

K L U C Z

do nowoczesności

„Powinniśmy otworzyć szerokie możliwości dla rozwoju najbardziej postępowych kierunków w technice i w głównych gałęziach gospodarki narodowej w ogólności. Jedną z takich gałęzi jest przemysł chemiczny”. Tak brzmiało jedno ze wstępnych sformułowań wygłoszonych przez N. S. Chruszczowa na ubiegłorocznym grudniowym plenum Komitetu Centralnego Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego.

W okresie ostatnich lat Komitet Centralny KPZR, pod kierownictwem swego I sekretarza niezwykle intensywnie zajmował się zagadnieniami gospodarczymi, prowadzącymi m. in. do głębokich zmian w strukturze przemysłu, jak i całej gospodarki radzieckiej. Równocześnie rozwinięto szeroką dyskusję nad planowaniem i zarządzaniem gospodarką, nad działaniem bodźców ekonomicznych, nad wskaźnikami związanymi z realizacją planów produkcyjnych i innymi zagadnieniami. Dyskusja toczy się nadal na łamach „Prawdy” w „Izwestiach”, w innych dziennikach, jak też w czasopiśmie ekonomicznym.

W dyskusji tej podjęto wiele problemów, które dawniej należały do „niedotykanych”, do prawd objawionych. W ekonomicznych periodykach pojawiła się ekonometria. Podjęto również analizę wielu rzeczywistych procesów i faktów gospodarczych, i na jej podstawie wypracowano wnioski, które stały się podstawą istotnych zmian i decyzji. Między innymi zmieniono strukturę zarządzania gospodarczego, wprowadzono istotną reformę w systemie oddziaływania partii i rad na rolnictwo, otworzono drogę dla „eksperymentu” ekonomicznego. Korzenie tych zmian sięgają do historycznego XX Zjazdu KPZR, który rozprawił się z wypaczeniami okresu kultu jednostki, z uznawaniem

DOKONCZENIE NA STR. 10

JAK

INWESTOWAĆ

Przypominamy, że termin nadsyłania prac na ogłoszony w związku z 20-leciem PRL konkurs

„MÓJ ZAKŁAD PRACY”

został ostatecznie przedłużony do

15 Maja

Warunki konkursu (omawiane w poprzednich n-rach ŻG) możemy jeszcze przesłać na życzenie zainteresowanych.

W NUMERZE:

Mieczysław Lesz — **HANDEL A PODSTAWOWY PROBLEM NOWEGO PLANU** — str. 1

Założenia nowego planu pięcioletniego preferują produkcję materiałochłonną, pracochłonną i kapitałochłonną. Ten kierunek powinien być również utrzymany w zakresie produkcji przedmiotów spożywczych. Niezbędne dla osiągnięcia tego celu kierowanie popytem jest w ogóle możliwe? W jakich dziedzinach należy rozwijać produkcję o wspomnianych cechach?

JAK INWESTOWAĆ — str. 1, 6, 7, 8

Jak ulepszyć nasz system inwestycyjny, aby inwestować efektywniej i oszczędniej — oto temat dyskusji zorganizowanej przez naszą redakcję. Wzięli w niej udział naukowcy i działacze gospodarczy. Obecnie — w świetle dyskusji nad Tezami Zjazdowymi — problematyka polepszenia funkcjonowania tej dziedziny życia gospodarczego stała się szczególnie aktualna i dlatego też warto bliżej zainteresować się różnymi poglądami w tej sprawie.

Janusz G. Zieliński — WSPÓŁZAWODNICSTWO EKONOMICZNE W OCZACH AMERYKANÓW — str. 1

W Stanach Zjednoczonych obudzi-

ło się zaniepokojenie socjalistyczną ofensywą ekonomiczną. Na stałe zakorzeniło się nawet w USA pojęcie wyzwania, zagrożenia ekonomicznego, zwłaszcza ze strony ZSRR. Sprawa ta znalazła silne odbicie w licznej już literaturze wydanej w USA. Artykuł rozpoczyna cykl publikacji, które mają przynieść syntezę poglądów amerykańskich.

Longin Cegielski — SILNIK CZY TYLKO ŻARÓWKA — str. 1

Elektryfikacja na wsi uczyniła poważny krok naprzód. Wciąż jeszcze tylko żarówka jest symbolem elektryfikacji wsi. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że energia elektryczna może się stać stimulatorem postępu technicznego w rolnictwie. Tu jednak jesteśmy

wyrażnie zacofani. Powód: brak produkcji urządzeń elektrycznych ułatwiających rozwój mechanizacji prac gospodarskich i domowych.

