

W NUMERZE:

Mieczysław Lesz — AKTUALNE PROBLEMY I ZADANIA — str. 1

Ubiegłoroczne wyniki produkcji rolnej i szczególnie ostra zima stały się źródłem wielu komplikacji również w ukształtowaniu sytuacji rynkowej. Ostatnie miesiące przyniosły jednak na tym odcinku dość istotne zmiany. W związku z tym autor postuluje konieczność zweryfikowania naszych wyobrażeń na temat aktualnych problemów i najbliższych zadań polityki rynkowej.

Zbigniew Madej — HIERARCHIA KRYTERIÓW — str. 1

Od pewnego czasu wprowadza się zmiany kryteriów oceny działalności przedsiębiorstw. Na tym tle nabiera sensu następujący dylemat: stosować jedno czy

wiele kryteriów. Autor — nie przesadzając sprawy — wykazuje, że wiele przemawia za tym, iż zawsze wystąpi tendencja do wydzielania się kryteriów ważnych i mniej ważnych oraz tworzenia się hierarchicznej struktury kryteriów.

Marek Misiak — MARTWE REZERWY — str. 1

Artykuł z cyklu „Uwięzione moce” odpowiada na kilka pytań: ile wynoszą rezerwy ekstenzywne i intensywne w przemyśle? O ile można by zwiększyć produkcję, gdyby istniała możliwość pełnego obciążenia maszyn na dwie zmiany? Z danych wyrywkowych i orientacyjnych można się domyślać, że zmienia tutaj możliwości podwojenia produkcji.

Władysław Dudziński — PROBLEMY CHEMII W RWPG; SPECJALIZACJA — TRUDNOŚCI — PERSPEKTYWY — str. 4

Rozwój międzynarodowej współpracy i specjalizacji jest dla przemysłu chemicznego krajów socjalistycznych zjawiskiem koniecznością. Czy aktualny stan współpracy w tej dziedzinie zapewnia na przyszłość właściwy rozwój przemysłu chemicznego krajów RWPG?

Hierarchia kryteriów

ZBIGNIEW MADEJ

W PROWADZANE od pewnego czasu, a tym bardziej przygotowywane ostatnio zmiany kryteriów oceny działalności przedsiębiorstw polegające — najogólniej rzecz biorąc — na zastępowaniu mierników zbliżonych do wartości produkcji brutto przez mierniki zbliżone do wartości produkcji netto i wzmocnieniu pozycji mierników syntetycznych (zysk, akumulacja finansowa, rentowność), każda zwrócić uwagę na problem ogólniejszy: w jakiej konfiguracji mają wystąpić te kryteria? Czy można oczekiwać — jak sądzą niektórzy — szeregowego ustawienia kryteriów, czy też wystąpią kryteria ważne i mniej ważne tworzące hierarchiczną strukturę. Na tym tle nabiera już sensu dylemat: jedno czy wiele kryteriów. Można bowiem zapytać czy chodzi o jedno kryterium znajdujące się na szczycie hierarchicznej struktury, a więc jedno z wielu, ale najważniejsze, czy też o wiele kryteriów ustawionych szeregowo. Nie przesadzając na razie, chciałbym zauważyć, że wiele przemawia za tym, iż niezależnie od wszelkich zmian we wnętrzu grupy obowiązujących każdorazowo kryteriów i niezależnie od liczebności tej grupy — zawsze wystąpi tendencja do wydzielania się (lub wydzielenia) kryteriów ważnych i mniej ważnych oraz (tworzenia się) hierarchicznej struktury kryteriów.

LEKcja HISTORI

Z doświadczenia wiemy, że nie wszystkie kryteria są jednakowo ważne, nie wszystkie są tak samo oceniane przez przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędne. Niki oczywiście nie wyznacza nominalnej wartości kryteriów. W żadnym akcie praw-

nym nie znajdziemy wzmianki, że produkcja globalna czy towarowa jest np. dwa razy ważniejsza niż zysk czy obniżka kosztów, a mimo to produkcję globalną cenę się wyżej niż zysk. Dzieje się tak dlatego, że z produkcją globalną i towarową wiąże się największe korzyści materialne i moralne, najostrzejsze nakazy oraz — relatywnie rzecz biorąc — najmniejsze trudności przy ich wykonaniu.

Do roku 1961 uzależniano od tych mierników wysokość funduszu płac i premie dla pracowników umysłowych oraz wyróżnienia, pochwały i nagrody. Dziś podstawą tworzenia funduszu premiowego jest wytyk finansowy, ale warunkiem uruchomienia tego funduszu jest w ponad 80 proc. przedsiębiorstw wykonanie planu produkcji globalnej i towarowej. W tej samej liczbie przedsiębiorstw jest ono również podstawą wyliczania i korygowania funduszu płac.

W odpowiedniej relacji do wartości produkcji globalnej i towarowej wylicza się także zapotrzebowanie przedsiębiorstw na środki obrotowe. Pewien wpływ mają te wielkości również na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa i co za tym idzie na inwestycje. Zależność sytuacji materialnej załogi i przedsiębiorstwa od wartości produkcji globalnej i towarowej jest — jak widać — bardzo poważna.

Godzi się także odnotować, że wskaźniki produkcji globalnej i towarowej są dla przedsiębiorstw zadaniami obligatoryjnymi, wyznaczonymi ogólnie i obwarowanymi szeregiem sankcji administracyjnych. Stanowią one również jedno z głównych kryteriów ogólnej (ekonomicznej, moralnej, społecznej) oceny przedsiębiorstwa przez jednostki nadrzędne, instancje partyjne, związkowe, organy samorządu robotniczego i prase.

Nie mało ważną sprawą jest wreszcie i to, że wykonanie planu produkcji globalnej czy towarowej sprawia przedsiębiorstwom mniej kłopotu niż wykonanie planu obniżki kosztów, osiągnięcie zaplanowanej akumulacji czy wygospodarowanie odpowiedniej wartości produkcyjnej. Wystarczy bowiem zastosować droższe, bardziej materiałochłonne surowce, wytworzyć droższe wyroby czy zwiększyć trudną do obliczenia produkcję w toku by poprawić wskaźniki produkcji globalnej.

Wszystko to sprawiło, że mierniki produkcji brutto (produkcja globalna i towarowa) stały się kryteriami ważniejszymi od innych, wydzignęły się na wyższą kondygnację i podporządkowały sobie zysk, obniżkę kosztów, asortyment, jakość wyrobów itd. Wytworzyła się więc hierarchiczna struktura kryteriów, na której szczycie znajdują się mierniki produkcji brutto (kryteria naczelne) a na niższych kondygnacjach wszystkie pozostałe (kryteria dalszych rzędów).

Historia gospodarki socjalistycznej przekazuje nam — jak widać — nie szeregowy lecz hierarchiczny układ kryteriów. Nie był to jak można przypuszczać, bezpośrednio zamierzony rezultat, nigdy bowiem nie uchwalano, że kryteria oceny działalności gospodarczej powinny tworzyć hierarchiczną strukturę. Jednakże zwartościowanie kryteriów przez centralne organy gospodarcze, dokonane wreszcie dla innych celów oraz różne warunki osiągania poszczególnych wskaźników ukształtowały określoną skalę preferencji, dały podstawy do hierarchizacji kryteriów i stworzyły przesłanki wyboru kryterium najważniejszego, które stało się dla przedsiębiorstw swego rodzaju celem działalności.

Wiadomo, że obowiązujący (nie tylko u nas) układ kryteriów wywołuje szereg ujemnych skutków gospodarczych. Główna przyczyna zła tkwi oczywiście w supremacji mierników produkcji brutto nad miernikami produkcji netto i nad wskaźnikami syntetycznymi. Potrzeba zmiany tego układu nie ulega już wątpliwości. Wielu jednak uważa, że doskonalenie kryteriów oceny powinno polegać nie tylko na ograniczeniu zasięgu oraz roli mierników produkcji brutto ale i na przechodzeniu od hierarchicznej struktury kryteriów do układu szeregowego. Sugerują oni przy tym, że tzw. kompleksowej analizy przedsiębiorstwa — zalecanej jak wiemy przez organy rządowe i uznanej w zasadzie przez wszystkich ekonomistów, nie można pogodzić z hierarchiczną strukturą kryteriów.

CZY MOŻLIWY JEST UKŁAD SZEREGOWY

Szeregowy układ kryteriów zakłada oczywiście, że każde z nich będzie jednakowo ważne. Dyrekcją przedsiębiorstw, jednostki nadrzędne i całe społeczeństwo musiałoby zaleźć jednakowo cenić wskaźniki produkcji, obniżkę kosztów, rytmiczność dostaw, asortyment, zysk, jakość wyrobów i wszelkie wielkości

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVIII WARSZAWA 30 CZERWCA 1963 R. CENA 2 ZŁ NR 26/615

Aktualne problemy i zadania

Na krajowym rynku

ZŁY ROK
TEŻ MA SWÓJ KONIEC

Abymy lepiej mogli zorientować się w skutkach rynkowych zeszłorocznego, słabego urodzaju oraz surowej zimy warto przytoczyć następujący szacunek. W kończącym się właśnie roku gospodarczym musieliśmy kupić o 1/2 mln ton więcej zboża i pasz niż w poprzednim, a ostatnia zima zmusiła nas do zmniejszenia eksportu węgla o 1 mln ton. W sumie jest to równoznaczne z pogorszeniem bilansu handlu zagranicznego o 56-58 mln dolarów. Jedną dziesiątą część tej kwoty zużyta na import surowców dla przemysłu konsumpcyjnego, lub bezpośrednio na import konsumpcyjny, najbardziej poszukiwanych na rynku krajowym artykułów zagranicznych, dałaby ok. 2 mld zł dodatkowej masy rynkowej. Jest to suma tego rzędu co roczna rezerwa na wzrost płac w bilansie dochodów i wydatków ludności.

Ale zły rok nie może trwać wiecznie. Pierwsze objawy poprawy są już widoczne.

Wzrosty w produkcji opiera się już na tegorocznym, a nie zeszłorocznym sianie. Jest ono wyjątkowo piękne. Pierwszy zbiór będzie na pewno bardzo wysoki. Wraz z poprawą żywienia krów rośnie także mleczność, a co za tym idzie — skup mleka.

Jeżeli przyjąć za środek skup mleka w odpowiednich okresach r. ub. to w tym samym czasie roku bieżącego kształtował się on jak następuje:

styczeń	82,2
lut	84,8
marzec	90,6
kwiecień	96,1
maj	96,8
1-10 czerwiec	103

Plan skup mleka na III kwartał został ustalony na poziomie 1180 mln litrów, wobec 1171 mln l w ub. r. Wszystko wskazuje na to, że plan ten będzie przekroczony.

Szybki wzrost mleczności i skup mleka był możliwy, bo udało się nam zachować w stanie nienaruszonym pogłowie bydła, a pomoc państwa w ciągu zimy i na przedwiośnie pomogła w utrzymaniu kondycji krów. Dzięki temu tuki zaopatrzenia rynku w masło i produkty mleczne mają obecnie tendencję gwałtowną.

Jeżeli zaopatrzenie kraju w masło w I i II kwartał było cały czas niższe niż w odpowiednim okresie roku ubiegłego, to na III kwartał mogliśmy już przeznaczyć o 4 proc. więcej masła niż w III kwartał ub. r., a mleka o 10 proc. więcej.

Pojawienie się siana jako paszy dla bydła, wczesny urodzaj młodych ziemniaków, który zwolnił na paszę część starych ziemniaków zeszłorocznych, wszystko to w jakimś, już odczuwalnym stopniu poprawiło sytuację paszową na wsi. Świadczy o tym spadek cen wolnorynkowych zboża jeszcze przed żniwami, a także spadek cen wolnorynkowych ziemniaków. W pierwszej dekadzie czerwca średnio ceny zboża były niższe o 27 zł niż średnio w kwietniu. Ceny te były już nieco niższe niż w tym samym czasie ub. r. Ceny wolnorynkowe ziemniaków są tylko o 2 gr za kg wyższe niż w ub. r. Dobrze jest też zaopatrzenie rynku w warzywa. Tańsze są zarówno warzywa zeszłoroczne, np. cebula, jak przede wszystkim tegoroczne.

Zamieszczone zestawienie charakteryzuje ceny warzyw średnio dla kraju w dniu 11.VI. roku ubiegłego i bieżącego.

Artykuł	1962	1963
Cebula	9,60	4,10
Kapusta	7,50	3,85
Marchew	6,40	6,20
Kajalory	11,34	7,89
Rzodkiewka	1,90	1,30
Salata	2,90	1,20
Ogórek krótki	41,—	30,—
Pietruszka	11,20	6,50

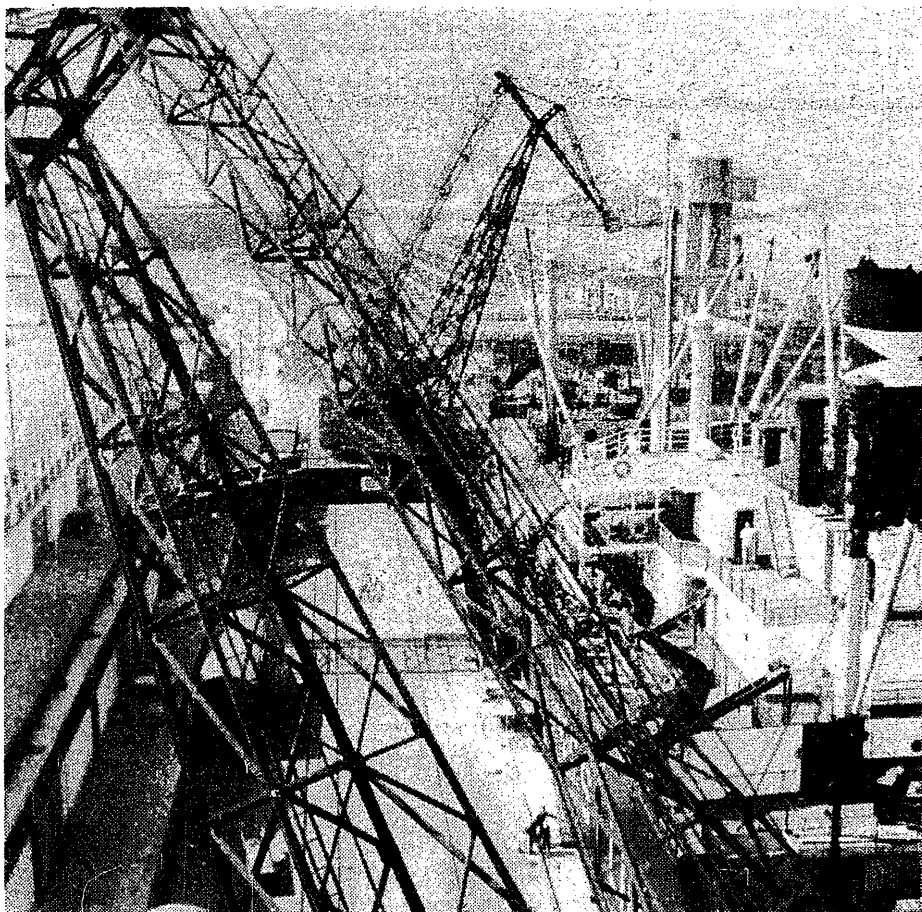
Obecnie należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, aby warzywa się nie marnowały i aby cena niektórych z nich nie spadła poniżej poziomu opłacalności. Dlatego jest rzeczą niezbędną rozszerzenie frontu sprzedaży warzyw w gastronomii, w sklepach spożywczych, na bazarach, w sprzedaży przedsklepowej itd. Producent nie może jednak żądać od handlu przyjęcia towaru złej jakości, np. botwinki z przerywką, przerośniętej salaty itd.,

powołując się na konieczność zagospodarowania pełnej ilości warzyw.

Mniej korzystnie kształtować się będzie jeszcze przez kilka miesięcy zaopatrzenie w mięso i przetwory. Spadek pogłowia trzody chlewnej jest bowiem głębszy niż spodziewaliśmy się i wynosi ok. 1,5 mln szt., tj. 10,7 proc. w porównaniu z ub. r. Przez najbliższe trzy miesiące dostawy mięsa na rynek będą więc nieco niższe niż w tym samym okre-

sie ub. r., pomimo przewidzianego na ten okres importu mięsa. Aby dać pojęcie o dodatkowym wysiłku gospodarczym dla zabezpieczenia rynku w mięso dość będzie powiedzieć, że zaplanowany na III kw. import mięsa odpowiadał ekwiwalentowi dewizowemu trzech dziesięciotysięczników. Dlatego też w naj-

DO KOŃCZENIA NA STR. 4



Coroczne Dni Morza przypominają nam, że systematycznie umacniamy pozycję państwa morskiego. Symbolem szybkiego rozwoju naszego budownictwa okrętowego, portów, żeglugi dalekomorskiej i rybołówstwa jest nasza flota handlowa, która przekroczyła już milion DWT.

Uwięzione moce

Martwe rezerwy

MAREK MISIAK

UKAZUJĄCE się na łamach „Życia Gospodarczego” artykuły na temat uwięzionych mocy budzą natychmiastowe pytania. Dotyczą one przede wszystkim inwestycji. Wykraczają jednak poza sprawy wyłącznie inwestycyjne. Szukając wyjaśnienia dysproporcji w tej dziedzinie stajemy wobec problemów naszego planowania i zarządzania.

Uwięzione moce, to również w całej rozciągłości sprawy chwili bieżącej. Maszyny, na które wylżyliśmy grube miliony złotych, często stoją nieruchomo, chociaż zapotrzebowanie na ich produkcję prze-

раста wielokrotnie zapotrzebowanie na produkcję z innych maszyn, wykorzystywanych do granic możliwości. I nie zawsze wynika to z błędów inwestycyjnych, z niedostatecznej precyzji przewidywania potrzeb i braku stabilności planów inwestycyjnych, o czym pisali autorzy artykułów: „W oczekiwaniu na decyzję” i „W trybach inwestycyjnych” („Ż. G.” 23-61).

Często dzieje się tak dlatego, że brak niektórych surowców. I to nie tylko tych importowanych. Nader często chodzi o surowce osiągane z produkcji krajowej. Często brak części zamiennych i oprzyrządowania. Pisaliśmy o tym w artykułach

„Demontaż = remont” („Ż. G.” 23-61) i „W poszukiwaniu pa-niewki” („Ż. G.” 23-61). Bywa jednak i tak, że posiadamy zarówno surowce, jak i części zamienne, brak natomiast ludzi, którzy chcieliby i mogliby podjąć produkcję, brak kwalifikowanych robotników i majstrów, brak inżynierów o odpowiednich specjalnościach. „Maszyn czeka” („Ż. G.” 21-62). „Zanim dotrze do telewizora” („Ż. G.” 25-61).

Pisząc o uwięzionych mocach nie ograniczaliśmy się w tym temacie wyłącznie do spraw maszyn i urządzeń. Próbowaliśmy ocenić również wykorzystanie „zdolności produkcyjnych” ludzi, np. naszej kadry produkcyjnej w przemyśle włókienniczym, która mając stare i dobre tradycje — nie może przełamać pewnych barier poprawy jakości. („Skarbiec” — 24-1963 r.). Nie wykorzystane rezerwy ludzkich umiejętności stanowią niebywale waż-

ny „podtemat”, akcji o uwięzionych mocach.

MOŻEMY PODWOIĆ PRODUKCJĘ?

