwie trudną w chwili obecnej — gospodarkę walutową. Międzynarodowa koniunktura inflacyjnych dopływów kapitałów na cele inwestycyjne, rozwój wymiany międzynarodowej z krajami obozu socjalistycznego, w większym niż dotychczas rozmiarach — daje szansę Brazylii na pomyślne przebycie obecnych trudności.

S. ZUROWSKI