J. G. — KONIUNKTURA PLUS PERSPEKTYWA — str. 3

W lutym, podobnie jak w styczniu, umacniała się stopniowo tendencja do ponownego przyspieszenia dynamiki rozwoju gospodarczego. Jednocześnie można zaobserwować, że gospodarka nasza znajduje się obecnie w swoistym okresie przejściowym. Nie chodzi tu oczywiście o formalny podział między obecnym i przyszłym planem pięcioletnim, lecz o istotne różnice w układzie warunków ekonomicznych w całym poprzednim okresie i w latach przyszłych. Na czym polegają te różnice?

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARZY

19 kwietnia 1964 r. Nr 16 (657)

Cena 2 zł

Rok XIX

HANDEL

a podstawowy problem nowego planu

MIECZYSLAW LESZ



I sekretarz KC KPZR N. S. Chruszczow obchodził 17. bm. 70-lecie swych urodzin.

Jak inwestować, by czynić to oszczędniej i efektywniej, jak więc ulepszyć nasz system inwestycyjny, oto temat dyskusji, która w końcu lutego odbyła się w naszej redakcji.

W spotkaniu i wymianie poglądów udział wzięli: Jerzy Agonek — Dyr. Depart. Inwestycji Min. Przem. Ciepłociąg., prof. Bronisław Blass, prof. Czesław Bobrowski, Tadeusz Borucki — Dyr. Depart. Inwestycji Min. Przem. Chemicznego, prof. Michał Kalecki, Walenty Karnas — Dyr. Depart. Inwestycji Min. Budownictwa, Jerzy Lasocki — Dyr. Oddziału Banku Inwestycyjnego, prof. Józef Pajestka, Feliks Podhorodecki — Dyr. Zespołu Budownictwa NIK, Mieczysław Rakowski — Zakład Badań Ekonomicznych Komisji Planowania, Zygmunt Saldak — Wicedyr. Depart. Centrali Banku Inwestycyjnego, Ryszard Szware — Zespół Budownictwa NIK, Tadeusz Zaczek — Dyr. Depart. Inwestycji i Budownictwa Min. Finansów, oraz redaktorzy „Życia Gospodarczego”: Jan Głowczy, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Wiesław Szyndler-Głowacki i Tadeusz Zalski.

Obecnie drukujemy skrót stenogramu tej wymiany poglądów (niektóre wypowiedzi nadesłano w późniejszym terminie). Ostatnio — w świetle dyskusji nad tezami na IV Zjazd PZPR — problematyka polepszenia naszej działalności inwestycyjnej stała się szczególnie aktualna i tym bardziej warto zainteresować się różnymi poglądami w tych sprawach

DYSKUSJA NA STR. 6, 7, 8

Podstawowym problemem w nowym planie 5-letnim na lata 1966—70 jest zapewnienie zatrudnienia dla 1,5 milionowej rzeszy młodości. Aby sobie uzmysłować jak wielkie jest to zadanie, wystarczy przypomnieć, że w roku bieżącym zatrudnienie poza rolnictwem ma wzrosnąć o 100 tys. osób lub nieco tylko ponad tę liczbę. Znaczący to, że tempo wzrostu zatrudnienia musi być w latach następnej 5-latki 2,5 raza szybsze niż obecnie. Ponieważ zaś tempo wzrostu produkcji podstawowych materiałów i surowców nie może być w takim samym stopniu powiększone, stąd wniosek, że wszelkie preferencje będzie miała produkcja pracochłonna i materiałochłonna. Plan przewiduje poza tym określony poziom inwestycji, który nie może być już podwyższony.

Inwestycje — to są nowe miejsca pracy dla nowych pracowników. W naszej sytuacji nie jest obojętne, czy będą to inwestycje w gałęziach produkcji o wysokiej, czy też niskiej kapitałochłonności.

Wartość produkcji przedmiotów spożywczych stanowiła w 1962 r. 39,1 proc. całej wartości produkcji przemysłowej. Udział ten niewiele zmieni się także w następnej 5-lacie. Nie

jest więc rzeczą obojętną, czy produkcja przedmiotów spożywczych będzie produkcją materiałochłonną, czy materiałochłonną, czy będzie produkcją pracochłonną, czy też nie, czy wreszcie będzie produkcją kapitałochłonną, czy kapitałochłonną. Z punktu widzenia ogólnogospodarczego interesu — utrzymania pełnego zatrudnienia — powinniśmy się m. in. starać, aby także produkcja rynkowa rosła szybciej w zakresie artykułów pracochłonnych i równocześnie materiałochłonna i kapitałochłonna.