„Fotografie” stanu rzeczy przedstawione dotychczas stanowią niewątpliwie dość stosunkowo ograniczoną jak na ocenę całej gospodarki. Obecnie jednak finalizuje swoją działalność zespół do badania rezerw zdolności produkcyjnej, powołany półtora roku temu w związku z realizacją Uchwały nr 338-61 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów w sprawie trybu i zasad ustalania zdolności produkcyjnych w przemyśle. Roczna praca zespołu objęła około tysiąca przedsiębiorstw. Ponad dwa tysiące specjalnie wyszkolonych inżynierów-instruktorsów zbierało materiały. Była to więc akcja na wielką skalę. Wkrótce odbędzie się Kole-

gium Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego, na którym zapadną ostateczne decyzje w sprawie oficjalnego ogłoszenia wyników badań. Wyniki te podobno przekraczają wszelkie wyobrażenia.

W założeniach metodologicznych wspomnianego badania rezerw zdolności produkcyjnych przyjmowało się, jako pożądaną zasadę — produkcję na dwie pełne zmiany. Niedobory powstałe w wyniku niższego współczynnika zmianowości (od 2) oceniane były jako rezerwy ekstenzywne. Nie trudno ustalić rozmiary tych rezerw, znając średni współczynnik zmianowości, który w podstawowych resortach przemysłowych często nie sięga nawet 1, 2. Pisał o tym w licznych artykułach ogłaszanych w „Życiu Gospodarczym” — Mieczysław Kabaj. Wyniki

DO KOŃCZENIA ZE STR. 3

DO KOŃCZENIA NA STR. 2

Jednolity miernik — podstawa wynagrodzenia

ZDZISŁAW BOMBERA

JAN KORDASZEWSKI, autor rozprawy „Placa według pracy — studium systemu plac w przemyśle”, znany jest określonemu kręgowi czytelników fachowej literatury ekonomicznej z wcześniejszych publikacji. Tym razem przedstawia on szersze ich ogółowi obszerną książkę (str. 415), w której pełniej prezentuje swój naukowy dorobek.

Podtytuł „Studium systemu plac w przemyśle” nie odpowiada ściśle zawartości tej książki. W każdym bądź razie rozprawa traktuje o zagadnieniach o wiele bardziej rozległych aniżeli tradycyjnie wyraża pojęcie systemu plac. Treść książki nie mieści się również w szerszym pojęciu systemu plac, które autor definiuje jako: „ogół zasad, form a także środków organizacyjnych określających i podziału funduszu placu”. W rezultacie należy stwierdzić, że czytelnik dostaje literaturę obszerniejszą i bogatszą w problemy aniżeli zostało to zapowiedziane. Wyraża się to między innymi i w tym, że nad zagadnieniami organizacyjno-technicznymi, które stanowią składowe instrumenty systemu plac, góruje podejście teoretyczne i metodyczne.

Punktem wyjścia książki jest ustosunkowanie się do niektórych zagadnień prawa podziału według pracy. Interpretacja tego prawa wciąż jest przedmiotem wielu nieudolności, nieporozumień i niekonsekwencji. W ekonomice krajów socjalistycznych nie dojrzały jeszcze warunki do likwidacji instytucji najmu pracy. Skoro nieuniknione jest występowanie kategorii pracy, to różnicowanie zarobków musi opierać się na kryteriach, w miarę możliwości zobiektywizowanych. „W książce staram się udowodnić — pisze przy tym Jan Kordaszewski — bezskuteczność jednostronnego traktowania problematyki placu np. wyłącznie z ciasno pojętego ekonomicznego punktu widzenia, albowiem różnicowanie wynagrodzenia za pracę zawiera nie mniejszą treść polityczną i socjalną” (str. 6).

W rozdziale drugim autor przechodzi do omówienia bodźcowej funkcji różnicowania wynagrodzenia za pracę. Szczegółowa prezentacja rezultatów badań, poprzedzona jest wyjaśnieniem szeregu pojęć, z pogranicza ekonomii, socjologii i psychologii. Mam tu na myśli przede wszystkim wprowadzone przez autora pojęcie „interesu” zamiast zainteresowania materialnego. „W dalszym wywodzie — pisze autor — traktować będziemy interes jako uświadomione celowe pobudki woli, a więc oparte na ocenach, które decydują o wyborze takiej a nie innej linii postępowania” (str. 51). Próbuje on również zdefiniować takie pojęcia jak „motywacja” i „bodźce ekonomiczne” (str. 50).

Z rozważań teoretycznych, zwłaszcza dotyczących zależności „interes — bodźce”, Jan Kordaszewski wyprowadza tezę o konieczności pogłębienia badań „interesów”. Stwierdza: „Być może, że jedną z przyczyn małego dorobku teoretycznego w dziedzinie kierowania pracownikami w socjalistycznych zakładach pracy i motywacji w szczególności, jest wyobrażenie, iż są to sprawy, które można pozostawić intuicji, zdrowemu rozsądkowi administratorów, działaczy politycznych i zawodowych” (str. 62).

Zagadnieniem godnym odnotowania jest także pokazanie współzależności między strukturą kwalifikacyjną pracowników a założeniami mechanizacji i automatyzacji. „Pod wpływem nowoczesnej techniki, a zwłaszcza kompleksowej mechanizacji i automatyzacji, wzrasta udział takich prac zawodowych w strukturze zatrudnienia, które oznaczają się szerokim profilem wiedzy i umiejętności” (str. 84). Przytoczone obserwacje dane ze Związku Radzieckiego i państw zachodnich w pełni potwierdzają takie stanowisko. W oparciu o przeprowadzoną analizę autor postuluje większe wykorzystanie bodźcowej funkcji różnicowania placu dla wzrostu kwalifikacji i kształtowania wymaganej struktury kwalifikacyjnej pracowników przemysłu.

Poruszając problem tempa pracy Jan Kordaszewski nawiązuje do toczącej się niedawno dyskusji na łamach naszej prasy, której przedmiotem zainteresowania był wybór form plac (akord czy dniówka). W naszym przemyśle przeważają stanowiska robocze o tzw. swobodnym tempie pracy, tj. takie, przy których rytm pracy nie jest narzucony przez technikę, lecz uzależniony od woli samego wykonawcy pracy. Autor nie zgadza się z oceną wpływu wydajności pracy na społeczny koszt produkcji na podstawie relacji „produkcja (P): robocizna (R) = średnia (1/2)”. Taki wskaźnik wydajności (w = $\frac{P}{R}$) nie ujmuje bowiem kosztów stanowiska roboczego i kosztów ogólnych.

Autor ten pisze: „socjalizm nie jest tym ustrojem, który buduje rozwój swojej gospodarki na maksymalizacji intensywności wysiłku fizycznego” (str. 103). Nie oznacza to jednak, że droga ta jest wykluczona. Nader często obserwuje się w praktyce zbyt powolne tempo pracy. Tak powolne, że marnotrawstwo, które stąd wynika — jest wprost namacalne.

Rozwój techniki prowadzi do wzrostu wyposażenia technicznego przedsiębiorstw i stanowisk pracy, które szybko się amortyzują, dlatego należy efektywnie je eksploatować. W tych warunkach — według tego autora — „współczynnik praktycznego wykorzystania wydajności technicznej maszyn... staje się najważniejszym miernikiem wydajności pracy robotnika” (str. 132).

Uruchomienie efektów „racjonalizacji” — zdaniem Jana Kordaszeńskiego — wymaga wprowadzenia zasadniczych zmian w metodach szkolenia zawodowego robotników. Ale nie tylko. Naciskowi moralnemu muszą towarzyszyć niezbędne impulsy ekonomiczne. Robotnik akordowy bez wykształcenia, który jako tako nauczył się dostatecznie szybko wykonywania określonych czynności, mimo braku robocizny i nadmiernej zużycia narzędzi i materiałów, nie może osiągać wyższego zarobku aniżeli pracownik wykwalifikowany. Bez prawidłowej relacji „wiedzy i umiejętności do zarobku” wszelkie apele administracji komitetów partyjnych, organów związku zawodowego skazane będą na niepowodzenie. Dla setek tysięcy ludzi trud uczenia się wydaje się bowiem większy aniżeli ciężka praca fizyczna. Wysiłek zdobywania wiedzy trzeba więc odpowiednio wynagradzać (str. 111).

W rozdziale III autor przysięga do kluczowego problemu książki — do kryterium wynagradzania. Przedstawia różne punkty widzenia (pracownika i przedsiębiorstwa), z których mogą być oceniane poszczególne mierniki nakładów pracy. Rozróżnia elementy obiektywne i subiektywne w ustalaniu zarobków pracowniczych (rozdział V). Ocena obiektywnych i subiektywnych elementów określających wynagrodzenia stanowi teoretyczną — filozoficzną podstawę całej recenzowanej rozprawy i punkt wyjścia do rozdziału V — głównego chyba jej rozdziału: „Mierzenie pracy”.

We współczesnym przemyśle stosowany jest wieloskładnikowy miernik nakładów pracy obejmujący trzy główne elementy:

- 1) ilość pracy
- 2) trudność pracy i wymagane kwalifikacje
- 3) efekty pracy

Elementy te muszą być szacowane (oczywiście poza pierwszym, gdzie wystarczającą miarą są jednostki czasu). W recenzowanej książce znajdują się schematy, które mogą pomóc w wykonywaniu takich szacunków (w szczególności elementu drugiego i trzeciego). Rozmiary tej recenzji nie pozwalają na bliższe przedstawienie tych zagadnień. Jednakże należy zasygnalizować przesłanki, które leżą u podstaw koncepcji autora. Rozwój techniki, integracja technologiczna i organizacyjna procesu wytwórczego będą dawały — zdaniem autora — preferencje miernikom pracy zespołowej wytwórczej. Dlatego autor proponuje już teraz „wprowadzenie zbiorowych mierników efektywności pracy i odpowiadających im zbiorowych form wynagrodzenia” (str. 135).

Dalszym rozwinięciem i zarazem konkretyzacją przedstawionej wyżej tezy są „wzorce pomiarowe pracy” (inaczej normy). Zdaniem autora „również mierzenie pracy polega na porównywaniu obiektu z wzorcem” (str. 182). Potrzebne są więc wzorce rzeczowe, osobnicze i mieszane. Wzorce rzeczowe obejmują „mierniki gospodarowania środkami materialnymi”. Wzorce rzeczowe (norma zużycia, norma eksploatacyjna) ustalony jest w oparciu o poznanie cech użytkowych środków produkcji. Porównanie wzorca rzeczowego ze stanem faktycznym informuje o oszczędności bądź marnotrawstwie.

Wzorce osobnicze, to mierniki wydajności pracy. Niedoskonałość tych mierników polega na tym, że „tylko przy pracy wykonywanej wyłącznie ręcznie można porównywać wynik (w) z potencjałem roboczym wykonawcy i tempem jego pracy” (str. 184). W obecnych warunkach licznik (p) często daje się wyrazić tylko w jednostkach umownych, miarownik zaś stanowi zespolenie elementów „pracownik — środki pracy”. Odróżnienie czynników subiektywnych i obiektywnych decydujących o rezultacie (w) jest konieczne, gdyż tylko te pierwsze mogą stanowić podstawę do różnicowania wynagrodzenia. Wyodrębnienie czynników obiektywnych nie należy do rzeczy łatwych. W rezultacie wzorce (normy zużycia czasu przez robotnika) są niedoskonałe. Trudność badania polega na tym, że przedmiotem mierzenia jest nie sam obiekt i jego możliwości wytwórcze, ale rzeczywisty efekt wytwórczy. Powyższe skonstruowanie ma istotne znaczenie dla praktyki przemysłowej. Ustalanie i wprowadzanie

zaw. norm technicznie uzasadnionych dostarcza bogatego doświadczenia. Socjologowie stwierdzają występowanie tzw. „metanorm”, które zobowiązują grupę na zasadzie fabrycznej solidarności (str. 188).

Całkowicie słusznie autor kwestionuje sam termin „norma technicznie uzasadniona” (str. 193). Jego zdaniem wzorce tego rodzaju mogą mieć tylko i wyłącznie charakter szacunkowy.

Omawiając wzorce-normy autor traktuje je jako instrumenty dalece niedoskonałe. Na tym tle uzasadniona wydaje się przeprowadzona przez autora krytyka uznaniowych form wynagradzania jako swego rodzaju woluntaryzmu w dziedzinie podziału (rozdział IV) oraz postulat większego niż dotychczas stosowania analitycznych metod wartościowania pracy (str. 208—267).

W rozdziale VI (Kierunek reformy taryfikacji) autor zgromadził sporo materiału dowodowego wskazującego, że taryfikatory są bardzo słabym elementem systemów plac. O „zarobku decydujący i przeważnie nadal decydujący normy czasowe”. „robotnicy akordowi w Polsce zostali w ogóle znieczuleni na zaszerogowanie osobiste” (str. 297—8).

Większość taryfikatorów zdezaktualizowała się. „Od roku 1952 ustalano taryfikatory przy pomocy metod sumarycznych — porównawczych. Wciąż nie stać nas na metody analityczne. Wydaje się, że zadania w tej dziedzinie nie są doceniane”. Obiektuje Jan Kordaszewski, że chyba słuszne, gdy stwierdza on „że wobec niedostępowania analitycznych metod różnicowania pracy widelki (tabelki widelkowe stawek plac — Z. B.), które w resorcie mogłyby oddawać wielkie korzyści, powiększają tylko zakres stosowania uznaniowych (nieobiektywnych) form wynagrodzenia” (str. 280).

„Ustalanie w taryfikacji branżowym — zdaniem tego autora — powinny mieć charakter normalny, ramowy. Normatywy, które można by przystosować do wymogów lokalnych, uwzględniać w nich szczególne warunki pracy na stanowiskach w zakładzie itp. Zakłady trzeba przeto wyposażyć nie tylko w taryfikatory branżowe ale w metodę samodzielnego kwalifikowania pracy” (str. 305).

Końcowy rozdział pracy poświęcony jest niektórym tendencjom w nowoczesnych formach wynagradzania. Ocena tradycyjnych i wprowadzonych ostatnio form wynagradzania prowadzi autora do nie całkowitego spodziewanych uogólnień. „Orientacja na wyniki zespolonego działania jest jedną z dominujących tendencji we współczesnej teorii i praktyce. W prostej postaci tendencja ta przejawia się w forsowaniu akordu grupowego zamiast indywidualnego, przynajmniej doradnych premii zbiorowych, zależnych od efektów pracy grupowej” (str. 324). Nie chodzi mi o podważanie powyższych stwierdzeń. Wydaje mi się jednak, że nie wyczerpują one problematyki perspektyw, w której należy w pierwszym rzędzie uwzględnić proporcje między stosowaniem czasowych i akordowych form wynagrodzeń. Do tych jak i innych spraw związanych z „perspektywą” autor jednak zamierza jeszcze powrócić w następnej książce na temat tradycyjnych i nowoczesnych form wynagrodzeń. Z wielu podtekstów można się domyślić, że będzie to II tom „Placy według pracy”.

1) „Placa według pracy (Studium systemu plac w przemyśle)” Wyd. „Książka i Wiedza” 1963 r.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

bardziej szczegółowe jak produkcja zasadnicza i uboczna, obniżka kosztów materiałowych i kosztów transportu, reklama, akwizycja itd., itd. Osiągnięcie takiego stanu nie jest rzeczywiście niemożliwe zarówno ze względu na ogólne warunki reprodukcji społecznej w naszej gospodarce, gdzie zaopatrzenie i obniżka kosztów sprawiają więcej kłopotów niż produkcja i zbyt jak i na specyficzne cechy poszczególnych kryteriów, z których jedno są wielkościami częściowymi (ilość produkcji, asortyment) a inne syntetycznymi (zysk, rentowność, koszty) i przez to ważniejszymi, niejako nadrzędnymi.

Przytoczone argumenty mogą budzić wątpliwości zwłaszcza, gdy się przyjmie, że centralne organy mogą stworzyć silniejsze bodźce do obniżki kosztów, niż do wzrostu produkcji lub do wykonywania planów asortymentowych, niż do maksymalizacji zysku, czyli dostosować koszty do stopnia trudności poszczególnych zadań, albo w inny sposób wyrównać szanse realizacji zadań planowych, zrównać i uszeregować kryteria, zlikwidować przesłanki preferencji takich czy innych wielkości i oceniać przedsiębiorstwa według wszystkich zadań wyznaczonych w planie. W tej sytuacji nie byłoby już podstaw do hierarchizacji kryteriów, ale — pomijając problem czy osiągnięcie takiego idealu jest kiedykolwiek możliwe — nie byłoby również potrzeby uciekania się do wszystkich kryteriów, gdyż z równym rezultatem i znacznie łatwiej można by oceniać przedsiębiorstwa na podstawie jednej syntetycznej wielkości (zysk, rentowność, odzwierciedlająca całą działalność przedsiębiorstwa i zawierającej w sobie lub z natury rzeczy podporządkowującą sobie wszystkie kryteria częściowe.

Dalszymi argumentami podważającymi realność szeregowego układu kryteriów są:

— specyfika poszczególnych branż, które ze względu na techniczno-ekonomiczne powinny preferować bądź ilość produkcji (cały przemysł wydobywczy) bądź obniżkę kosztów materiałowych (cała produkcja materiałochłonna), bądź jakość wyrobów (przemysł precyzyjny),

— najważniejsze w danym czasie interesy państwa, które zakładają preferowanie bądź produkcji w ogóle, bądź produkcji na eksport i obniżki kosztów materiałowych, bądź wydajności pracy.

Reasumując należy powiedzieć, że szeregowy układ kryteriów jest fikcją teoretyczną, niemożliwą do zastosowania w praktyce niezależnie od tego ile i jakie kryteria wchodziły w rachubę. Jedyną realną jest natomiast hierarchiczna struktura kryteriów. Treść przy tym podkreślić, że hierarchizacja kryteriów nie utrudnia ani nie uniemożliwia kompleksowej analizy przedsiębiorstw, jako że preferowanie kryterium najważniejszego nie oznacza odrzucenia wszystkich pozostałych. Przeciwnie zakłada ich występowanie, inaczej bowiem nie byłoby hierarchii. Można nawet powiedzieć, że dopiero hierarchiczna struktura kryteriów — oczywiście odpowiednio dobranych — zapewnia w pełni kompleksową i właściwą ocenę przedsiębiorstw, gdyż zbiera wszystkie kryteria, grupuje je według stopnia ważności, tworzy logiczny układ i daje właściwą skalę ocen.

Doskonalenie kryteriów oceny nie może mieć więc nic wspólnego z odrzuceniem zewnętrznej powłoki, z burzeniem bogu — ducha winnej struktury kryteriów. Polega ono natomiast na zastępowaniu jednych kryteriów przez inne i na zmianie miejsca poszczególnych kryteriów wewnątrz struktury.