— Czy niezbędne dla osiągnięcia tego celu kierowanie popytem jest w ogóle możliwe?

Część ekonomistów sądzi, że popyt na towary jest dany z góry, że jest to „suwerenne prawo konsumenta”, że na wybór towaru przez konsumenta nie mamy i nie możemy mieć żadnego wpływu. Pogląd taki jest niesłuszny. W wielu przypadkach możemy wpływać na popyt np. przez rozszerzenie kredytu ratowego na te towary, na których sprzedaży nam zależy; możemy zmienić wzajemne relacje cen, forsując sprzedaż jednego artykułu i hamując sprzedaż drugiego; możemy kształtować określoną modę, możemy wreszcie zapewnić szcze-

gólnie szybki postęp w zakresie rozszerzenia użyteczności i technicznych możliwości niektórych artykułów. Wydaje się, że wszystkie te środki oddziaływania na konsumenta powinny być „puszczone w ruch”, żeby „przyspieszyć” sprzedaż artykułów materiałochłonnych i pochodzących z przemysłu o wysokiej kapitałochłonności oraz forsować sprzedaż artykułów pracochłonnych, pochodzących z przemysłu „tanich” inwestycyjnie.

*

Aby zorientować się, jakie dziedziny produkcji rynkowej należy zaliczyć do przemysłów inwestycyjnych „tanich” nie wystarczy określić wysokości nakładów na jedno miejsce pracy. Ważne jest tu również określenie pracochłonności poszczególnych dziedzin produkcji rynkowej, tj. zatrudnienia niezbędnego do wyprodukowania tej samej wartości towarów rynkowych.

Zamieszczona tabela przedstawia zatrudnienie, jakie było niezbędne w 1962 r. dla wyprodukowania towarów rynkowych wartości 1 mln zł w różnych gałęziach przemysłu.

DOKONCZENIE NA STR. 3

POLSKA należy do tych krajów, które w okresie po wojennym poczyniły duże postępy w elektryfikacji wsi. O ile bowiem w 1949 r. odsetek zelektryfikowanych wsi wynosił 28,6 proc., a zelektryfikowanych gospodarstw — 14,9 proc., to na początku br. mieliśmy zelektryfikowanych ponad 72,5 proc. sołectw i ponad 69 proc. zagrod.

Ministerstwo Rolnictwa zakłada zakończenie elektryfikacji wsi w roku 1975. Oznacza to, że dopiero za 12 lat osiągniemy w elektryfikacji gospodarstw dzisiejszy poziom Czechosłowacji, Węgier, NRD czy ZSRR.

Dodać przy tym trzeba, że plan ten przewiduje spadek tempa elektryfikacji. W ostatnich latach elektryfikowaliśmy bowiem po 90 tys. gospodarstw. Począwszy od 1966 r. mamy zamiar doprowadzać energię elektryczną średnio rocznie do 65 tys. zagród.

1) GUS, „Elektryfikacja wsi w 1962 r. oraz ważniejsze dane za lata 1950—1962” zeszyt 64, wrzesień 1963 str. V.

Elektryfikacja wsi

Silnik czy tylko żarówka

LONGIN CEGIELSKI

BIAŁYSTOK
WYPRZEDAŻ BYDGOSZCZ

Stopień zelektryfikowania wsi i gospodarstw jest nierównomierny. Do grupy pierwszej, w której jest ponad 90 proc. zelektryfikowanych zagród należą województwa: katowickie, koszalińskie, opolskie, szczecińskie, wrocławskie i zielonogórskie.

Grupę drugą tworzą woj. woj.: gdańskie, krakowskie, olsztyńskie, poznańskie i rzeszowskie. Ilość zelektryfikowanych gospodarstw przekracza tam 65 proc.

Grupa trzecia to województwa: białostockie, bydgoskie, kieleckie, lubelskie, łódzkie i warszawskie, w których zelektryfikowano 50—65 proc. zagród. Znamienny jest fakt, że woj. białostockie wykazuje wyższy procent zelektryfikowanych gospodarstw niż woj. bydgoskie.

Państwowe gospodarstwa rolne zelektryfikowane są w ponad 85 proc. Wyjątek in minus stanowią gospodarstwa tego sektora w woj. białostockim, kieleckim, krakowskim i rzeszowskim (około 70 proc.).

W krajach o wysokim stopniu elektryfikacji gospodarstw rolnych, energia elektryczna jest stimulatorem postępu technicznego w procesach produkcyjnych. U nas elektryfikacja przyczynia się niewątpliwie do polepszenia warunków bytowych i kulturalnych ludności wiejskiej. Nie jest ona jednak narzędziem wykorzystania ani w produkcji roślinnej ani w hodowli. W 1963 r. na 100 zelektryfikowanych gospodarstw chłopskich tylko

DOKONCZENIE NA STR. 2

DOKONCZENIE NA STR. 11

Współzawodnictwo EKONOMICZNE W OCZACH AMERYKANÓW⁽¹⁾

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

W latach 1955—1957 budził się w USA zaniepokojenie ofensywą ekonomiczną ZSRR i krajów socjalistycznych, rodzi się pojęcie tzw. „Soviet economic challenge” — wyzwania, zagrożenia radzieckiego na froncie ekonomicznym. Jak w wielu innych dziedzinach, np. oświacie, także i w dziedzinie ekonomicznej pierwszy radziecki „Sputnik” (1957) odegrał rolę katalizatora, gdyż w sposób dramatyczny uzmysłowił światu, a zwłaszcza USA, potęgę gospodarczą i techniczną Związku Radzieckiego. Od czasu „Sputnika” pojęcie „Soviet economic challenge” zrobiło zawrotną karierę i okazało się brzemienne w daleko idące konsekwencje polityczne, gospodarcze, a nawet czysto teoretyczne. Literatura na temat „wyzwania ekonomicznego ze strony Związku Radzieckiego” liczy już dziesiątki pozycji i nadal szybko rośnie, a od roku 1957 jest przedmiotem corocznych, wszechstronnych rozważań przed Joint Economic Committee Kongresu Stanów Zjednoczonych. Celem cyklu artykułów, który właśnie rozpoczynamy, jest próba pewnej syntezy tej ogromnej już dziś literatury, dla zapoznania Czytelników „Życia Gospodarczego” jak problem współzawodnictwa ekonomicznego dwóch systemów przemawia się w literaturze amerykańskiej, jak sami Amerykanie oceniają jego stan i perspektywy, jakie kontrowersje on rodzi i do

jakich wniosków prowadzi. W pięciu kolejnych artykułach omówimy:

1. Sformułowanie zagadnienia i próby jego kwantyfikacji,
2. i 3. Dwa punkty widzenia na znaczenie szybszego tempa wzrostu gospodarki radzieckiej,
4. i 5. Teorie przyspieszenia amerykańskiej stopy wzrostu.

*

Gdy Amerykanie uświadomili sobie, że teza wysuwana przez przywódców naszego obozu o zwycięstwie socjalizmu nad kapitalizmem w pokojowym współzawodnictwie, m. in. na froncie ekonomicznym, to nie propaganda, ale rzeczywiste zagrożenie i to o wielu aspektach, przede wszystkim podjęli wysiłki skwantyfikowania tego zagrożenia. W sposób naturalny musieli to prowadzić do ilościowej analizy porównawczej siły ekonomicznej i stopy wzrostu ZSRR i USA.

Kryteria używane przez ekonomistów dla oceny sprawności danego

Budownictwo

Dane GUS wykazują, że wartość produkcji budowlano - montażowej w gospodarce uspołecznionej wyniosła w 1963 r. (w cenach 1962 r.) 78.292,9 mln zł (wobec 74.937,8 mln zł w 1962 r.), przy czym na produkcję systemem zleceń w tym roku przypada 65.819,6 mln zł (wobec 63.918,6 mln zł w 1962 r.) oraz na produkcję systemem gospodarczym szacunkowo - 10.473,3 mln zł (wobec 11.019,2 mln zł w 1962 r.).

Struktura produkcji podstawowej uspołecznionych przedsiębiorstw budowlano - montażowych (jej wartość wzrosła w porównaniu z 1962 r. o 3 proc.) według rodzajów budownictwa uległa w 1963 r. następującym zmianom w stosunku do 1962 r.