ZYSK NA SZCZYTIE HIERARCHII

Mówiąc o zysku mam na myśli całą różnicę pomiędzy przychodem przedsiębiorstwa a jego kosztami jak i stosunek tej różnicy do innych wielkości. Może to więc być zysk (strata), akumulacja finansowa, rentowność. Od strony czysto teoretycznej koncepcja wydzielenia zysku na szczyt hierarchicznej struktury kryteriów nie budzi wię-

szych zastrzeżeń. Zysk jest bowiem wielkością syntetyczną, ilościowo wymiarną, odzwierciedlającą wszystkie aspekty działalności przedsiębiorstwa (koszty zakupu, wielkość produkcji, jakość wyrobów, koszty wytwarzania, zbyt itd.) i co za tym idzie zawierającą w sobie albo podporządkowującą sobie wszystkie wskaźniki częściowe. Jest on więc niejako z istoty swojej predestynowany do roli naczelnego kryterium w przedsiębiorstwie. Nie spełnia on jednak tej roli ze względu na praktyczne: bodźce moralne i materialne oraz nakazy związane z zyskiem są znacznie słabsze niż bodźce i nakazy związane z miernikami produkcji brutto a warunki maksymalizacji zysku znacznie trudniejsze. Zysk nie spełnia więc warunków, które stawia podatkowe i niezbyt ścisła kalkulacja kosztów. Są jednak realne przesłanki, że sytuacja w tej dziedzinie ulegnie zmianie. Świadczy o tym stanowisko kierownictwa KPZR wyrażone na listopadowym (1962) plenum KC w sprawie doskonalenia cen i systemu zarządzania oraz liczne eks-

wionej. Chodzi tu w pierwszym rzędzie o doskonalenie cen zbytu (m. in. o większe zróżnicowanie cen w zależności od gatunku wyrobów i rzadkości dóbr) z punktu widzenia oddziaływania nimi na odbiorców i o doskonalenie cen fabrycznych (m. in. zróżnicowanie stopy zysku na poszczególnych wyrobach w zależności od popytu) w celu lepszego oddziaływania nimi na dostawców. Wysiłek ten jest również propozycją rozszerzenia tych zasad bankowej kontroli funduszu plac, które już dziś pozwalają zwiększać środki na placu, jeśli nastąpi oszczędność surowców i materiałów. Nie ulega wątpliwości, że obojda przesłanki zwiększenia mogą wpłynąć na poprawę gospodarowania pracą uprzedmiotowioną i jeszcze bardziej wzmocnić pozycję zysku.

Pozostaje jednak jeszcze drugi aspekt antynomii plac i zysków — związany z nakładami pracy uprzedmiotowionej. Może on wystąpić przy każdym nawet najbardziej prawidłowych miernikach pracy i placu. Wyraża się on w tendencjach do nadmiernego (w stosunku

Hierarchia kryteriów

perymenty dotyczące zwiększenia roli zysku i mierników zbliżonych do produkcji czystej. Świadczą o tym również kierunki przeprowadzanych i przygotowywanych zmian w Czechosłowacji, na Węgrzech i w innych państwach socjalistycznych. Poważne nadzieje budzą wreszcie już zapoczątkowane a zwłaszcza przygotowywane zmiany w dziedzinie mierników produkcji w Polsce. Mam tu na myśli zastosowanie cen konfekcjonowania w przemyśle odzieżowym, zmodyfikowane zasady bankowej kontroli funduszu plac (marzec 1962), projekt uchwały w sprawie wyeliminowania planu produkcji globalnej i towarowej jako warunku uruchomienia funduszu premiovego, propozycje w sprawie zmiany obowiązujących mierników produkcji itd.

Ogólny kierunek zmian jest wszędzie jednakowy: dążenie do ograniczenia zakresu i roli mierników zbliżonych do produkcji brutto, rozszerzenie zakresu mierników zbliżonych do produkcji netto i wzmocnienie pozycji mierników syntetycznych. W wyniku tego muszą oczywiście nastąpić zmiany wewnątrz struktury. Na pozór może się zdawać, że zysk zajął miejsce naczelnego, bo fundusz plac, najważniejszy bodziec, nadal będzie uzależniony nie od zysku, lecz od innych wielkości, a jednak...

Antynomia plac i zysków (czystej premii z zysku) polega dziś m. in. na tym, że obowiązujące podstawy wyliczania i korygowania funduszu plac (produkcja globalna i towarowa) skłaniają przedsiębiorstwa do zużywania droższych surowców i produkowania bardziej materiałochłonnych wyrobów czyli do zwiększania funduszu plac, kosztem marnotrawstwa pracy uprzedmiotowionej, wzrostu kosztów i zmniejszania zysków (premi z zysku). Po zastąpieniu mierników produkcji brutto przez mierniki produkcji netto ten aspekt antynomii automatycznie odpadnie, znikną albo zmniejszą się do minimum bodźce do marnotrawstwa pracy uprzedmiotowionej i wzmocni automatycznie rola zysku w przedsiębiorstwie.

W wyniku tych zmian osiągnie się dopiero połowę zadania — zobojętnienie mierników pracy żywej i placu wobec nakładów pracy uprzedmiotowionej. Wszyscy się zatem zgadzają, że niezbędne jest również stworzenie lepszych niż dotychczas przesłanek i silniejszych bodźców do oszczędności pracy uprzedmio-

do zadań produkcyjnych) zatrudnienia, funduszu plac i średniej płacy, co powiększa rzecz jasna koszty wytwarzania, obniża zysk i zmniejsza premie z zysku. Mierniki zbliżone do produkcji netto jako bardziej precyzyjne niż dotychczasowe mogą tylko utrudniać urzeczywistnienie tych tendencji. Dylemat: więcej pracy czy więcej premii z zysku może być zatem rozstrzygnięte na korzyść placu, jako że plac — mimo omówionych sposobów wzmocnienia pozycji zysku — będą nadal silniejszym bodźcem, niż premie z zysku. Czy są więc szanse na wywindowanie się zysku do roli kryterium naczelnego?

Wydaje się, że tak. Pozostaje bowiem — ciągle aktualna i niezbyt skutecznie realizowana — sprawa poprawy dyscypliny plac i zdecydowanego wzmocnienia sankcji za nieuzasadnione przekroczenie planu zatrudnienia, funduszu plac i średnich plac.

Wchodzi tu również w rachubę kwestia skrupulatniejszego niż dotychczas przestrzegania zasad tworzenia, warunków uruchamiania i wypłat z funduszu premiovego dla pracowników umysłowych. Wiadomo, że pracownicy umysłowi i personel kierowniczy otrzymują premie mimo przekroczenia funduszu plac, choć przepisy stanowią inaczej. Jednostki nadrzędne nie wykorzystują w pełni tego nienajlepszego chyba instrumentu ekonomicznego skierowanego przeciw na poprawę dyscypliny plac i gospodarki w ogóle. Warto tu również zaznaczyć, iż przepis w sprawie zatrzymywania (tylko połowy funduszu premiovego w razie przekroczenia funduszu plac nie jest chyba najszczęśliwszą innowacją. Doświadczenie wykazuje, że występuje potrzeba zwiększenia tej kwoty premii, która zależy od syntetycznych wskaźników i która można manewrować w oddziaływaniu na personel kierowniczy. Do tej grupy środków należy także postulowanie od dawna i realizowana powoli, choć z licznymi nawrotami, integracja bodźców zapłacowych bądź przez włączenie bodźców wyspecjalizowanych do bodźców syntetycznych bądź przez częściowe lub pośrednie wiązanie ich z zyskiem.

Wreszcie ostatnią ale nie mało ważną sprawą jest społeczne uznanie dla przedsiębiorstw prowadzących oszczędną, racjonalną gospodarkę i osiągających najlepsze wyniki finansowe. Potrzebne jest w tej dziedzinie przewartościowanie pojęć opinii publicznej, doprowadzenie do świadomości szerokiego rzeszy, że najwyższe oceny należy wiązać z ogólną efektywnością pracy przedsiębiorstwa a nie z przekraczaniem planów produkcji globalnej. W całej rożności aktualna jest bowiem do dnia dzisiejszego główna idea znanymi twierdzeń zawartych w uchwale ostatniego z życia Lenina — XII zjazdu RKP(b): „Najlepszym świadectwem, jakim może sobie wystawić radziecki pracownik gospodarczy, jest dodatni bilans przedsiębiorstwa”, „wynagrodzenie kierowników przedsiębiorstw powinno być uzależnione od bilansu, podobnie jak placu robocza — od wydajności”¹⁾.

Wydaje się, że wymienione tu środki i kierunki działania łącznie z przesłankami i bodźcami do oszczędzania pracy uprzedmiotowionej oraz naturalnymi walorami zysku (syntetyczna wielkość) mogą sprawić, iż stanie się on naczelnym kryterium oceny przedsiębiorstw. Wzmocnienie pozycji zysku stanowiące rezultat reform dyktowanych ogólnospołecznymi interesami gospodarczymi (nie w imię wydźwignięcia zysku wprowadza się bowiem nowe mierniki, doskonałe ceny itd.) będzie zapewne procesem powolnym, nacechowanym zahamowaniami i nawrotami, ale chyba nieuniknionym.

ZBIGNIEW MADEJ

- 1) Z. Mawarski. Kryteria oceny. „Z.G.” 1963.
- 2) B. Mine. Ekonomia polityczna socjalizmu. W-wa 1961, s. 385—388.
- 3) KPZR w uchwale i rezolucjach t. I s. 807 i 808.

W ubiegłym tygodniu

XXXII MTP ZAKOŃCZONE

W niedzielę, 23 bm., po 15 dniach trwania poznahskiej imprezy handlowej — XXXII Międzynarodowy Targi Poznania zamknięto swoje bramy.

Jakkolwiek szczegółowy bilans MTP wymaga czasu na jego opracowanie, to jedno jest pewne: tegoroczna impreza targowa potwierdziła w całej rozciągłości, iż MTP są dogodnym miejscem nawiązywania kontaktów handlowych, wzajemnego poznawania życzeń i potrzeb, są miejscem aktywizacji wymiany handlowej pomiędzy Wschodem a Zachodem.

Rosnące z roku na rok znaczenie Targów Poznaniaśkich można więc mierzyć zarówno uczestnictwem 60 krajów z 5 kontynentów, przylazdem do Poznania licznych oficjalnych delegacji rządowych z wielu państw i dozwolone wielu przedstawicielom handlowych i przemysłowych z całego świata.

Rozpatrując XXXII MTP od strony efektów handlowych, podkreślić należy zawarcie większej ilości transakcji, niż to miało miejsce na targach ubiegłorocznych. Swoją wymowę ma także duża różnorodność podpisanych kontraktów, od kompletnych obiektów przeniesionych do mroźnych truskawek. Po drugie: w naszych obrotach handlowych zawarte kontrakty z krajami socjalistycznymi stanowią ponad 50 proc., zaś druga część podpisanych umów obejmuje zarówno wywozowe jak i przywózowe towary. W tym zakresie krajów socjalistycznych jest to kraj gospodarczo rozwijające się.

W CIĄGU 27 DNI PODWOILI MOC PIECA MARTENOWSKIEGO

W hucie im. Lenina zakończono została przebudowa pieca martenowskiego nr 6. W 27 dni — zamiast planowanych 30 — służba remontowa przekazała w miejsce 180-tonowego pieca, agregat o dwukrotnie większej mocy — 378 ton. Jest to sukces nie notowany dotychczas w europejskim hutnictwie. Podkreślić trzeba, że to przedsiębiorstwo realizowało bez przerwy plan pracy pozostałych pieców stalowni. Przebudowa wymagała m. in. wywiezienia 200 wagonów gruzu, żużla i ziemi, zużycowania 185 wagonów materiałów ogólnobudowlanych, wywrotkę betonu itp. Przy wykonaniu tego zadania pracowało ponad 300 osób.

W BLACHOWNI RUSZYŁA WYTWORNIĄ ETYLOBENZENU

W Zakładach Kokschemicznych w Blachowni Śl. rozpoczął się rozruch technologiczny instalacji etylobenzenu. Związek ten posiada szerokie zastosowanie, otrzymuje się z niego np. atyren służący m. in. do wyrobu kauczuku syntetycznego oraz polistyrenu, cennego tworzywa sztucznego.

Dokumentację dla tej nowoczesnej wytwórni wykonało biuro projektów w Kędzierzynie pod kierownictwem mgr inż. J. Panfilowej. Instalacja jest zgodna z wymogami współczesnego budownictwa w chemii stół pod gołym niebem, co znacznie obniżyło jej koszt. Zastosowanie automatyki pozwoliło poprawić znacznie technologię i wskaźniki techniczno-ekonomiczne.

Nowy obiekt posiada roczną wydajność 15 tys. ton, ale jeszcze w bieżącej 5-letniej zostanie to oddana jedna jednostka o wydajności 30 tys. ton.

Fabryka etylobenzenu jest pierwszą instalacją budowaną w Blachowni dużego zakładu petrochemicznego, który ma bardzo poważne znaczenie dla naszej chemii.

PIERWSZA POLSKA CUKROWNIA ROZPOCZĘŁA PRACĘ W MAROKU

17 bm. ruszyła pierwsza wybudowana przez Polskę cukrownia w Sidi-Silmane w Maroku. Uruchomienie obiektu, o zdolności przerobowej 3 tys. ton buraków na dobie, nastąpiło w rekordowym czasie — w ciągu szesnastu miesięcy od chwili podpisania kontraktu. Wykonawcą cukrowni było Zjednoczenie Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich ZEMAK, z którym współpracowało kilkanaście fabryk oraz biura projektowe i konstrukcyjne.

Kontrakt na budowę tego obiektu podpisał po wygraniu przez „Gekop” przetargu, w którym uczestniczyły znane w świecie firmy m. in. z NRF i Francji.

Uruchomienie cukrowni ma poważne znaczenie dla gospodarki marokańskiej, stanowi bowiem znaczący krok w kierunku przemyślnego cukrownego w tym kraju.

Usługi dla ludności

POTRZEBY ludności w dziedzinie usług do niedawna były zaspokajane w więcej niż niedostatecznym stopniu. Założenia bieżącego planu 5-letniego na tym odcinku zmierzają do osiągnięcia radykalnej poprawy. Rozwój usług świadczonych ludności ugruntowany został na uchwały Rady Ministrów z 9 czerwca 1960 r. i wydanych na jej podstawie licznych przepisach wykonawczych. Czy realizacja tej uchwały w latach 1961–1962 miała przebieg pomyślny? O jakie niedociągnięcia się potyka? Rozpoznanie sytuacji poświęcone było posiedzeniu sejmowej Komisji Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości, obradującej w dniu 21 czerwca br. pod przewodnictwem posła Józefa Spychalskiego.

ZESPÓŁ POSELSKI POSTULUJE

W imieniu zespołu poselskiego obszerniejsze wyprowadzenie do dyskusji przedstawił **pos. Ferdynand Łukaszek**, przypominając na wstępie, że wartość usług świadczonych ludności przez jednostki gospodarki społecznej powinna wzrosnąć w ciągu bieżącego pięcioletnia o ok. 130 proc. i osiągnąć 6,5 mld zł w 1965 r. Zasadniczą rolę w realizacji programu rozwojowego usług dla ludności wyznaczone drobne wytwórczości, na którą przypada 74,3 proc. zadań ujętych w wyrazie wartościowym świadczonych usług. Najpoważniejszy wzrost usług – bo aż 7-krotnie ma osiągnąć państwowy przemysł terenowy.

Z kolei referent konstatuje, że uchwała Rady Ministrów z 1960 r. i wydane na jej podstawie przepisy wykonawcze usunęły istniejące poprzednio przeszkody w rozwoju działalności usługowej oraz stworzyły i zabezpieczyły warunki dla szybkiej poprawy w zaspokajaniu obecnych oraz perspektywicznych potrzeb ludności w dziedzinie usług. Uchwała nałożyła szereg obowiązków w tym zakresie na rady narodowe, przysługując im równocześnie niezbędne w tej dziedzinie uprawnienia.

Sięgając do przeprowadzonej przez KDW szczegółowej analizy programów rozwoju usług, pos. Łukaszek przytacza, iż wykazała ona m. in., że w niektórych województwach zanizono wartość docelową usług w stosunku do przewidzianych zadań, że w licznych województwach występują nieprawidłowości w rozmieszczeniu potencjału usługowego, że niemiennie są założone branżowe kierunki rozwoju usług.

Osiągnięta w 1962 r. wartość usług świadczonych dla ludności przez jednostki gospodarki społecznej wyniosła 4 196 378 tys. zł, a więc 64,6 proc. docelowej wartości usług przewidzianych na rok 1965. W pionie KDW – wartościowe plany usług przemysłowych i nieprzemysłowych wykonane zostały w 98,7 proc. Pomimo niewykonania planowych zadań na rok 1962 – drobna wytwórczość w stosunku do 1960 r. poważnie zwiększyła (w wyrazie wartościowym) usługi świadczone ludności.

Kontynuując swą wypowiedź, pos. Łukaszek dotknął także spraw inwe-

stycji: w przedsiębiorstwach usługowych przebiegają one powoli. Nakłady przeznaczone na ten cel nie są w pełni wykorzystane. Słabą realizację inwestycji usługowych uzasadnia się zgodnie z przyjętym założeniem: brakiem wykonawców, zły warunki atmosferycznymi, opóźnieniami w dostawach maszyn i urządzeń, w przygotowaniu dokumentacji.

Referent stwierdza dalej. Przedsiębiorstwa świadczące usługi odczuwają poważny brak wykwalifikowanych kadr. Pracownicy tego działu gospodarki powinni mieć wszechstronną wiedzę fachową, większe doświadczenie niż pracownicy przemysłu, zdolność do dużej samodzielności. Tak więc niezbędne jest rozwinięcie długofalowej akcji szkolenia i doskonalenia pracowników. Realizowany obecnie program szkolenia kadr formalnie pokrywa potrzeby, w praktyce jednak dopływ wykwalifikowanych pracowników jest znacznie niższy od przewidywań. Wynika to z faktu, że większość absolwentów zasadniczych szkół zawodowych i technicznych podejmuje pracę w przemyśle, a nie w usługach – ze względu na lepsze warunki placowe. Szczególnie dotkliwy jest brak fachowców z dziedzin: fotografii, teletechniki, instalacji chłodniczych i mechaniki precyzyjnej.

W jakiej mierze przydziela się powierzenie użytkową zakładom świadczącym usługi ludności? Pos. Łukaszek informuje, że w latach 1961–1962 przekazano tym zakładom łącznie 51 697 m kw. powierzchni użytkowej. Stanowi to zaledwie 17,5 proc. planu przewidywanego na okres pięcioletnia. Budownictwo rad narodowych – zamiast 42 705 m kw. pow. użytkowej – przydzieliło w tym czasie 34 366 m kw. Z analizy gospodarki lokalami wynika, że większość przydziałów rad narodowych nie docenia potrzeb usługowych i nadal faworyzuje handel. Nie negując potrzeb handlu, nie można jednak pogodzić się z tym, by jego potrzeby zaspokajane były kosztem uszczuplania lokalii przeznaczonych na cele usługowe. W 1962 r. zanotowano niepokojące zjawisko usuwania placówek usługowych z lokalii przy głównych ulicach i zamieniania tych lokalii na cele handlowe. Zjawisko to występuje zwłaszcza w woj. katowickim i w Łodzi.

A co się da powiedzieć o rozwoju usług na wsi? Pos. Łukaszek konstatuje: z danych CRS „Samopomoc Chłopska” wynika, że w latach 1961–1962 przybyło 14 tys. zakładów usługowych głównie w branżach spożywczej, wypożyczalni sprzętu rolniczego i gospodarstwa domowego, a także remontowo-budowlanych. Nastąpiła więc pewna poprawa w zaspokajaniu potrzeb ludności wiejskiej w dziedzinie usług, jednakże do pełnego pokrycia tych potrzeb jeszcze daleko. Za wolno wzrasta na wsi ilość zakładów rzemieślniczych. Rozwój usług na wsi nie ma charakteru planowego, cechuje go przypadkowość. Orientacja władz terenowych o stanie potrzeb w tym zakresie jest daleko niewy-

starzająca. Konieczne jest zatem ustalenie planu rozwoju usług dla rolnictwa, na które zapotrzebowanie wzrasta szybko wraz z postępującą mechanizacją rolnictwa.