	1962 r.	1963 r.
Ogółem	100,0	100,0
Budownictwo ogólne	41,3	39,8
w tym bud. mieszkaniowe	21,0	19,7
Budownictwo przemysłowe (bez górniczego)	23,2	23,4
Budownictwo górnicze	5,2	5,5
Budownictwo inżynierskie	14,9	14,9
Budownictwo inżynierskie wodne (bez melioracji)	1,4	1,4
Budownictwo inżynierskie energetyczne i telekomunikacyjne	4,9	5,2
Roboty melioracyjne i rolne	3,2	3,6
w tym melioracyjne	3,1	3,5
Roboty montażowe	5,9	6,2
w tym montaż konstrukcji metalowych	4,0	4,2

NPG na rok 1964 w zakresie budownictwa - obok zadań na rok bieżący - zawiera również zadania planowe na rok 1965 dotyczące produkcji budowlano - montażowej ogółem w podziale na roboty budowlano - montażowe według rodzajów nakładów, systemów wykonawstwa oraz resortów nadzorujących przedsiębiorstwa budowlano - montażowe.

Roboty budowlano-montażowe według wykonawców

w mln zł - ceny 1962 r.

Wyszczególnienie	1963 r. NPG	1963 r. przewidyw.	1964 r. NPG	1964 r. według planu 5-letniego	1965 r. wstępne założenia	1965 r. według planu 5-letniego
Ogółem	91.139	88.196	91.775	98.401	97.582	105.345
z tego:						
1. Przedsiębiorstwa budowlano-montażowe	71.936	66.768	70.584	71.505	75.632	75.663
2. System gospodarczy /sily własne i obce/	9.698	11.833	11.255	11.992	11.375	12.350
3. Wykonawcy pozostali /ulność i ramienia/	9.505	9.595	9.936	14.904	10.575	17.332

Charakterystycznym dla planu na rok 1964 oraz wstępnych założeń na rok 1965 jest wyprzedzające tempo wzrostu produkcji uspołecznionych przedsiębiorstw budowlano - montażowych w stosunku do robót przewidzianych do wykonania systemem gospodarczym. Przy ogólnym wzroście produkcji budowlano - montażowej w 1964 r. o 4,1 proc. wobec przewidywanego wykonania w 1963 r. oraz o 6,3 proc. w 1965 r. w stosunku do założeń planu na rok 1964 - zadania produkcyjne uspołecznionych przedsiębiorstw budowlano - montażowych wzrastają w 1964 r. o 5,7 proc., a w 1965 r. o 7,2 proc., podczas gdy roboty przewidziane do realizacji systemem gospodarczym (siłami własnymi i obcymi) w 1964 r. będą stanowiły 95,1 proc. poziomu przewidzianego wykonania w 1963 r., a w 1965 r. - 101,1 proc. w stosunku do założeń planu na rok 1964.

Udział robót budowlano - montażowych realizowanych przez uspołecznione przedsiębiorstwa budowlano - montażowe oraz systemem gospodarczym w stosunku do produkcji ogółem wykonawców państwowych i spółdzielczych, w latach 1963-1965 wynosił w odsetkach:

Wyrzedzające tempo rozwoju produkcji przedsiębiorstw budowlano - montażowych wynika:

- z wyższego wzrostu w latach 1964-1965 remontów średnich i bieżących realizowanych całkowicie przez przedsiębiorstwa budowlano - montażowe w stosunku do nakładów ogółem na roboty budowlano - montażowe w gospodarce państwowej i spółdzielczej;

- ze znacznie wyższego wzrostu remontów kapitalnych (głównie przemysłowych) wykonywanych przez przedsiębiorstwa budowlano - montażowe w stosunku do ogólnego wzrostu remontów;

- z przejmowania przez przedsiębiorstwa budowlano - montażowe w coraz szerszym zakresie wykonawstwa spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego oraz budownictwa rolniczego (kółka rolnicze).

H. S.

1) Biuletyn Statystyczny GUS nr 2/1964, str. 15.

pewnym stopniu, że intensyfikuje się sprzedaż danego artykułu, jeżeli zaś wolniej, oznacza to, że intensywność jego sprzedaży maleje. W wyliczeniach powyższej tabeli w drugiej kolumnie przedstawiono wskaźniki wzrostu sprzedaży rynkowej określonych grup artykułów, tych samych, dla których podano wskaźniki ilustrujące pracochłonność. Dane zaczerpnięte z aktualnego wariantu planu.

Spośród artykułów o względnie wysokiej pracochłonności uderza niskie tempo wzrostu artykułów przemysłu lekkiego, a szczególnie odzieży i obuwi. Wyda się, że tempo wzrostu sprzedaży tych artykułów winno być zwiększone. Warto przypomnieć, że są to artykuły produkowane przez przemysł o niskiej kapitałochłonności (przemysł odzieżowy - 0,1, przemysł włókienniczy - 0,7, przemysł skórzano-obuwiczny - 0,8), którą mierzymy - jak wiadomo - stosunkiem nakładów inwestycyjnych do wartości rocznej produkcji.