W końcowej części wypowiedzi pos. Łukaszek sformułował szereg ogólniejszych stwierdzeń, a mianowicie: usługi w branżach tradycyjnych (krawiectwo, fryzjerstwo) rozwijają się szybciej, niż w nowych branżach mechanicznych; podaż usług zdecydowanie zwiększa się w dużych skupiskach ludzkich; usługi świadczone są przede wszystkim przez małe zakłady, nadal do rzadkości należą nowoczesne, skoncentrowane zakłady usługowe w tzw. fabrykach usług, pawilonach usług itp.; zbyt wolno postępuje również mechanizacja, mimo powszechnego przekonania, że tylko postęp techniczny może zapewnić wzrost sprawności i rentowności zakładów i przedsiębiorstw usługowych.

W tych warunkach – zdaniem zespołu poselskiego – należałoby postuliować:

- zabezpieczenie pełnego wykorzystania przewidzianych w uchwale Rady Ministrów nakładów inwestycyjnych na usługi dla ludności;
- pełne zrealizowanie przez rady narodowe, spółdzielczość mieszkaniową i zakłady pracy uchwały w zakresie przyszanowania lokalii dla placówek usługowych;
- zabezpieczenie odpowiedniego wyposażenia technicznego dla placówek usługowych;
- zapewnienie zaopatrzenia w podstawowe surowce i części zamienne do naprawy artykułów trwałego użytku;
- zabezpieczenie dopływu wykwalifikowanych pracowników;
- zorganizowanie porannej i terenowej koordynacji rozwoju usług.

DYSKUSJA

Po zapoznaniu się ze słownikiem zespołu poselskiego członkowie Komisji przystąpili do dyskusji, w której padło szereg istotnych uwag nasłuchiujących stan rzeczy od strony praktycznej. Fragmenty wypowiedzi poszczególnych posłów przytoczymy.

Pos. Zdzisław Siedlewski. Realizacja postanowień uchwały Rady Ministrów odbiega od założeń, jakie przyświecały jej autorom. Zadania określone zostały wartością świadczonych usług – w wyniku czego przedsiębiorstwa najchętniej wykonują usługi drogie, gdyż to pozwala szybko wykonać plan. Połączenie wydziałów handlu i przemysłu rzutuje też na sprawę usług. Wszędzie tam, gdzie kierownikami nowych wydziałów przemysłu i handlu zostali byli kierownicy wydziałów handlu – handel ma priorytet, a usługi schodzą na drugi plan. Po szczególne resorty powinny szczegółowo rozliczyć się z realizacji uchwały w sprawie rozwoju usług.

Pos. Wacław Kielecki. Ostatnio ulegają likwidacji prywatne specjalistyczne sklepy, które zaopatrywały zegarmistrzów i fryzjerów w narzędzia oraz części zapasowe. Podobna sytuacja istnieje ze sklepami dostarczającymi nietypowe części do samochodów. Stawia to w wyjątkowo trudnej sytuacji prywatne zakłady zegarmistrzowskie i warsztaty reperujące sprzęt motoryzacyjny.

Pos. Stanisław Klusek. Przemysł ludzowy spycha całą trudną i deficytową produkcję na przemysł terenowy. Podobnie rzecz dzieje się z usługami. Brak jest podstawowych materiałów, nie ma również rozczynań i ile i jakich usług potrzeba na danym terenie. Rzemiosło stara się jak może wiązać świadczenia usługowe z produkcją, gdyż tylko w tym układzie są one opłacalne.

Rady narodowe traktują przedsiębiorstwa przemysłu terenowego przede wszystkim jako źródło dochodów. W powiecie, który reprezentuje, przedsiębiorstwa przemysłu terenowego doprowadziły w ub. roku do budżetu 14 mln zł, na inwestycje zaś otrzymały zaledwie 0,5 mln zł. Jest to suma niewielka zważywszy, że partycypować ma w niej 8 zakładów.

Pos. Maria Świątkowska. Coraz więcej mamy zakładów kosmetycznych, a tylko niewiele z nich znajduje się pod opieką lekarską. Taka sytuacja grozi konsekwencjami dla zdrowia klientów. Nie ma też praktycznie w kraju ani jednej szkoły kształcącej wykwalifikowane kosmetyczki. Niedostateczne jest zainteresowanie tymi zakładami ze strony nadzoru sanitarnego.

Pos. Józef Spychalski. Rozwój usług musi następować przede wszystkim w tych dziedzinach, w których występują największe niedobory. Np. na terenie Łodzi odczuwa się potrzebę rozwijania usług pralniczych wszelkiego rodzaju. Rada narodowa chętnie przydzieli na ten cel lokale.

W zakresie usług garmateryjnych należy w szerszym stopniu podjąć produkcję tańszych asortymentów. Dotychczas produkowane asortymenty są raczej niedostępne dla szerszego kręgu odbiorców.

Pos. Edward Grafiński. Niektóre spółdzielnie otrzymują w planie rozwoju usług polecenia z zakresu rozwijania usług nie w swojej branży. Niekiedy nie są to dziedziny zupełnie nie związane z wykonywaną działalnością podstawową.

Pos. Ferdynand Łukaszek. Konieczne jest dokładne analizowanie potrzeb rynku w zakresie rozwoju usług. Obok wymienionych już usług pralniczych, konieczne jest np. rozwijanie na wsi wszelkiego rodzaju usług z zakresu poradnictwa dla kobiet, scentralizowanie uboju oraz uruchamianie spółdzielni remontowych. W szerszym niż dotychczas stopniu należałoby do organizowania usług włączyć gromadzkie rady narodowe, które najlepiej znają potrzeby swego terenu.

Pos. Zofia Als-Iwańska. KDW powinien rozwinąć sposoby rozszerzenia informacji o usługach i to zarówno w dużych jak i małych miastach różnymi metodami i sposobami.

Ilość wyszkolonych rzemieślników świadczących usługi jest w dalszym ciągu niewystarczająca. W niektórych rzemiosłach istnieją jeszcze zamknięte klany i odbywanie praktyki niejednokrotnie związane jest z bezprawnymi opłatami (fryzjerstwo, kosmetyka).

*

Po zamknięciu dyskusji, w której udział wzięli także przedstawiciele NIK i KDW, Komisja zleciła referentowi opracowanie projektu dezyderatów, wynikających ze stanowiska zespołu oraz z przeprowadzonej dyskusji.

H. S.

Uwięzione moce

Martwe rezerwy

DOKONCZENIE ZE STR. 1

badan szczegółowych w pełni potwierdzają te ustalenia.

Szczególnie interesujące są jednak wyniki analizy rezerw intensywnych, wynikających z niepełnego obciążenia maszyn. Jest to oryginalny dorobek badawczy, trudny do rozszyfrowania bez bezpośredniej penetracji przedsiębiorstw. Wyrwkiwane dane uzyskane z szeregu zbędnych obiektów produkcyjnych wskazują, że rezerwy intensywne wynoszą tam od 20% do 80%. Rzecz przy tym charakterystyczna, że największym niewykorzystanym rezerwami dysponują zakłady nowo zbudowane, przeważnie te duże. Znacznie większe obciążenie maszyn występuje w zakładach posiadających urządzenia dawno już zamortyzowane i „zużyte moralnie”.

Ile wynoszą rezerwy ekstensywne i intensywne w przemyśle? O ile można by zwiększyć produkcję, gdyby istniały możliwości pełnego obciążenia maszyn na dwie zmiany. Z danych wyrywkowych i orientacyjnych można się domyślać, że drzemnia tutaj możliwości podwojenia produkcji.

Do zadań zespołu badającego rezerwy zdolności produkcyjnych należało nie tylko zbadać stan faktyczny. W analizach przeprowadzonych przez instruktorów uwzględniano się również ocenę możliwości oraz kosztów wyzwalania rezerw. Znajduje się tam próba odpowiedzi na pytanie, ile wyniosłyby prawdopodobnie nakłady inwestycyjne potrzebne do wyzwolenia istniejących rezerw intensywnych i ekstensywnych? Jaka byłaby przewidywana efektywność tych nakładów inwestycyjnych itp? Okazuje się, że w bardzo wielu zakładach produkcyjnych przy pomocy stosunkowo małych nakładów inwestycyjnych – nie sięgających 5–10% kosztu całego obiektu – stwarza się możliwości powiększenia produkcji o 50%, 100% i 200%. Efektywność takich nakładów inwestycyjnych jest oczywiście niezwykle duża. Przy pomocy 10 czy 20 mln zł można zaoszczędzić nakłady inwestycyjne sięgające 100, 200 i więcej, mln zł, które należałoby przeznaczyć na osiągnięcie tego samego przyrostu produkcji w nowych obiektach.

Wymowa tych liczb skłoniła MPC do pewnych bieżących przesunęć w planie inwestycyjnym. „Zawieszono” wiele tytułów inwestycyjnych nowych obiektów, które były już w planie. Reakcja na pewno kierunkowo słuszną. Wstrzeżliwość w budowaniu nowych obiektów w warunkach, kiedy zakłady już wybudowane nie są w pełni wykorzystane – jest bardzo pożądana. Wydaje się, że ogłoszenie wyników badań zespołu oceny rezerw zdolności produkcyjnych spowoduje dalsze kroki w tym kierunku, i to nie tylko w MPC, ale i we wszystkich innych resortach.

REZERWY „NIE KOSZTUJĄ”

Badanie przeprowadzone przez wspomniany zespół potwierdza trafność spostrzeżeń w artykułach. Nie ludzimy się jednak, że przewidywanie ujawnionych sprzeczności pójdzie równie łatwo, jak ich ujawnienie. Potrzebne będą tutaj bowiem różne i skomplikowane decyzje. Decyzje uzgodnione i kompleksowe. O ich trafności, szybkości i w ogóle sprawności będzie decydował system podejmowania decyzji.

Niezwykle wolno postępuje proces eliminacji sprzeczności w metodach zarządzania i bodźców. Chociaż prawie osiem lat trwa już zjadła krytyka nakazów w zakresie produkcji globalnej i towarowej – wciąż zdecydowana większość produkcji podlega przemocy wpływów tych wskaźników imperatywów.

A przecież właśnie bodźce związane z wartością produkcji globalnej i towarowej skłaniają w imię interesów wąskiego podwórka za-

kładu i branży do sztucznej kooperacji, która tylko podwaja koszty transportu i rodzi coraz nowe wąskie gardła. Uwięzione moce wskazują tutaj na potrzebę zmian szybszych i bardziej zdecydowanych. I nie chodzi tutaj tylko o system planowania i kontroli funduszu plac oraz o zasady funduszu zakładowego i premiovania pracowników umysłowych. Zmiany domaga się cały system finansowania przedsiębiorstwa, finansowania reprodukcji środków trwałych i obrotowych, rozwoju i postępu technicznego, produkcji eksportowej, kooperacji i rozliczeń między przedsiębiorstwami. We wszystkich tych dziedzinach, w taki lub inny sposób, opieramy się na wskaźnikach produkcji globalnej i towarowej jako kryteriach oceny „pierwszego rzędu”.

O wszystkich tych sprawach pisałyśmy już przy różnych okazjach. Cykl „Uwięzione moce” przypominał nam jednak cały kompleks zagadnień związanych z zarządzaniem i systemem bodźców z nową siłą.

O znaczeniu przygotowywanej obecnie reformy systemu premiowego, polegającej między innymi na wyrugowaniu anachronicznego warunku uzależniającego uruchomienie funduszu premiowego od wykonania planu wartości produkcyjnej globalnej, pisał obszernie w poprzednim numerze „Życia Gospodarczego” Bronisław Fick w artykule „Postęp i kapitałnictwo”. Projekt reformy funduszu premiowego, podobnie jak to miało miejsce przed kilku miesiącami z funduszem zakładowym – idą jednak w kierunku niczym nieuzasadnionego rezygnowania z pewnego kierunku nakreślonego m. in. przez uchwałę III Zjazdu PZPR. Chodzi o bodźce do wyzwalania rezerw. Słusznie Bronisław Fick rezygnowanie to nazywa kapitałnictwem. Właśnie bodźce do wyzwalania rezerw są tym środkiem, przy pomocy którego można będzie harmonizować interesy przedsiębiorstwa i zjednoczenia oraz zjednoczenia i resortu.

Bez bodźców tego typu trudno na dalszą metę usprawniać naszą politykę inwestycyjną. Trudno przeciwdziałać owej „skłonności do inwestowania”, która wynika z uprzywilejowanej sytuacji, w jakiej znajdują się przedsiębiorstwa, dysponujące niewykorzystanymi rezerwami zdolności produkcyjnych w warunkach obecnego systemu zarządzania. Rezerwy mocy nie kosztują bowiem wiele. Stwarzają natomiast możliwości sztucznego wykonywania planów w ostatniej dekadzie miesiąca, w ostatnim miesiącu kwartału i w ostatnim kwartale roku. Pozwalają przekraczać plany i osiągać tą drogą dodatkowe wynagrodzenia. Pozwalają na windowanie godzin nadliczbowych na wolnych maszynach drugiej zmiany itp.

*

Stwierdziłszy występowanie znacznych uwięzionych mocy. Znamy ich przyczyny bezpośrednie. Ale na pewno nie wszystkie. Będziemy jeszcze o nich pisać. Wydaje się jednak, że można już próbować szukać dróg wyjścia. Potrzebne są niewątpliwie odpowiednie usprawniające decyzje. Trzeba wykorzystać w tym kierunku wszystkie środki, którymi dysponujemy w aktualnym systemie zarządzania, przy obecnym systemie podejmowania decyzji. Tym sprawom również poświęćmy miejsce w toku naszej akcji. Równocześnie należy jednak bardziej konsekwentnie i bardziej odważnie usprawniać sam system zarządzania, zmieniać sprężyn, które nim władają i lepiej przystosowywać go do coraz bardziej skomplikowanych potrzeb naszej rozwijającej się gospodarki.

MARK MIAK

Uwięzione moce

W polityce kadrowej

WOSTATNICH latach sprawy szkolenia i kadr w branży walmiarskiej nabierają szczególnego znaczenia. Tradycyjny surowiec, wełnę owczą, zastępują w coraz większym stopniu surowce chemiczne, wymagające zastosowania nowoczesnej technologii obróbki, nowych maszyn, lepszej organizacji w odmiennych warunkach wytwarzania. Czynnik ten stawia przed pionem technicznym oraz robotnikami zwiększone wymogi kwalifikacyjne.

Naturalną rzeczą kolejną następować musi także proporcjonalny wzrost liczby techników i inżynierów w ogólnym stanie zatrudnienia, przy równoczesnym zwiększeniu liczby kwalifikowanych robotników. Jaki jest obecnie stan kadr technicznych w przedsiębiorstwach Zjednoczenia Przemysłu Wełnianego Południe?

Wyszkolenie wyższe posiada 160 pracowników, co stanowi 7,4 proc. pracowników umysłowych ogółem (w tym wyższe wykształcenie techniczne ma 128 osób, ekonomiczne – 18 osób), wykształcenie średnie – 1267 osób (49,9 proc.). Szkoły zawodowe I stopnia ukończyło 451 osób (18,4 proc.), zaś osób z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym mamy 594 (24,3 proc.).

Poziom wykształcenia pracowników ważniejszych działów związanych ściśle z produkcją przedstawia się następująco:

W dziale techniczno-produkcyjnym na ogólną liczbę zatrudnionych 101 osób – 21 posiada wykształce-

nie wyższe, 64 średnie, a 16 podstawowe. W dziale Głównego Mechanika i Energetyka na 94 zatrudnionych – jest 12 z wykształceniem wyższym, 61 ze średnim, 2 absolwentów szkoły mistrzów i 19 z podstawowym wykształceniem. Podobnie ukladają się proporcje w innych działach związanych z produkcją.

Tak więc stan kadr pod względem wykształcenia nie przedstawia się zadowalająco. Wydawałoby się, że w takiej sytuacji konieczność ich właściwego wykorzystania jest sama przez się zrozumiała. Niestety, jest inaczej.

W całym Zjednoczeniu pracuje w zakładach 825 pracowników ze średnim wykształceniem technicznym, 198 ze średnim wykształceniem ekonomicznym i 244 ze średnim wykształceniem ogólnym. 149 pracowników ze średnim wykształceniem zatrudnionych jest na etatach fizycznych, na pomocniczych stanowiskach. Trudno to zrozumieć. Techników angażuje się do prac fizycznych, a równocześnie odczuwa się dotkliwy brak kadr z wykształceniem technicznym na stanowiskach umysłowych. W takiej sytuacji kadrowej duża część zatrudnionych techników znajduje się w rzeczywistości poza magnesem swego zawodowego przygotowania, bez jakiegokolwiek perspektyw awansu i pracy w wycuczym zawodzie. Można wprawdzie przyjąć, że pewien ich odsetek nie nadaje się na niektóre stanowiska techniczne, ale będzie to jednak z pewnością odsetek niewielki.

Z drugiej strony obserwujemy takie zjawisko, jak powierzenie stanowisk pracownikom niezgodnie z ich kierunkiem wykształcenia. Tak na przykład w ZPW im. Gawlika i ZPW im. Magi, technicy specjalności z zakresu tkactwa zostali wysunięci na takie stanowiska, jak technolog wykonawczy i mistrz salowy wykończalni.

Równocześnie trzeba wiedzieć, że nawet obsadzenie stanowiska właściwym człowiekiem, to jeszcze nie wszystko. Wiele starań będzie jeszcze wymagało utrzymanie tego człowieka na tym stanowisku, związanie go z zakładem.

W latach 1957 – 1962 przedsiębiorstwa przyjęły do pracy 75 inżynierów, a w tym samym czasie odeszło z pracy 61. Tak na przykład w ZPW Polska Wełna na 14 przyjętych odeszło 9; w ZPW im. Magi na 4 przyjętych zwolniono 5; w ZPW im. Rychnińskiego przyjęto 2, a zwolniono 5, itp.

Dlaczego? Problem wart głębszej analizy. Czy nie pozbawiamy się zbyt lekką ręką wartościowych fachowców?

Parę słów o dokształcaniu mistrzów.

W zakładach podległych ZPW Południe pracuje 699 mistrzów. Z liczby tej 40 proc. posiada średnie wykształcenie techniczne, 15,5 proc. – szkół mistrzów, 31,7 proc. – szkół podstawową i 12,8 proc. – niepełne wykształcenie podstawowe. W najlepszym więc przypadku można przyjąć, że wymogom w zakresie wykształcenia technicznego odpowiada tylko 55,5 proc. mistrzów.

STANISŁAW HORTYŃSKI

1) Szkoły mistrzów, zasadnicze szkoły zawodowe i równorzędne.

XXVIII Międzynarodowe Targi w Salonikach

1 – 22 wrzesień 1963

GŁÓWNY OŚRODEK HANDLU ŚRÓDZIEMNOMORSKIEGO

- 18 sektorów
- 2000 wystawców z 32 krajów
- interesujący przegląd produkcji greckiej

Blizszych informacji udzielają:

Zarząd Międzynarodowych Targów w Salonikach
oraz
greckie placówki konsularne

9-96

ROK 1963 jest okresem szczególnego nasilenia wszelkich prac mających na celu zacieśnienie współdziałania przemysłu chemicznego krajów naszego obozu. Uchwały ubiegłorocznej czerwcowej Sesji Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej oraz szeregu posiedzeń Komitetu Wykonawczego pobudziły do wzmożonego wysiłku organizacyjnego wszystkich zainteresowanych.

Możliwie szeroki rozwój międzynarodowej współpracy jest dla przemysłu chemicznego krajów socjalistycznych życiową koniecznością. Możemy oczywiście mówić przede wszystkim „pro domo sua”, lecz przecież nasze problemy i trudności w przemyśle chemicznym są w mniejszym lub większym stopniu typowe dla większości państw na wschód od Łaby. Wojna nadzarszpaniła i tak niewielki w tej dziedzinie nasz stan posiadania. Co gorsze — brakowało kadr naukowych i rozwiniętych badań. A wiadomo przecież, że w żadnej bodaj gałęzi przemysłu postęp techniczno-produkcyjny nie zależy w tak silnym stopniu od wyprzedzającej go nauki, jak właśnie w chemii. Podczas gdy my musieliśmy budować wszystko lub bardzo wiele od podstaw, kraje wysoko uprzemysłowione poszły daleko naprzód zarówno pod względem teoretycznym, jak i w produkcji przemysłowej.

Zrozumiała w takich warunkach konieczność koncentracji wysiłków naukowych na podstawowych działach przemysłu (przede wszystkim ciężka synteza organiczna, działy surowców wyjściowych) była dodatkową przyczyną powiększenia dystansu w zakresie „lekkiej” chemii, uszlachetnionego przetwórstwa (tworzywa, włókna itp.) między Polską, a krajami wysoko rozwiniętymi. I to zarówno w produkcji, jak i w dziedzinie badań naukowych. Z uwagi na niezwykle szybkie przeobrażenia w nauce i technice światowej nasz wysiłek w pojedynkę z krajami wysoko rozwiniętymi pozbawiony byłby większych szans. Skala wysiłków byłaby tu tak rozległa, że ich ciężar nie wytrzymałby ani budżet, ani żaden aparat techniczno-naukowy.

Na rozwinięcie prac naukowych i technicznych pełnym frontem pozwolić sobie może tylko ZSRR, gdyż posiada odpowiednie warunki. Dla pozostałych krajów naszego obozu konieczność ściślejszego zespolenia wysiłków, pogłębienia specjalizacji przy współpracy z dysponującym ogromnymi możliwościami materialnymi Związkiem Radzieckim — jest kategorią konieczną. Dotychczasowa sytuacja charakteryzująca się m.in.: rozproszeniem wysiłków na opanowywanie tych samych produkcji, brakiem koordynacji w badaniach naukowych i w pracach projektanckich (aparatura i urządzenia) oraz w działaniach inwestycyjnej — doprowadziła do znacznych trudności w zaspokajaniu potrzeb naszych krajów na wyroby chemiczne i w szybkim rozwoju tej gałęzi przemysłu w każdym z nich.

WIELKI WYSIŁEK ORGANIZACYJNY

Pierwsze próby rozwinięcia głębszej specjalizacji w przemyśle chemicznym naszych krajów wystąpiły dopiero w okresie bieżącej pięcioletki. Mamy już obecnie do zainicjowania szereg niewątpliwych osiągnięć w dziedzinie wspólnych inwestycji, zwłaszcza we współpracy z Czechosłowacją (wspólna budowa polskiej kopalni siarki w Tarnobrzegu, budowa zakładów azotowych w Puławach) oraz Związkiem Radzieckim i NRD (ropociąg do VI Rafinerii w Płocku i dalej do takiego samego zakładu w Schwedt, oraz ostatnio podjęte przez Polskę i ZSRR decyzje: wspólnej budowy kopalni soli po-

PROBLEMY CHEMII W RWPG

Specjalizacja - trudności i perspektywy

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

tasowych na Białorusi i wspólnej eksploatacji kopalni fosforów w Kingisepu). Jednakże ogólny postęp we współpracy nie mógł nas zadowalać. Objęła ona zbyt wąski zakres asortymentowy, zalecenia specjalistyczne nie miały dostatecznych podstaw ekonomicznych i nie uwzględniały się w długolletnich umowach handlowych. Zjawiska te stały się przedmiotem krytyki na wspomnianej XVI Sesji RWPG. Jej uchwały stworzyły silny impuls dla ożywienia działalności wszystkich ogniw Rady, mających związek z przemysłem chemicznym.

W Stalej Komisji Przemysłu Chemicznego na wniosek delegacji polskiej sporządzono tematyczny plan pracy na rok bieżący, określający główne kierunki działania oraz zadania Komisji i jej organów pomocniczych. Niemal każdy z tych tematów nasywa wielkie problemy wymagające wnikliwego i wielostronnego rozpatrzenia. Oto niektóre:

— koordynacja planów rozwoju chemii oraz prac w zakresie specjalizacji poszczególnych branż aż do r. 1980,

— organizacja wspólnych przedsiębiorstw i ośrodków naukowo-badawczych,

— koordynacja planów inwestycyjnych na lata 1964 i 1965,

— zabezpieczenie potrzeb gospodarki rolnej na nawozy i środki ochrony roślin,

— ujednolicenie standardów na niektóre rodzaje produkcji chemicznej; itd. itp.

Już zwykłe wyliczenie niektórych tylko zagadnień daje obraz wysiłku organizacyjnego i zadań merytorycznych ciążyących na Stalej Komisji, jej organach pomocniczych (grupy robocze) oraz na kierownictwie resortów tego przemysłu w poszczególnych krajach. Tak np. kalendarzowy plan pracy organów pomocniczych na ten rok zawiera 54 (wobec 36 w roku 1962) narady, konferencje i konsultacje z udziałem paru tysięcy specjalistów z różnych dziedzin.

KOORDYNACJA

Do najważniejszych zagadnień należy oczywiście koordynacja planów wieloletnich i perspektywicznych. Istotnym novum — zgodnie z uchwałą czerwcowej sesji — jest zasada, że koordynacja międzynarodowa będzie towarzyszyć a nawet częściowo wyprzedzać proces opracowywania planów przez poszczególne kraje. Zatwierdzenie planów krajowych przez władze państwowe będzie mogło nastąpić dopiero po zharmonizowaniu zamierzeń w skali międzynarodowej.

Główny ciężar: tych prac przypada na lata 1963—65. W okresie tym rozpatrywany będzie głównie plan perspektywiczny do r. 1980 — w sposób ogólny i ograniczający się do najważniejszych wskaźników; zadanie jego opracowania i skoor-

dynowania spoczywa na RWPG, przy udziale komisji planowania i resortów przemysłu chemicznego naszych krajów. Plan 5-letni (1966—1970), nad którym prace rozpoczyna się w roku przyszłym, będzie bardziej szczegółowy i stanie się przedmiotem analizy resortów i zjednoczeń oraz grup roboczych i Stalej Komisji RWPG.

Są również w toku prace mające na celu koordynację inwestycji oraz dalsze rozwinięcie wspólnych w tej dziedzinie przedsięwzięć. Myśli się ponadto o wspólnych przedsiębiorstwach, o współpracy produkcyjno-dystrybucyjnej, np. w zakresie barwników itd. W programie działalności duży nacisk położony jest na koordynację badań naukowych, łączenie i zarazem racjonalny podział wysiłków badawczych, na organizowanie wspólnych ośrodków badawczych, instytutów naukowych, biur projektowych, na ujednolicenie norm standardów itp., słowem — na ogólne przyspieszenie postępu technicznego.

Od uchwał XVI Sesji RWPG upłynął rok. Jaki postęp we współpracy możemy już odnotować?

ISTOTNE OSIĄGNIĘCIA

Aczkolwiek w zakresie specjalizacji i kooperacji produkcji chemicznej kraje nasze nie wyszły jeszcze poza fazę wstępną (na około 2.200 pozycji asortymentowych, które są przedmiotem badań specjalizacyjnych, decyzje podjęto w stosunku do części niewielkiej), to jednak można już mówić o nader pozytywnych efektach pośrednich. Rezultatów tych, choć chwilowo niewymiernych, nie wolno nie doceniać. Kraje nasze zdobyły o sobie nawzajem obszerne i w miarę wiarygodne obserwacje co do poziomu przemysłu chemicznego, swoich potrzeb i przyszłych możliwości ich zaspokojenia. Okoliczność ta stanowi niewątpliwie godną uwagi podstawę dla rozwijania dalszych prac specjalizacyjnych.

Tak np. wiadomo, że zapotrzebowanie Polski na żywicę silikonową, nie przekraczające w przyszłości kilkuset ton rocznie, mogłoby być w pełni pokryte przez wytwórnię CSRS i NRD. To samo dotyczy związków fluorowych. Nasz przemysł chemiczny będzie mógł oferować dla innych krajów RWPG (po pokryciu, oczywiście, własnych potrzeb) masowe tworzywa syntetyczne, jak polichlorek winylu, polietylen, polipropylen, polistyren. Będziemy się także specjalizować, z myślą o zaspokojeniu potrzeb sąsiadów, w zakresie tworzyw tzw. malonazowych, jak poliwęglany i poliformaldehydy.

Istnieje również konieczność i możliwość specjalizacji w wytwarzaniu kauczków. Nasza chemia już opanowała, lub jest w toku opanowania produkcji kauczków masowego zużycia. Jednocześnie uważamy, iż należałoby specjalizować poszczególne kraje w produkcji

kauczków o stosunkowo małym zużyciu, jak np. butylowy, nitrilowy, fluorowy i silikonowy — które powinny być wytwarzane dla całego naszego obozu w jednym kraju.

Polska chemia ma już obecnie rozwinięty przemysł barwników i w dużym stopniu zaspokaja potrzeby sąsiadów. Intensywna rozbudowa tej dziedziny naszej chemii, zwłaszcza barwników dla włókien syntetycznych, zwiększy możliwości pod tym względem. Istnieje tu również konieczność i możliwości specjalizacji poszczególnych krajów w rozmaitych, bardzo licznych grupach i asortymentach barwników. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu chemicznego Polski, NRD i CSRS.

Duże szanse podziału produkcji reprezentują także dziedziny, jak środki ochrony roślin, farmaceutyki i inne.

Dotychczas na podstawie bilansów, przeprowadzono specjalizację do r. 1965 produkcji środków ochrony roślin. Obecnie mają być zawierane dwustronne umowy handlowe. To samo dotyczy niektórych środków pomocniczych dla włókiennictwa i półproduktów organicznych. Podziału specjalizacyjnego dokonano częściowo także w przemyśle farmaceutycznym, czego wyrazem jest choćby zaznaczający się spadek importu do Polski farmaceutyków z krajów kapitalistycznych przy rosnącym imporcie z krajów demokracji ludowej, zwłaszcza z Węgier.

Dalszym pracom specjalizacyjnym został nadany nowy tryb. Dyskusja, jaka odbyła się w resortach na podstawie opracowanego wstępnego, ogólnego programu specjalizacji polskiego przemysłu chemicznego i jego kooperacji z chemią krajów zaprzyjaźnionych — wykazała, iż ta dziedzina współpracy międzynarodowej powinna być domeną przede wszystkim zjednoczeń przemysłowych. One przy ścisłym współdziałaniu z przedsiębiorstwami, mają możliwość ustalenia programu najbardziej precyzyjnego i najlepiej uzasadnionego ekonomicznie. Ciężar prac specjalizacyjnych i w zakresie kooperacji spoczywa więc obecnie, i chyba słusznie, na zjednoczeniach.

Jeśli idzie o koordynację badań naukowych, to powołano w tym celu specjalną grupę roboczą. Wspólnie, dalsze przedsięwzięcia inwestycyjne, produkcyjno-dystrybucyjne, tworzenie wspólnych instytutów i inne, przejawy międzynarodowej współpracy są jeszcze w fazie projektów i analiz.

JAK PRZYSPIESZĆ DALSZY POSTĘP

Dotychczasowy tedy dorobek, aczkolwiek nie można go nie doceniać, stanowi dopiero początek drogi, po której musimy kroczyć z dużym rozmachem. Wprawdzie od uchwał, które rokowały nadzieje na szybki postęp współpracy,

minął dopiero rok, ale czy już dziś nie rysują się pewne hamulce specjalizacji w przyszłości? Postęp mógłby być szybszy i odbywać się znacznie szerszym frontem, gdyby nie zagadnienia natury rachunkowo-rozliczeniowej.

Obecnie najbardziej doniosłym zagadnieniem wydaje się być możliwość oparcia się we wszelkiego rodzaju współpracy międzynarodowej na ściśle opracowanych, niezawodnych kryteriach ekonomicznych. Podstawą decyzji np. specjalizacyjnych nie może być jedynie, jak to się dotychczas często praktykuje, bilans potrzeb i możliwości produkcyjnych — aktualny i docelowy. Jako niezbędne kryteria trzeba uwzględnić także w każdym kraju optymalną zdolność produkcyjną, zasoby siły roboczej, zasoby surowcowe, energetyczne, wodne, warunki transportu, a przede wszystkim — ich rzeczywisty wyraz wartościowy, koszty. Tymczasem koszty tych czynników różniły się w produkcji i usług w poszczególnych krajach różniły się bardzo znacznie między sobą nie koniecz- nie dlatego, że różna jest tam wydajność pracy społecznej, a więc i rzeczywiste nakłady, lecz że różnie się je liczy, na podstawie różnych kryteriów, współczynników, wartości obiegowej waluty. Stał

m. in. pochodzą czasem trudności w realizacji takich czy innych ustalonych już wzajemnych zobowiązań. Prowadzić to również może do niewłaściwych z punktu widzenia ekonomicznego (każdego kraju z osobna i RWPG jako całości) decyzji inwestycyjnych — np. co do lokalizacji — i specjalizacyjnych, bądź też do nadmiernego ich odwołania.

Wedle opinii fachowców mających duże doświadczenie we współpracy międzynarodowej, brak ogólnie zadowalających ustaleń w dziedzinie kosztów i finansów, walucie i wskaźnikach przeliczeniowych — stanowi dość istotną przeszkodę. Jej usunięcie spowoduje niewątpliwie szybki rozwój współpracy, na której nam wszystkim zależy. Nie można się jednak ludzi, że jest to zagadnienie łatwe do rozwiązania. XVI Sesja RWPG mocno uwypukliła te problemy. Droga do ich rozwiązania prowadzi z pewnością przez długotrwałe i żmudne wyliczenia i analizy, które zresztą tak czy owak zweryfikować musi praktyka współpracy ekonomicznej zainteresowanych krajów. Trzeba sobie bowiem zdawać sprawę, że postępująca specjalizacja i koncentracja produkcji w poszczególnych dziedzinach prowadzi nie tylko do wzmocnienia wzajemnych obrotów handlowych, ale także do zmiany i, być może, utrwalenia na dłuższy czas profilu i struktury produkcji przemysłowej chemicznych zainteresowanych krajów RWPG. Jasne więc, że decyzje w tej dziedzinie powinny być poprzedzone gruntownymi badaniami, aczkolwiek — z drugiej strony — nie ulega wątpliwości dla żadnego z krajów naszego obozu, że potrzeby gospodarcze nagła.

Warte odnotowania jest, że prace w dziedzinie uregulowania spraw cenowych i finansowo-walutowych zostały już podjęte. Prasa donosiła o szeregu rozmaitych decyzji i projektów rozwiązań w tym zakresie. Mamy tu na myśli m. in. projekt utworzenia Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej. Realizacja postanowienia RWPG i jej organów powinna przyczynić się do stworzenia warunków finansowo-ekonomicznych dla szybkiego i dla wszystkich zainteresowanych korzystnego postępu w dziedzinie specjalizacji produkcji.

KATEDRA EKONOMII POLITYCZNEJ II WYDZIAŁU EKONOMII POLITYCZNEJ UNIWERSYTETU WARSZAWSKIEGO

przyjmie:

- dwóch pomocniczych pracowników naukowych (na stanowiska asystentów lub starszych asystentów, w zależności od posiadanych kwalifikacji),
- dwóch stażystów

Osoby ubiegające się o zatrudnienie w charakterze pomocniczych pracowników naukowych powinny posiadać stopień magistra oraz w zasadzie odbyły staż pracy (w wyjątkowych wypadkach możliwe są odstępstwa od tej zasady).

Osoby ubiegające się o przyjęcie na staż powinny posiadać stopień magistra. Również mogą ubiegać się o przyjęcie na staż osoby, które zakończyły pracę magisterską i są w trakcie uzyskiwania dyplomu.

Zgłoszenia wraz z życiorysem i odpisami dokumentów należy nadsyłać do dnia 15 września rb. na adres: Katedra Ekonomii Politycznej II, Uniwersytet Warszawski, Krakowskie Przedmieście 26—28, Pałac Kazimierzowski.

Katedra nie dysponuje możliwościami zapewnienia mieszkania, przynajmniej w najbliższym okresie.

kierownik Katedry
prof. dr Włodzimierz Brus

Aktualne problemy i zadania

DOKONCZENIE ZE STR. 1

bliższych miesiącach trzeba będzie gospodarować mięsem szczególnie oszczędnie, wykorzystując, zwłaszcza w żywieniu zbiorowym, większe dostawy mleka i przetworów z mleka, a także warzyw.

Zarysowane tu pierwsze sygnały poprawy w niektórych odcinkach zaopatrzenia w artykuły żywnościowe i przesunięcie trudności z tym związanych w kierunku mięsa i przetworów mięsnych nie wyczerpują jeszcze całości problemu. Bardzo istotne jest też wykorzystanie wszystkich rezerw poprawy zaopatrzenia w wyroby przemysłowe.

4 ZYCIE GOSPODARZE

Nr 26 (615) — 30.VI. 1963 r.

REZERWY DO WYKORZYSTANIA

Taką podstawową rezerwą możliwości do szybkiego wykorzystania są przede wszystkim zapasy. I to nie tylko artykułów rynkowych ale i zaopatrzeniowych.

Niejednokrotnie już wskazywano (m. in. na łamach „Życia Gospodarczego”) na ujemne skutki gospodarcze nadmiernego wzrostu zapasów. Dlatego należałoby — szczególnie teraz — przedsięwziąć środki zmierzające do ograniczenia tego wzrostu. W tym przypadku chodzi oczywiście o zapasy artykułów rynkowych.

W takiej sytuacji jak obecna przemysł musi produkować tylko to, co jest potrzebne na rynku. Nie możemy pozwolić sobie na marnowanie surowca (często importowanego) na wyroby, które będą sprzedane za rok lub dwa.

Niestety, pomimo wielu usprawnień bodźce ekonomiczne w przemyśle wciąż jeszcze sprzyjają przekraczaniu przez zakłady planów produkcji artykułów „wysokoaku-

mulacyjnych”, o niskiej pracochłonności i dużej wartości „wsadu” surowcowego. Przykładów jest wciąż wiele.

Z powodu ostrej zimy emaliernie dostarczyły tylko 3/4 zamówionej przez handel w I kwartale ilości naczyń emaliowanych, ale tylko połowę kubków i łyżek czerpakowych. Okazało się, że zima szczególnie „szkodliwa” wykonaniu asortymentu najbardziej pracochłonnym.

Niedawno miałem możliwość przeczytać sprawozdanie Najwyższej Izby Kontroli z analizy działalności zakładów dziewiarskich. Stwierdzono w nim, że Zakłady „Sira” w Sie-radzku zamiast 30 tys. pajacyków niemowlęcych o wskaźniku akumulacji 8,4 proc. oraz 120 tys. kaletosów męskich o wskaźniku akumulacji 27 proc. wykonały 15 tys. kamizelek damskich i 120 tys. bluzek o wskaźniku akumulacji 63 proc. Te zmiany w profilu produkcji, niezgodne z potrzebami rynku, jak stwierdza sprawozdanie, uzgodnione zostały z wszystkimi „czynnikami” w zakładzie. Cytuję:

— „Zmiany te dokonane zostały stosownie do intencji uchwały Konferencji Samorządu Robotniczego, w celu zagwarantowania wykonania zadań rocznych. Wprowadzone zmiany pozwoliły, niezależnie, od wzrostu planowanej wartości produkcji towarowej i akumulacji, zmniejszyć pracochłonność produkcji”.

Podobnie jak „Sira” postępują zakłady „Olimpia”, które wyprodukowały dwa razy tyle co zamówiono kamizelek damskich, ale tylko 11,2 proc. zamówionej ilości spodniczek dziecięcych i tylko 75 proc. kamizelek dziecięcych. Jeżeli udzie o zakłady im. Findera to „nie widzie-

niono w planie produkcji 282 tys. sztuk wyrobów, zamówionych przez handel, a jednocześnie zaplanowano produkcję 338 tys. szt. wyrobów nie zamówionych, co stanowiło 14 proc. operatywnego planu produkcji przedsiębiorstwa”. Sprawozdanie NIK stwierdza przy tym co następuje:

— „Zmiany asortymentowe w operatywnych planach produkcji w niektórych przedsiębiorstwach dokonywane były bez powiązań z obowiązującymi planami dostaw oraz nie były przedmiotem uzgodnień z odbiorcami”.

— „Wzrost wartości produkcji w stosunku do planu w związku z uzyskaniem, wyższymi średnimi cenami zbytu wyniósł w roku 1961 około 329 mln zł”.

— „Zakłady przemysłu dziewiarskiego i pończosznego z tytułu nieprawidłowej realizacji dostaw zapłaciły przedsiębiorstwom handlowym kary umowne w wysokości 7,6 mln zł”.

— „W tych warunkach działanie kar umownych jako bodźca ekonomicznego w kierunku przestrzegania przez przemysł umów o dostawę towarów było ograniczone”.

Ocena ta dotyczy 1961 r. Postęp na tym odcinku, obserwowany w ostatnich latach, pomimo wielu dyskusji, jest jednak niedostateczny. Wydaje się, że szczególnie w obecnej sytuacji trzeba krok za krokiem realizować w dalszym ciągu program doskonalenia bodźców ekonomicznych, a przede wszystkim likwidować „antybodźce”, tj. bodźce działające w kierunku niepożądanym.

Zgodnie z tym postulatem została niedawno podjęta przez Radę Uchwała o korekcie funduszu plac

w górę tylko przy przekroczeniu produkcji poszukiwanej na rynku i o zablokowaniu funduszu plac przy przekroczeniu produkcji rynkowych artykułów nadwyżkowych. Obecny rozwój sytuacji rynkowej wymaga, aby banki konsekwentnie zasądzały przestrzegania. Nie można dawać posłuchu głošom, że „to nie nie da” i że należy od tej zasady odstąpić. Wprost przeciwnie, wskazane wydaje się rozszerzenie tej zasady na artykuły zaopatrzeniowe.

Niedawno została też podjęta decyzja, aby w IV kwartale br. tytułem eksperymentu odejść z niektórych zakładach od naliczenia funduszu premiowego w zależności od wykonania planu produkcji globalnej (albo towarowej) i uzależnić ten fundusz od wykonania asortymentowego planu produkcji. Jest to jeszcze jeden krok zmierzający do zabezpieczenia rozwoju produkcji tylko w pożądanym kierunku.

Warto też przypomnieć o postanowieniach w sprawie przechodzenia na liczenie produkcji w cenach fabrycznych, a nie w cenach zbytu oraz o rozszerzeniu stosowania w przedsiębiorstwach tzw. wskaźnika kosztów przerobu (z wyłączeniem kosztów materiału). Te ostatnie projekty zostały jak wiadomo zalecone do szerszej realizacji w 1964 r. przez uchwałę o NPG na 1963 r. Obecnie niezbędne wydaje się więc przypomnienie o konieczności rozwinięcia odpowiedzialnej prac przygotowawczych.

Warto również chyba ponownie rozważyć celowość zawieszenia lub modyfikacji nadanego swego czasu zakładowi „na własne ryzyko”. Wszystko wskazuje, że jedyny, kto w tym przypadku ryzykuje, to Państwo, nasza gospodarka, a nie za-

kład. Wskazują na to m. in. przytoczone tu przykłady kontroli przemysłu dziewiarskiego przez NIK.

Wszystkie wymienione posunięcia nie zapewnią jeszcze automatycznie wykonania planu produkcji według zamówień, ale w każdym razie zmniejszą poważny problem do wykonania go w kierunku wprost przeciwnym, a w konsekwencji do powstawania nadmiernych, niechodzących zapasów. I to będzie już godne uwagi osiągnięcie. Warto więc jeszcze poważnie niż dotychczas promyśleć o realizacji wymienionych tu w dużym skrócie i uproszczeniu projektów usprawnień w funkcjonowaniu naszej gospodarki.

*

W chwili gdy bardziej aktywnie mamy się zająć wprowadzaniem wymienionych tu i innych usprawnień w funkcjonowaniu gospodarki, dyktowanych również przez aktualny układ sytuacji, warto zwrócić uwagę na jeden jeszcze aspekt zagadnienia. Wiele z tych usprawnień, chociaż niezmiernie pożytecznych dla rozwoju naszej gospodarki, dla poprawy zaopatrzenia rynku krajowego i handlu zagranicznego, nie oznaczają bynajmniej, że ułatwiona zostanie praca w przedsiębiorstwach, że uproszczona zostanie realizacja nałożonych na nie zadań planowych. Wręcz przeciwnie, mogą one przysporzyć wiele trudności kierownictwu przedsiębiorstw i ludziom w nich zatrudnionym. Wniosek z tego może być jednak tylko jeden. Nie wolno się cofać przed trudnościami, ich pokonanie jest niezbędne dla harmonijnego rozwoju gospodarki.

MIECZYSLAW LESZ

Nr 28 (615) — 30.VI. 1963 r.

oskarżonym Stanisławem P. i Franciszkiem K. na tle przestępnej uchwały Rady Nadzorczej z dnia 5 kwietnia 1957 r. W tym względzie należy podkreślić, że żadna uchwała organów Spółdzielni nie może stanowić tego rodzaju „działalności” gospodarczej, która w swej istocie jest przestępstwem.

Jeżeli jakkolwiek uchwała ciała kolegialnego instytucji społecznej zawiera w sobie — pod pozorem formalnych zaleceń — ukrytą przestępczą treść, jak np. wyasygnowanie z kasy pewnych kwot z przeznaczeniem na łapówki, i w wykonaniu takiej uchwały kasa instytucji wypłaca te pieniądze swemu urzędnikowi celem dalszej realizacji tej uchwały, to w zależności od konkretnych okoliczności sprawy każdy z uczestników, który przyczynił się do jej wydania, dopuścił się wyłudzenia mienia społecznego. W konkretnej sprawie oskarżony Kazimierz K. był najbardziej aktywny w wydaniu takiej uchwały. Wyłudzone z kasy Spółdzielni „Przyszłość” 5000 zł pokryły nie tylko wydatek na łapówkę, lecz (według wyjaśnień oskarżonego Franciszka K., którym Sąd Wojewódzki dał wiarę) również wydatki połączone z libacją z okazji przedterminowej dostawy samochodu „Star”. Dlatego też Sąd Wojewódzki słusznie przypisał wszystkim trzem oskarżonym wspólne zagrożenie 5000 zł, zwłaszcza że oskarżony Franciszek K. był przewodniczącym Rady Nadzorczej, a oskarżony Stanisław P. nie tylko uczestniczył w wydaniu tej uchwały, lecz nawet został wydelegowany wraz z oskarżonym Franciszkiem K. do załatwienia sprawy w S., oraz był tym, który z tych pieniędzy finansował wydatki na libację.

Z tych przyczyn rewizji (...) nie należało uwzględnić (...).

Art. 134. Kto udzielił lub obiecał udzielić korzyści materialnej lub osobistej urzędnikowi albo innej osobie, aby skłonił urzędnika do naruszenia obowiązku służbowego, podlega karze więzienia do lat 5 i grzywny.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NADZOR I KONTROLA ORGANÓW ADMINISTRACJI WODNEJ

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 maja 1963 r. w sprawie nadzoru i kontroli sprawowanych przez organy administracji wodnej (Dz. U. Nr 23, poz. 119) unormowało zakres i sposób przeprowadzania przez organy gospodarki wodnej nadzoru i kontroli: 1) nad korzystaniem z wód zgodnie z przepisami prawa wodnego, 2) nad obiektami budowlanymi gospodarki wodnej i wreszcie 3) nad utrzymaniem wód śródlądowych wraz z brzegami i nad zachowaniem naturalnego stanu wód, jak też nad przywróceniem przydatności wód do normalnego z nich korzystania.

Osoba, dokonująca kontroli czyni to na podstawie imiennej upoważnienia i obowiązana jest zgłosić się w tym celu do kierownika zakładu pracy, na terenie którego przeprowadza kontrolę.

W razie stwierdzenia w czasie kontroli rażących uchybień w zakresie korzystania z wód lub stanu działania i wykorzystania obiektów budowlanych, które mogą być przyczyną poważnych szkód, osoba dokonująca kontroli może wystąpić do kierownika zakładu z wnioskiem o wydanie doraźnych zarządzeń w celu usunięcia tych uchybień.

ZEZWOLENIE NA PROWADZENIE ZAKŁADÓW SZTUCZNEGO WYLEGU DROBIU

W dniu 28 czerwca 1963 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Rolnictwa z dnia 23 maja 1963 r. w sprawie zezwoleń na prowadzenie zakładów sztucznego wylegu drobiu (Dz. U. Nr 22, poz. 117).

W myśl rozporządzenia, zarobkowe prowadzenie przez osoby fizyczne lub prawne nie będące jednostkami gospodarki uspołecznionej zakładów sztucznego wylegu drobiu, posiadających aparaty o pojemności komór lęgowych ponad 500 jaj, wymaga zezwolenia ze strony właściwego do spraw rolnych organu prezydium powiatowej (miejskiej, dzielnicowej) rady narodowej. Zezwolenia wymaga również prowadzenie dwu lub więcej oddzielnych zakładów, jeżeli łączna pojemność komór lęgowych wszystkich aparatów w tych zakładach — przekracza 500 jaj.

Zezwolenia wydaje się na czas ograniczony, w zasadzie nie dłuższy niż 3 lata, z możliwością przedłużenia na dalszy okres do 3 lat w przypadkach uzasadnionych potrzebami gospodarczymi.

Rozporządzenie normuje również m. in. warunki, jakim powinny odpowiadać pomieszczenia zakładu sztucznego wylegu drobiu oraz wysokość opłat za udzielenie zezwolenia.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 26 (615) — 30.VI. 1963 r.

STATNIE lata przyniosły w polskiej literaturze i publicystyce ekonomicznej szereg prac poświęconych różnym stronom i przejawom ekonomicznej działalności państwa kapitalistycznego. Istotnym zagadnieniem w tych pracach było także wyjaśnienie genezy samego zjawiska interwencjonizmu. Należy zauważyć, że w wyjaśnieniu tego właśnie problemu niewystarczające są akcentowane militarne przesłanki. Najczęściej działalność państwa kapitalistycznego w dziedzinie ekonomiczno-wojennej („militaryzacja gospodarki” — jak się ją skrótowo określa) traktowana jest jako jedna z form interwencjonizmu, wśród szeregu innych form i metod tej działalności. Jeśli nawet dostrzegamy wpływ przygotowań wojennych na ukształtowanie się samego zjawiska interwencjonizmu, nie ukazuje się mechanizmu tych przygotowań, jako procesów, które muszą być realizowane przy aktywnym udziale państwa kapitalistycznego.

Warto podkreślić, że ostatnio problem ten zasygnalizowany został na łamach „Życia Gospodarczego” w artykule Maurice Dobb’a, poświęconym cechom kapitalizmu XX wieku po pierwszej wojnie światowej. Dobb, przypominając myśli Lenina o związku między wojną imperialistyczną a ukształtowaniem się kapitalizmu państwowo-monopolistycznego, stwierdza, że „znaczenie problemów gospodarki wojennej w naszych czasach (i w ciągu ostatnich piętnastu lat chronicznej „gospodarki zimnowojennej”) niewątpliwie stanowią główną przyczynę, dla jakiej, w bieżącym stuleciu zakres ekonomicznych funkcji państwa przybrał rozmiary zupełnie inne niż w epoce „laissez-faire” i liberalizmu gospodarczego XIX wieku”. Temu właśnie problemowi chcielibyśmy poświęcić kilka uwag w niniejszym artykule.

*

Jest faktem powszechnie znanym, że okresem w których nasilają się w państwach kapitalistycznych tendencje militarystyczne w polityce, odpowiadają także okresy wzmożonej ingerencji państwa w życie gospodarcze. Wzmocnienie tej ingerencji dotyczy zarówno bezpośredniej działalności gospodarczej państwa (podejmowanie przez państwo działalności inwestycyjnej, wzrost istniejących dotychczas przedsięwzięć państwowych) jak i działalności o charakterze bodźcowym wobec kapitalu prywatnego (wzmocnienie systemu ulg podatkowych w celu rozwijania określonych dziedzin produkcji przez przedsiębiorstwa prywatne itp.). Wzmocnienie tej ingerencji występuje także na innych odcinkach życia gospodarczego. Wzrasta się ingerencja państwa w dziedzinie obrotu towarowego w sferze polityki cen w dziedzinie plac, sferze stosunków handlowych i dewizowych z zagranicą itp. Towarzyszy tym zjawiskom wzrost państwowego aparatu gospodarczego i zwiększenie kompetencji istniejących już organów tego aparatu. Niebawem rośnie także w tych okresach udział państwa w dochodzie narodowym, który ściągany jest do jego dyspozycji za pomocą wszystkich dotychczasowych jak i nowych metod polityki fiskalnej (wzrasta np. znaczenie długu publicznego jako formy finansowania wydatków państwa).

Nasilenie powyższych zjawisk

jest szczególnie duże w warunkach wojny, w systemie gospodarki wojennej. Ingerencja państwa w życie gospodarcze osiąga tu najwyższe, możliwe w gospodarce kapitalistycznej szczyty.

Istnieje wiele faktów i danych potwierdzających powyższe stwierdzenia. Pierwsza wielka fala interwencjonizmu przypada w gospodarce kapitalistycznej na lata pierwszej wojny światowej. Jest przy tym niezwykle ciekawe, że zjawisko to wyrosło w trakcie trwania wojny. Jak wiadomo w krajach, które brały udział w pierwszej wojnie światowej, w okresie przed wybuchem wojny nie zdawano sobie sprawy z problemów, jakie przed gospodarką narodową tych krajów miała postawić wojna. Mobilizacja gospodarcza dokonywała się więc w walczących krajach w trak-

nych walczących stron. Sytuacja ta ulega zasadniczemu przeobrażeniu w okresie imperializmu, wraz z przejściem do „maszynowego okresu wojen”. W okresie tym pojawia się przede wszystkim nowy typ wojen — wojny światowe, obejmujące swym zasięgiem całe kontynenty, całe grupy państw. Jest to konsekwencja zmian, jakie dokonują się w całym systemie gospodarki kapitalistycznej, rezultat zakończenia ekonomicznego i terytorialnego podziału świata, walki o jego ponowny podział między mocarstwami imperialistycznymi. Równocześnie w okresie imperializmu — na bazie ogólnego rozwoju sił wytwórczych — dokonuje się potężny rozwój techniki wojennej, niebawem rosną także możliwości masowej produkcji uzbrojenia. Sprawia to, że wojny prowadzone w tych wa-

żących wojen, w wyniku żywiołowego napływu kapitałów do innych gałęzi produkcji zbrojeniowej. Dochodzi tu jednak działanie czynnika niezwykle istotnego w sytuacji zagrożenia wojennego i w czasie działań wojennych. Jest nim czynnik czasu.

W tych warunkach konieczne staje się podjęcie ze strony państwa kroków przyspieszających rozwój gałęzi zbrojeniowych, a więc zarówno podjęcie odpowiednich interwencji przez państwo jak i zastosowanie środków o charakterze ekonomicznym i administracyjnym w stosunku do kapitalu prywatnego.

Charakterystyczne dla gospodarki wojennej są stany napięcia i wąskie gardła powstałe w rezultacie zmian w proporcjach produkcji wywoła-

stkie bynajmniej, których rozwiązanie czyni konieczną ingerencję państwa, pojawiają się w trakcie pierwszej wojny światowej w okresie nasilonych zbrojeń w okresie międzywojennym, a przede wszystkim — w znaczenie spęgowanej skali — latach ostatniej wojny. Istnieją one także obecnie, w okresie poważnego zaangażowania gospodarki kapitalistycznej przygotowaniami wojennymi. Równocześnie pojawiają się nowe problemy będące konsekwencją potężnego rozwoju współczesnych środków walki. Ich rozwiązanie staje się niemożliwe bez aktywnej ingerencji państwa. Konieczność prowadzenia określonej polityki w dziedzinie lokalizacji obiektów produkcyjnych, a w szczególności konieczność pewnego dekoncentracji przemysłu mającej na celu zmniejszenie jego wrażliwości na uderzenie atomowe; szczególna rola, jaką w wojnie współczesnej spełniają mogące — produkcyjne i konsumpcyjne; niemożliwość wysokie koszty badań nad rozwojem i doskonaleniem nowoczesnych środków walki; całokształt innych przedsięwzięć mających zapewnić kontynuowanie wysiłku wojennego w szczególnie trudnych dla gospodarki warunkach współczesnej wojny. — ich realizacja jest nie do pominięcia bez czynnego zaangażowania się państwa kapitalistycznego, stanowi niezwykle istotne źródło współczesnego interwencjonizmu. Szczególnie ciekawym przykładem może być gospodarka USA.

Zjawiska militarne nie wyjaśniają oczywiście w pełni przyczyn ogromnego wzrostu w kapitalizmie współczesnym ekonomicznych funkcji państwa burżuazyjnego. Ważne jest jednak, że znaczenie tych zjawisk ciągle rośnie, prowadząc do sytuacji, w której działalność ekonomiczno-zbrojeniowa staje się dla współczesnego państwa kapitalistycznego głównym obiektem zainteresowania.

Maurice Dobb, Cechy kapitalizmu XX wieku po pierwszej wojnie światowej, „Życie Gospodarcze” nr 3 — 1953 r.

TADEUSZ GRABOWSKI

MILITARNE PRZESŁANKI INTERWENCJONIZMU

cie działań wojennych pod naciskiem ogromnych potrzeb materialnych frontu. To zdecydowało też o ukształtowaniu się w tych krajach systemu wojennego regulowania gospodarki przez państwo.

Po pierwszej wojnie światowej dokonuje się w gospodarce kapitalistycznej powszechne odejście od wojennych metod regulowania gospodarki które pozostawiły jednak w systemie funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej trwałe ślady w postaci znacznie większego niż przed wojną zakresu ingerencji państwa w życie gospodarcze. W okresie międzywojennym, krajami w których występuje największy zakres ekonomicznej działalności państwa kapitalistycznego są kraje faszystowskie, w których przygotowania wojenne podjęte zostały do rangi oficjalnej doktryny państwowej. Także w innych krajach, w których wobec zagrożenia ze strony Niemiec hitlerowskich rozpoczęło intensywne przygotowania wojenne, występuje nasilenie interwencjonizmu. Największe zmiany przysięła ekonomiczna działalność państwa kapitalistycznego w latach drugiej wojny światowej w czasie której ukształtował się klasyczny dla gospodarki kapitalistycznej system gospodarki wojennej.

Należy podkreślić, że związek interwencjonizmu z przygotowaniem i prowadzeniem wojny nie jest przypadkowy. Wynika on z obiektywnej konieczności zaangażowania gospodarki dla celów prowadzenia działań wojennych uwarunkowanej z kolei charakterem wojny współczesnej.

Wojny prowadzone w kapitalizmie przedmonopolistycznym nie wymagały jeszcze zaangażowania poważnej części zasobów ekonomicz-

nych potrzebami rozwijania produkcji zbrojeniowej. Sytuacja tego rodzaju powstaje na odcinku zaopatrzenia w surowce strategiczne, artykuły konsumpcyjne, w dziedzinie komunikacji itp. Zapewnienie w tych warunkach priorytetu w zaspokajaniu potrzeb gałęzi mających szczególne znaczenie dla kontynuowania wysiłku wojennego nie może się dokonywać samorzutnie. Wkracza tu państwo za pośrednictwem aparatu administracji gospodarczej, system zarządzania i nakazów.

Ogromna „materialochłonność” współczesnej wojny stawia przed gospodarką narodową problemy, które nie mogą być rozwiązywane w oparciu o rynkowy mechanizm gospodarki kapitalistycznej. Konieczna staje się ingerencja państwa, zarówno w okresie pokoju, gdy głównym zadaniem staje się przygotowanie gospodarki do wojny, jak i w okresie samych działań wojennych, gdy przed gospodarką wojenną stoi główny problem zabezpieczenia materialnych potrzeb sił zbrojnych. Problemów które musi rozstrzygać państwo w tych warunkach jest bardzo wiele. Zatrzymamy się jedynie na niektórych z nich, wyjaśniających najbardziej wyraźnie konieczność ingerencji państwa.

Wzmocnione wysiłki zbrojeniowe w okresie pokoju w sytuacji napięcia politycznego poprzedzającego wybuch wojny oraz w czasie samej wojny czynią koniecznym gwałtowny wzrost produkcji zbrojeniowej, co nie może nie odbić się na poziomie produkcji w innych, pokojowych gałęziach gospodarki. W gospodarce kształtują się w ten sposób nowe proporcje produkcji społecznej. Teoretycznie można założyć, że proporcje te odpowiadające nowym potrzebom państwa, mogą ukształtować się samorzutnie

W gospodarce wojennej, w związku z ukształtowaniem się nowych proporcji produkcji społecznej, zarysowują się istotne zmiany w sferze stosunków pieniężnych. Na skutek skurczenia się podaży artykułów rynkowych naruszone zostają istniejące proporcje między masą towarową a istniejącą w obiegu ilością środków płatniczych. Z całą siłą działają w tych warunkach czynniki inflacyjne ze wszystkimi wynikającymi ujemnymi skutkami konsekwencjami dla gospodarki. Dla przeciwdziałania negatywnym rezultatom inflacji konieczne stają się przedsięwzięcia w dziedzinie regulowania obiegu pieniężnego, kontrola plac, cen itp.

Odrębną i rozległą sferą życia gospodarczego wymagającą w okresie przygotowań wojennych i w trakcie wojny nasilenia interwencji państwa kapitalistycznego jest rolnictwo. Występuje tu szereg specyficznych problemów.

Przytoczone przykładowo problemy gospodarki wojennej, nie wszy-

W sprawie dyskusji „Naukowcy o rezerwach w rolnictwie”

W związku z publikacją pt. „Naukowcy o rezerwach w rolnictwie” („Ż. G.” nr 9/1963) otrzymaliśmy za pośrednictwem Wiceprezesa Rady Ministrów — S. Ignara wyjaśnienie Prezydium WRN w Poznaniu, w związku z wypowiedzią doc. Królikowskiego we wspomnianej publikacji, które, opuszczając sprawy nie wiążące się z tą wypowiedzią, zamieszczamy.

W województwie poznańskim istniejące urządzenia nawadniające-odwadniające obejmują w Państwowym Gospodarstwie Rolnym powierzchnię 6.571 ha użytków zielonych, a w gospodarce chłopskiej 39.336 ha użytków zielonych.

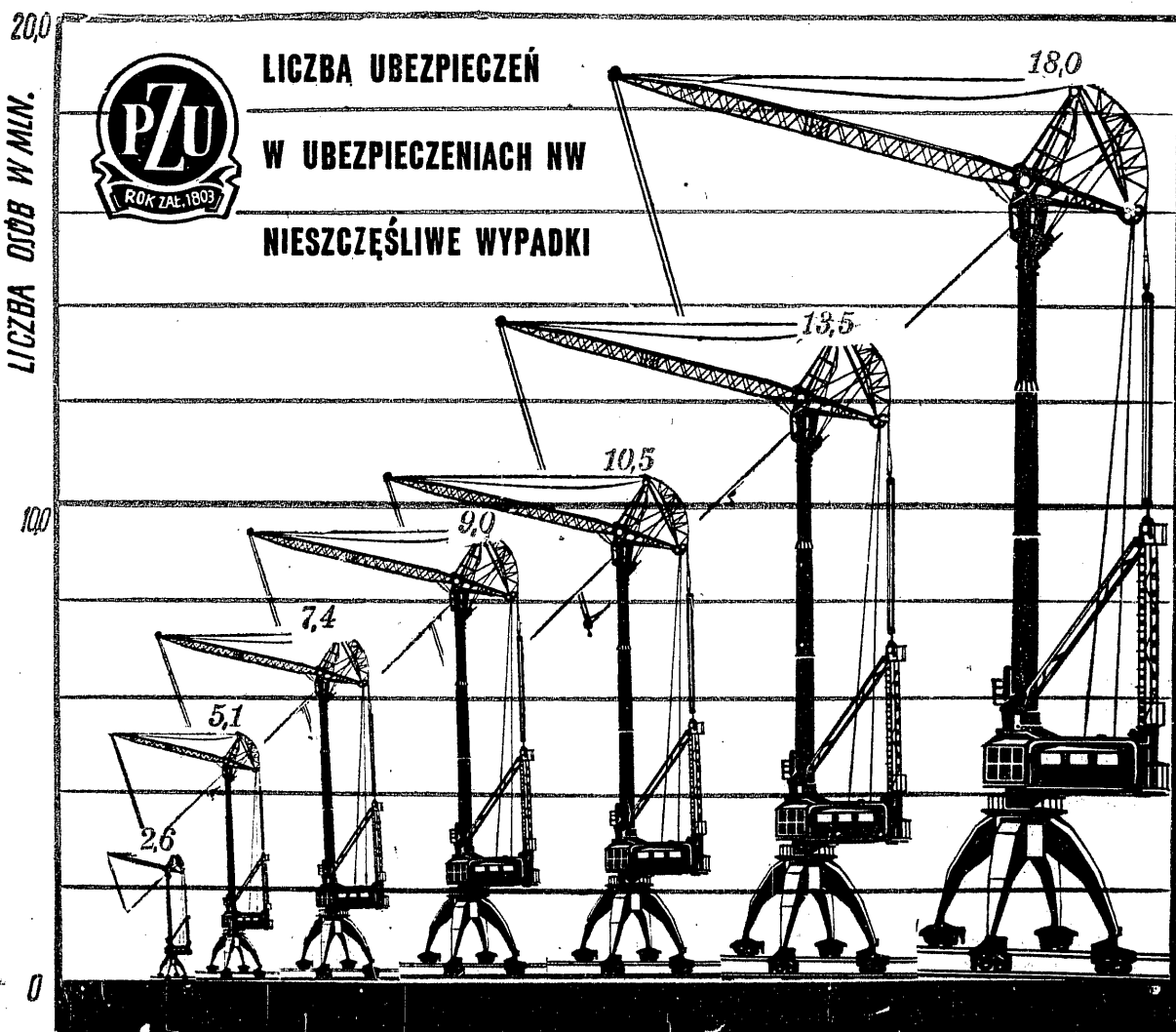
Powyższe urządzenia są w miarę potrzeb wykorzystywane. W 1962 roku na 29 powiatach posiadających urządzenia odwadniająco-nawadniające przeprowadzono nawodnienie w 23 powiatach na 63 obiektach.

W pozostałych powiatach z powodu dość znacznych opadów atmosferycznych w okresie wegetacyjnym, nieukończono w pełni urządzeń nawadniających, jak jazy i doprowadzalniki oraz słabości organizacyjnej spółek wodnych nawodnienia nie dokonano.

Szczególnie dobre efekty uzyskano w dolinie Noteci w powiecie trzcińskim, nad Rgilewką w powiecie kolskim oraz w dolinie rzeki Orli w powiecie rawickim. Większość urządzeń nawadniających jest systemu podługowego. Przeciętne plony siano z nawadnianych terenów wynoszą 50 q/ha.

W 1963 r. uruchomiono urządzenia do deszczowania warzyw na następujących obiektach: PGR Szreniawa — Rosnowo i PGR Owinińska. W PGR Naramowice objęto deszczowaniem 30 ha warzyw. Obecnie uruchamia się deszczownie dla dalszych 75 ha upraw. W PGR Sapowice zainstalowano w 1962 r. urządzenia deszczownicze na obszarze 240 ha, które obecnie są uruchamiane.

Ze swej strony zamieszczając to sprostowanie zauważamy, że byłoby dla nas satysfakcją (czekolwiek zamieszczenie sprostowań do rzeczy przyjemnych nie należy), gdyby obok fragmentarycznej zaledwie oceny działania urządzeń nawadniających, Prezydium WRN mogło stwierdzić, że zaopatrzenie wsi poznańskiej w opał jest na tyle wystarczające, że nie ma tam przypadków zabierania na opał zastawek melioracyjnych i innych tego typu urządzeń, gdyż w tym kontekście była zamieszczona wypowiedź doc. Królikowskiego.



Czy przerosła władzę bankowej?

DYSKUSJE „Życia Gospodarczego” na temat wzajemnych stosunków między bankiem a przedsiębiorstwem należy uznać za bardzo pożądaną. Prawidłowy układ współpracy między tymi stronami ma wielkie znaczenie dla właściwego wykonania zadań tak przez każde przedsiębiorstwo, a także przez bank finansujący. Racjonalne współdziałanie obu tych partnerów leży więc w interesie gospodarki narodowej.

Z chwilą wprowadzenia obowiązku podpisywania generalnej umowy kredytowej między bankiem a przedsiębiorstwem zawiązano nowy typ stosunku prawnego. Uważano przy tym, że umowa ta wzmacnia elementy równowagi. W praktyce nie zdaje to jednak egzaminu, ponieważ bank — jako organ kontroli i realizacji polityki finansowej państwa — umniejsza element równowagi do tego stopnia, że klient w ogóle przestaje się liczyć.

Oto wymowny przykład. W roku 1958 Bank Rolny wydał zarządzenia (Nr 4 C) umożliwiające otwieranie podległych kas o ograniczonym lub rozszerzonym zakresie działania w tych oddziałach Banku Rolnego, które mają swe siedziby poza lokalami NBP. Oddziały Powiatowe Banku Rolnego otrzymały zatem prawo do otwierania własnych kas dla obsługi finansowej przez te oddziały przedsiębiorstw. Dla kas podległych o rozszerzonym zakresie działania ustalono górne granice wpłat i wypłat dla jednego klienta.

I do maja 1962 roku większość państwowych gospodarstw rolnych i innych jednostek obsługiwana była przez własne kasy tych banków, które mieściły się poza lokalami NBP. W tym czasie oddziały prowadzące własne kasy poczyniły też odpowiednie układy dla zapewnienia bezpieczeństwa obrót gotówkowy. Kontrolę wykazywały jednak, że nie wszystkie oddziały przestrzegają ustalonych górnych granic wpłat i wypłat, więc Centrala Banku Rolnego pismem o n. 22 z 22 maja 1962 r. ograniczyła operacje kasowe własnych oddziałów jedynie do wypłacania uzupełnień pogotowia kasowego i przyjmowania nadwyżek ponad pogotowie kasowe finansowanych przedsiębiorstw. Natomiast w całości wyłączono z operacji kasowych fundusz plac.

Kto tu zawinił? Nieprzestrzeganie ustalonych górnych granic wpłat i wypłat wynikało ze złej organizacji pracy oddziałów banku prowadzących własne kasy i było oddziałem tym „na reke”. Przyjmowanie wpłat przekraczających górne granice dawało bowiem bankom możliwość zasłaniania własnej kasy środkami na bieżące wypłaty gotówkowe klientom, bez potrzeby uzupełnienia tych środków z kasy NBP. Zaś wypłacanie kwot ponad górne granice umożliwiało oddziałom banku uniknięcie kłopotów z odprowadzeniem nadwyżek do kasy NBP.

A kto na tym cierpi? Wyłączenie się Banku Rolnego z operacji kasowych w zakresie funduszu plac stworzyło absolutnie niedogodną sytuację dla finansowanych przez ten bank przedsiębiorstw. Obecnie wszystkie cele dotyczące funduszu plac lub innych wypłat poza pogotowie kasowym, przepisywane są przez Bank Rolny na blankiety czekowe NBP i klient kierował się do kas NBP, nie zawsze położeń blisko siedziby Banku Rolnego. Zatem klientowi obecnie narażeni są na dodatkowe straty w kolejkach w NBP, a nawet na koszty dodatkowych przejazdów (gdy w Banku Rolnym są załatwiani przed końcem godzin kasowych i nie chcą już do NBP).

Słowem — za złą organizację pracy w oddziałach banku rolnoego ukarano wszystkich klientów, a więc tysiące przedsiębiorstw i organizacji. Mimo, że troska Banku Rolnego winno być zapewnienie najdogodniejszych warunków obsługi kasowej i klient może żądać tego od banku.

Powstała sytuacja, w której przedsiębiorstwa finansowane przez Bank Rolny mają nieporównywalnie gorsze warunki obsługi kasowej, niż przedsiębiorstwa finansowane przez NBP. A przecież klient Banku Rolnego nie jest czymś gorszym, niezasługującym na zabezpieczenie mu dogodnych warunków obsługi.

Nie bez znaczenia też jest duża ilość godzin pracy, przeznaczana na przepisywanie czeków przedkładanych przez klientów na czeki NBP, na podpisywanie tych czeków przez dyrektorów i głównych księgowych oraz innych pracowników banku.

A oto przykład z innej beczki. Banki rolne finansujące jednostki budżetowane (organizacje gospodarcze jak Inspektoraty PGR, Rejonowe Inspektoraty Państwowych Gospodarstw Rybackich itp.) wymagają od swych klientów przedkładania tzw. „zapotrzebowania środków płatniczych” jako warunków dokonania jakiegokolwiek wydatku z rachunku bieżącego. Obowiązek taki wprowadzono zarządzeniem nr 27 D 58 Centrali Banku. Zapotrzebowanie to spełnia funkcję dodatkowej księgowości, potrzebnej bankom do kontroli wykorzystywania kwot budżetu klienta przewidzianych na poszczególne cele w preliminarzu budżetowym danej organizacji gospodarczej.

Natomiast klientowi jest to absolutnie zbędne, ponieważ prowadzi on księgowość wg obowiązującego planu kont jednostek budżetowych. Składanie zapotrzebowania przy każdym przelewie, inkasacji czy czeku gotówkowym, zwiększa tylko pracochłonność i zużycie papieru w jednostkach budżetowych. Wydaje się zatem, że jeżeli Bank Rolny ma obowiązek sprawować kontrolę działalności jednostek budżetowych — to niech wykona ją kosztem pracy swoich pracowników a nie klientów. Tak już to robi Narodowy Bank Polski, który przy finansowaniu jednostek budżetowych nie wymaga składania podobnych „zapotrzebowania”.

I jeszcze jedna sprawa. Klient Banku Rolnego w celu dokonania przelewu dla kontrahenta finansowanego np. przez Bank Inwestycyjny musiał podawać dyspozycję przelewową nie tylko numer konta odbiorcy w BI, ale także numer rachunku banku odbiorcy w NBP. Podobne są wymagania w wypadku dokonywania przelewów przez klientów NBP dla odbiorców finansowanych przez banki specjalne. Wymagania te są bardzo uciążliwe dla klientów. Wydaje się, że i w tym przypadku wymagania banków stawiano klientom podyktowane są uproszczeniem pracy pracowników bankowych kosztem klientów.

Jakie są przyczyny podobnego naruszania przez Bank Rolny logicznie uzasadnionego interesu klienta? Dlaczego bank spełniający funkcje usługowe może być aż tak uprzywilejowany?

Głównym powodem takiego układu stosunków w przypadku Banku Rolnego jest chyba jeszcze niska poziom ogólny i specjalnego przygotowania służb finansowo-księgowych państwowych gospodarstw rolnych — głównych klientów tego Banku. Pracownicy gospodarstw rolnych, załatwiający sprawy w banku, nie zawsze zdolni są do oceny obiektywnej słuszności stawianych wymagań czy wydawanych przez bank decyzji.

Niektóre są przypadki, aby zainteresowane przedsiębiorstwo bezpośrednio interweniowało w banku finansującym, gdy się nie zgadza z decyzją owego banku. Dokonują tego raczej jednostki nadzór przedsiębiorstw. Zresztą, jak wykazuje praktyka, przedsiębiorstwa uzależnione od kredytowanych i administracyjnych decyzji banku w przypadku naruszenia przez bank prawidłowego układu stosunków boją się wyraźnie protestować. Wystąpienia takie — z punktu widzenia przedsiębiorstwa — nie są pożądaną w sytuacji, w której „bank ma zawsze rację”.

HENRYK BARANOWSKI

*) W cyklu publikacji na temat „Bank o przedsiębiorstwo” dotychczas ukazały się następujące wypowiedzi:

Karol Wierzbicki — „Bank a przedsiębiorstwo” nr 11.

Franciszek Bożyczko — „Nadrzędna jednostka czy równorzędny partner?” nr 15.

Władysław Slipko — „Zbędna i kosztowna praca” nr 15.

Wojciech Pruss — „Organ władzy czy pomocy?” nr 21.

K. WIERZBICKI i F. BOŻYCZKO *) niesłusznie — moim zdaniem — sugerują, ewentualnie przesadnie akcentując w swych wypowiedziach nadzór funkcje banku nad przedsiębiorstwem. Mało — F. Bożyczko w swym artykule, na blahym i niewystarczającym naświetlonym przykładzie stwierdza fakt prowadzenia przez Bank „własnych planów”, wyraźnie sprzecznych z interesami finansowanego przedsiębiorstwa.

W podobnym tonie utrzymana jest znaczna część rozważań K. Wierzbickiego. W rozważaniach tych wyłania się rola banku jako absolutnej władzy finansowej. Dowodem tego bezapelacyjnie decyzje najniższego szczebla banku jakim jest oddział terenowy. Obok nieodwołalności tych decyzji, dyskutant dostarcza zaoczny i zaskakujący tryb ich po-

oddziałami banku dopatrują się wyłącznie po stronie przedsiębiorstwa. Twierdzenie autora cytowanego rozdziału, że decyzje o ograniczonym kredytowaniu, czy też inne sankcje podejmowane są zaocznie i wchodzi w życie w dniu ich powzięcia — dowodzi bierności służby finansowej przedsiębiorstwa.

Jak powszechnie wiadomo — decyzje kredytowe (ewentualnie tak zwane decyzje o ograniczonym kredytowaniu w formie ograniczenia limitu kredytu lub podwyższonej stopy procentowej) podejmowane są w oparciu o okresowy wniosek kredytowy przedsiębiorstwa. Trudno uwierzyć, aby przedsiębiorstwo wnioskujące o kredyt nie znało swojej sytuacji na odcinku stanów zapasów czy ewentualnie innych czynników, będących przedmiotem wnioskowanego kredytu.

Konstruktywny egzekutor

dejmowania. Okoliczność powyższa oraz fakt, że w takie atrybuty władzy wyposażony jest każdy oddział terenowy banku, nie stwarzają według oceny autora właściwych warunków do efektywnej współpracy przedsiębiorstwa z bankiem.

Unikając polemicznego tonu wypowiedzi nie mogę jednak — jako długoletni pracownik Narodowego Banku Polskiego — zaniedbać spokojnej kontroli swego na te pozycje.

Za punkt wyjściowy do określenia roli banku w stosunku do przedsiębiorstwa posłużyć się niezaprzeczalną tezą, że w dążeniach banku jako instytucji emisyjnej i kredytowej oraz w dążeniach przedsiębiorstwa — nie występują żadne sprzeczności antagonizujące. Bliższy wgląd w działalność banku i przedsiębiorstwa wywołuje szereg zjawisk i złożeń zbieżnych, wzajemnie się uzupełniających.

Analizując funkcje banku i działalność finansowo-gospodarczą przedsiębiorstwa w tej płaszczyźnie wydaje mi się, że omawiane podmioty są w zasadzie partnerami równorzędnymi. Z tytułu funkcji kredytowania i kontroli bank jest ponadto konstruktywnym egzekutorem zasad rachunku gospodarczego. Okoliczność ta, wynikająca z treści i intencji statutowej działalności banku, nie stawia go — według mojego przeświadczenia — w roli nadzornej w stosunku do przedsiębiorstwa.

Przykłady oraz ogólnikowe opinie o stylu pracy banku przytoczone przez mych poprzedników-dyskutantów, w ocenie doświadczanego pracownika kredytowego banku i wielu czytelników spoza banku, sprawiają wrażenie szczególnych nieporozumień. Dedukują na podstawie wywodów, zawartych w rozdziale „Czy przedsiębiorstwo gorsze od Obywatela” (Życie Gospodarcze nr 11/63) — źródła tych nieporozumień i braku efektów we współpracy z

Przy takim założeniu nie widzę miejsca na możliwość zaskoczenia przedsiębiorstwa przez bank negatywną lub krzywdzącą decyzją kredytową. Mając na uwadze potrzebę informowania przedsiębiorstwa o aktualnych zagadnieniach finansowo-gospodarczych o charakterze nieprawidłowym — oddziały banku szeroko i niemalże powszechnie stosują tak zwane punkty konsultacyjne, jak to ma miejsce na przykład w IX Oddziale Miejskim NBP w Warszawie. Wiedzą o tym wszystkie przedsiębiorstwa i — zależnie od stopnia pilności i doniosłości spraw — korzystają z informacji i rad doświadczonych inspektorów kredytowych. Niezależnie od aktywności finansowego przedsiębiorstwa, z usług punktów konsultacyjnych korzystają również rady robotnicze przedsiębiorstw, w których bank widzi swego sprzymierzeńca w oddziaływaniu na prawidłową działalność finansową i gospodarczą zakładu.

Niezależnie od tej formy wstępnego uzgadniania współpracy banku z przedsiębiorstwem w zakresie ustalania potrzeb kredytowych — przedsiębiorstwa korzystające z kredytów na warunkach ograniczonych otrzymują każdorazowo formalne zawiadomienie o decyzji kredytowej. Zawiadomienie to, jeśli zawiera pierwszą decyzję na warunkach ograniczających kredytowanie na przykład w postaci podwyższonego odsetek, staje się wiążącym dla obydwu stron dopiero po upływie 10 dni od daty powiadomienia. Postanowienia w tej sprawie zawarte są w Zarządzeniu Prezesa NBP — ZP A/9/63 (poprzednie ZP A/13/60).

Zarządzenie to rozkładałowane do wszystkich jednostek nadzoru przedsiębiorstw, dopuszczających możliwość anulowania i zwrotów przez bank wstępnie zaakceptowanych, naliczonych i pobranych podwyższonych odsetek od kredytów. Pod warunkiem, że przedsiębiorstwo zlikwidowało (w wyznaczonym przez siebie i uzgodnionym z oddziałem terminie) nieprawidłowości w swej działalności.

Jak wynika z powyższego — istnieją wyraźne warunki i przesłanki do lojalnej współpracy przedsiębiorstwa z bankiem. Rzecz jednak polega na tym, aby przepisy zabezpieczające tę lojalność, ewentualnie inne operatywne formy efek-

tywnej współpracy, stosowane były przy wzajemnej aktywności, bez uprzedzeń, z zastosowaniem obiektywnych kryteriów oceny.

Na marginesie uwag K. Wierzbickiego o naliczaniu przez bank odsetek za zwłokę w rozliczeniach, wydaje mi się, że jest to intencja idąca w odwrotnym kierunku do tego, który wytycza rozrachunek gospodarczy i polrzeba jego pogłębienia. Pogląd na sprawę — nie z aspektu funkcji usługowej banku, lecz z ogólnego aspektu finansów — sugeruje pozostawienie naliczania odsetek wraz z windyacją należności samym przedsiębiorstwom.

Oryginalną i wartościową w powyższej sprawie koncepcję zgłasza W. Slipko w artykule „Zbędna i kosztowna praca” — nr 15 „Życia Gospodarczego”.

Wracając do poglądu F. Bożyczko, dopatrującego się w postępowaniu banku realizowania własnych planów, rzekomo sprzecznych z dążeniami przedsiębiorstwa — uważam, że rola egzekutora zasad rachunku gospodarczego, jako podstawowa funkcja banku, eliminuje zupełnie potrzebę dyskusyjności na ten temat. Przykład ingerencji oddziału kieleckiego w gospodarkę zapasami, która według oceny autora artykułu „Nadrzędna jednostka czy równorzędny partner” — dyskredytuje oddział terenowy banku, jest klasycznym przykładem dyskusyjnym.

Rozwijając poruszony przykład uważam czytelnik artykułu nie ograniczyć się tylko do problemu stawianego przez F. Bożyczko odnośnie gospodarki zapasami, których zwiększenia niesłusznie domaga się oddział, lecz wysunie problem realności normaly lub planu obrotów. Autor artykułu nie nie mówi o opinii oddziału w tej sprawie, która według oceny większości znanych mi czytelników artykułu polega na zakwestionowaniu normaly w towarów, ustalono na zbyt niskim poziomie.

Spór w przedstawionej przez F. Bożyczko sprawie nie może oddalać przedsiębiorstwa od oddziału, lecz wprost odwrotnie — powinien zbliżyć wspomnianych partnerów do wspólnego szukania dróg i sposobów, prowadzących do maksymalizacji zadań i efektów gospodarczych.

Nie przeczę, że oddziaływanie na gospodarkę zapasami jest problemem nieźle niemożliwym i trudnym. Trudno też twierdzić, że bank jest w posiadaniu idealnych, wysublimowanych metod skutecznego oddziaływania na tę gospodarkę. Mogą mieć miejsce rozbieżności w ocenie stałych potrzeb przedsiębiorstwa — określanych przez przedsiębiorstwo w normatywach i ocenianych przez bank przy okazji analizy planu t. p. f. Nie ulega jednak kwestii, że inspektorzy kredytowi banku znający niekiedy specyfikę działalności przedsiębiorstwa i jego potrzeb nie gorzej niż odpowiedni pracownicy przedsiębiorstwa — mogą się okazać pozytywnymi konsultantami dla kierownictwa zakładu lub jego jednostki nadzórnej właśnie przy okazji sporządzania i zatwierdzania planów rocznych.

O tym, że są pozytywni i konstruktywni — a tym samym, że bank nie realizuje swych planów odrębnych i sprzecznych z interesami przedsiębiorstwa — niech świadczy ewentualne dalsze wypowiedzi przedstawicieli przedsiębiorstwa, którzy na całokształt problemów „bank a przedsiębiorstwo” patrzą szerzej i obiektywniej.

EDWARD OLCZAK

Nos dla tabakiery

Z zaniepokojeniem przeczytałem artykuł Karola Wierzbickiego w „Życiu Gospodarczym” o „reformacyjnych” zamierzeniach banków m. in. w zakresie inkasa. Temat do dyskusji bardzo ważny i aktualny. Paradoksalnym wydaje się w danym wypadku wysuwanie kryterium niewygody banku, kiedy chodzi o interesy gospodarki narodowej.

Niewygodne dla banków są inkasa. A przecież dla przedsiębiorstw przy rozliczeniach są one wprost zbawienne. Jeżeli mamy kłopoty z przelewami, przy pomocy których regulowane są transakcje do wysokości 1500 zł — to jaki los spotka rozliczenie transakcji o wartości dziesiątek i setek tysięcy złotych, gdy zabraknie inkasa?

Forma rozliczeń w trybie inkasa daje przedsiębiorstwom dostawcy gwarancję, że w odpowiedniej kolejności rozliczenie w końcu będzie dokonane i to prawidłowo. Gwarantuje to czynny udział jaki w tym trybie rozliczeń mają banki finansujące przedsiębiorstwa.

Inkaso nie tylko jest niezbędne. Korzystne byłoby nawet rozszerzenie jego działania przez dalsze ograniczenie maksymalnej sumy przelewu, np. do 1000 zł.

Niemniej ważną sprawą jest naliczanie odsetek przez bank. Wycofanie się banku z tej funkcji byłoby krokiem wstecz. Rozliczanie odsetek — to przecież dla przedsiębiorstwa nader kłopotliwa czynność. Przygotowanie nawet więcej kłopotów, niż rozliczenia przy pomocy przelewu. Spychanie jednych i drugich przez bądź co bądź wyspecjalizowany aparat bankowy na przedsiębiorstwa nie przynosi niczego dobrego. Zresztą czy nos dla tabakiery...

Przesadą chyba jest argument banków o ich nadmiernym obciążeniu pracą. W znacznie gorszej sytuacji są przecież przedsiębiorstwa. Kompresja etatów dokonała się dość mocno: w niektórych komórkach księgowości przedsiębiorstw zredukowano 50 proc. personelu, a zadania stojące przed tymi komórkami stały się rosnące. Tymczasem wydaje się, że księgowość bankowa nie jest aż tak bardzo skomplikowana.

Można by zrezygnować z szeregu zbędnych czynności bankowych, jak np. z otwierania wielu kont pomocniczych przy operacjach bankowych zamiast wykorzystywania w tych wypadkach właściwego rachunku przedsiębiorstwa, co zmniejszyłoby ilość przelewów. Poza tym banki zbyt często zajmują się ustalaniem przewidywanego wyniku bilansowego na dany rok (w niektórych resortach czyni się to nawet dwa razy do roku).

Chciałbym przyklasnąć Karolowi Wierzbickiemu za jego trafne określenie dotyczące majętności naszych banków i wagi ich decyzji, zwykle nie podlegających apelacji. Zresztą również przedstawiciel banku w „Życiu Gospodarczym” z dn. 26. V. 63 nie zakłada, że oddziały banku zawsze postępują prawidłowo i przynajmniej na konsekwencje kontynuowania tej tak ważnej dyskusji. Sprawy te, choć nader istotne, nie są przecież proste i nie mogą być pochopnie rozstrzygnięte.

Mam nadzieję, że dyskusja wpłynie na zmianę w postępowaniu banków. Od nich bowiem trzeba wymagać takiego polepszenia form współpracy z przedsiębiorstwami, aby mogła ona być bardziej elastyczna i korzystniejsza dla gospodarki narodowej.

J. S.

A jak jest naprawdę?

W 11/600 numerze „Życia Gospodarczego” ukazał się artykuł wyczerpujący dyskusję na temat stosunków: przedsiębiorstwo — społeczeństwo — bank oraz bank — przedsiębiorstwo. *) Główne ostrze krytyki skierował autor na stosowanie przez banki środków oddziaływania kredytowego, przejawiające się bądź w stosowaniu podwyższonej stopy procentowej od wykorzystanych kredytów, bądź w celowym ograniczeniu kwoty przyszanowanych kredytów. Trudno podzielić pogląd w kwestii oddziaływania kredytowego, które autor mylnie utożsamia z „sankcjami bankowymi”. Zresztą również kierownictwo wielu przedsiębiorstw nie widzi zasadniczej różnicy pomiędzy środkami oddziaływania kredytowego, a „sankcjami” bankowymi. A jak jest — „moim zdaniem — naprawdę?

Same cechy rachunku bankowego dają przedsiębiorstwu wystarczające warunki i samodzielność (osobowość prawną) do prawidłowego i pełnego wykonawstwa zadań określonych w Narodowym Planie Gospodarczym. Jednakże z tych samych cech wynika również konieczność kontroli wykonywania planu, zbiorowej odpowiedzialności za osiągnięte wyniki produkcyjne. Jaka jest tu rola Banku? Statut NBP określa ją jako pomocniczy instrument w ekonomicznej działal-

ności przedsiębiorstwa oraz stawia wspomniane instytucje na równym poziomie w zakresie praw i obowiązków, co zresztą znalazło swój dobitny wyraz w Generalnej Umowie Kredytowej. W tych warunkach słuszne wydaje się powierzenie terenowym oddziałom banków nie tylko mocy udzielania kredytów i wykonywania czynności manipulacyjnych, lecz również kontroli wykonania planów produkcyjnych (przy zastosowaniu mierników naturalnych i pieniężnych). A trudno wyobrazić sobie efektywność takiej kontroli w przypadku braku środków oddziaływania kredytowego.

I tu dochodzimy do sedna sprawy. Autor artykułu „Bank a przedsiębiorstwo” jest zdania, że środki oddziaływania kredytowego — przynajmniej w formie obecnie praktykowanej — nie zdają absolutnie egzaminu i „uwieczają” czci przedsiębiorstwa, względem którego zastosowano podwyższoną stopę procentową, bądź też ograniczenie kredytów. Nie negując słusznych uwag Karola Wierzbickiego co do okoliczności upoważniających oddział NBP do stosowania środków oddziaływania kredytowego — wątpliwość budzi postulatowa przez niego reforma w tym zakresie.

Być może powodem rozgorycze-

nia autora jest jakaś niesłusznie podjęta decyzja kredytowa, czy też kilka takich decyzji. Ale przecież wyrozumiałość obowiązującej obecnie Instrukcji Służbowej NBP o kredytowaniu przedsiębiorstw sięga za ledwie półtora roku (wprowadzona 1.1.1962 r.), a więc jest to okres zbyt krótki, aby cały aparat bankowy mógł zawsze trafnie, swobodnie, słusznie i dokładnie stosować jej przepisy. Nie znaczy to wcale, aby okres ten był przez pracowników Banku zmarnowany. Przeciwnie — wykorzystywano go intensywnie na szkolenie, dyskusje i wzajemne konsultacje między bankami a przedsiębiorstwami. Organizowano wiele porad o charakterze roboczym, przy współudziale autorów w/w instrukcji — w oddziałach wojewódzkich NBP oraz w oddziałach operacyjnych.

Prawdą jest, że niektórym pracownikom kredytowym — zwłaszcza w bezpośrednim okresie po wprowadzeniu nowej instrukcji o kredytowaniu przedsiębiorstw — trudno było natychmiast wyeliminować pojęcie „wyłączeń spod kredytowania” i niejednokrotnie — w okresie tym — stosowano ograniczenie wysokości kredytów w kwocie odpowiadającej np. stanowi zapasów gospodarstwa nie uzasadnionych. A ten właśnie okres stanowi punkt wyjścia dla autora artykułu

„Bank a przedsiębiorstwo” w kwestii stosowania polityki kredytowej przez terenowe oddziały NBP względem przedsiębiorstw, w których wystąpiły odpowiednie nieprawidłowości na odcinku ich działalności ekonomicznej.

Karol Wierzbicki apeluje, aby oddziaływanie kredytowe banku służyło „z duchem czasu”. Jakże się z tym nie zgodzić? Ale wydaje się, że trudności, jakie ten „postęp” hamuje są tylko subiektywnym tworem ich sympatycznego autora. Bo jakże można podzielić jego pogląd, że „decyzje o ograniczeniach kredytowych czy też innych sankcjach podejmowane są zaocznie i wchodzi w życie niekiedy w dniu ich powzięcia”, jeśli z przepisów wspomnianej instrukcji wynika obowiązek uprzedzenia (zapowiedzi) przedsiębiorstwa o zamiarze zastosowania środków oddziaływania kredytowego z podaniem przyczyn i ewentualnych możliwości jego uniknięcia m. in. poprzez zadośćuczynienie żądaniom oddziału NBP.

W tym stanie każdy zainteresowany kredytobiorca posiada prawie nieustraszone możliwości wyrażania swych racji (na piśmie ew. poprzez konferencje z oddziałem NBP) w czasie poprzedzającym powzięcie decyzji o zastosowaniu środków oddziaływania kredytowego. Ponadto sam druk promesy kre-

dytowej gwarantuje przedsiębiorstwu możliwość zapoznania się z oceną wniosku kredytowego, a więc praktycznie zachodzą wszystkie okoliczności do zachowania zupełnego obiektywizmu i świadomej decyzji.

Postulowane przez autora zaprzaczenie dyrektorów przedsiębiorstw na posiedzenia komisji kredytowej z pewnością nie przyczyniło się do sprawnego i terminowego załatwienia wniosków kredytowych przez terenowe oddziały NBP. Konferencje takie raczej powinny mieć wyjątkowy charakter. Jedynym słusznym rozwiązaniem sprawy zdaje się być świadome podejmowanie decyzji o stosowaniu środków oddziaływania kredytowego i skoncentrowanie ich wyłącznie w stosunku do tej grupy przedsiębiorstw, w których występują poważniejsze nieprawidłowości na odcinku działalności ekonomicznej oraz gdzie środki oddziaływania pozakredytowego nie przynoszą pożądanych efektów.

Przebieg praktyki, tzn. ciągłe i w małym rozmiarze stosowane oddziaływanie kredytowe, może doprowadzić do pewnego zubożenia przedsiębiorstwa i w efekcie nie przyniesie spodziewanych skutków. Stosując środki oddziaływania kredytowego oddział terenowy winien zawsze postawić sobie pytanie, co

zamierza osiągnąć poprzez zastosowane oddziaływanie kredytowe, jaki jest rozmiar (waga) danej nieprawidłowości oraz jak oddbieć się na wynikach przedsiębiorstwa skutek tego oddziaływania.

Praktyka bankowa wykazuje poza tym, że często nawet dość skomplikowane problemy, będące przedmiotem sporu między bankiem a przedsiębiorstwem, można z powodzeniem rozstrzygnąć bez uciekania się do radykalnych środków oddziaływania kredytowego. Np. poprzez interwencję w jednostce nadzórnej przedsiębiorstwa, powołanie Komisji PZPR, w radzie narodowej — a więc w drodze oddziaływania administracyjnego.

I jeśli tak będziemy pojmować problem stosowania polityki kredytowej przez oddział terenowy NBP względem przedsiębiorstwa — to zagadnieniem mniejszej wagi będzie dylemat, czy równowartość kwotową podwyższonego oprocentowania kredytu ponadnormatywnego zaliczać w ciężar kosztów, czy też odpisywać z zysku. Chodzi o to, aby do tego w ogóle nie dopuścić.

W każdym razie stosowanie środków oddziaływania kredytowego winno stanowić „ostateczność” i musi to być wynik przemyślanego, świadomego działania.

BOGDAN KUŻBA

ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 26 (615) — 30. VI. 1963 r.