Spośród gałęzi przemysłu o szczególnie wysokiej pracochłonności (wskaźnik ponad 10 osób na 1 mln zł wartości produkcji) przemysł szklarski, procenalanowo - fajansowy i meblarski mają założone w planie 5-letnim dość wysokie wskaźniki wzrostu sprzedaży. Wyda się jednak, że wskaźniki te mogłyby być jeszcze podniesione, biorąc pod uwagę obecne, rażące braki tych artykułów na rynku oraz inne możliwości intensyfikacji sprzedaży. A są

to przecież artykuły produkowane z surowców krajowych, w przemyśle o niezbyt wysokiej kapitałochłonności.

Z drugiej strony - w świetle zastosowanych przez nas kryteriów - wydaje się, że wzrost sprzedaży wyrobów z blachy i artykułów przemysłu papirniczego powinien być zahamowany. Dla obydwu tych artykułów pracochłonność jest niska, a kapitałochłonność „ciężniejsza” (np. dla przemysłu celulozowo - papirniczego - 1,6). Dla zmniejszenia tempa wzrostu popytu na te artykuły mus

Gdyby udało się nam w planie sprzedaży zwiększyć udział artykułów pracochłonnych, o niskiej kapitałochłonności, moglibyśmy uzyskać większą masę rynkową niż założoną przy tych samych nakładach inwestycyjnych, lub też otrzymać tę samą masę rynkową przy mniejszych nakładach.

W obu przypadkach zostałyby wyzwalone określone rezerwy w planie, które mogłyby być użyte na przyspieszenie naszego rozwoju i dla dalszej poprawy poziomu życia.

MIECZYSLAW LEŚZ

ZYCIE
GOSPODARSTWA
Nr 16 (657) - 19.IV.1964 r.

Gospodarczą koniunkturę w bieżącym roku analizować musimy ze zdwojoną uwagą. Z jednej strony chodzi bowiem o to, aby przeciwdziałać skutkom dysproporcji, jakie powstały w gospodarce w poprzednich latach (XIV Plenum), z drugiej zaś - aby przygotowywać już teraz właściwe warunki przejścia do głębszych przekształceń w kierunkach i metodach rozwoju w latach 1968-1970 (XV Plenum). Oba te zadania są zresztą zbieżne w ogólnej tendencji i sprowadzają się do ulepszenia struktury naszej gospodarki oraz uczynienia jej bardziej efektywną.

Przy rozwiązywaniu szeregu bieżących problemów musimy więc nieustannie myśleć nie tylko o zwykłym wykonaniu zadań rocznych, lecz o ich związku z zadaniami bardziej długofalowymi. Zadania bowiem najbliższych dwóch lat i nowego planu różnią się wielkością wskaźników, które chcemy uzyskać, a więc z punktu widzenia cyfr, czy poszczególnych kierunków produkcji, zbieżne są natomiast z punktu widzenia sposobów, metod, które trzeba już dzisiaj wprowadzać w życie, aby osiągać lepsze rezultaty w naszej gospodarce i dziś i w dalszej przyszłości. Od tego przecież, jaki uzyskamy punkt startu do przyszłej pięciolatki, nie tylko pod względem wielkości uzyskanej produkcji, ale i w postaci podniesienia poziomu naszych umiejętności, naszej gospodarności, załóżmy będzie i najwłaściwsze skonstruowanie planu na lata 1968-1970 i pomyślny przebieg jego wykonania.

Już przy omawianiu koniunktury w styczniu br. w artykule pt. „Czy trend wzrostowy” zwracaliśmy uwagę na umacniającą się stopniowo tendencję do ponownego przyspieszenia dynamiki rozwoju gospodarczego. Zwracaliśmy przy tym uwagę nie tyle na osiągnięte wskaźniki wzrostu, zniekształcone przez utrudniające porównywanie wyniki ubiegłego roku, (zimna) ile na przejawy wzrostu aktywności gospodarczej w całej właściwej gospodarce, w tym szczególnie w rolnictwie.

W lutym sytuacja gospodarcza rozwijała się podobnie, jak w styczniu. To znaczy główne wskaźniki wzrostu gospodarczego są nadal dość wysokie, z tym samym jednak zastrzeżeniem, że baza porównawcza ubiegłego roku jest niernormalnie niska. Dotyczy to zresztą całego I kwartału ub. roku, w którym wzrost produkcji przemysłowej wyniósł tylko 3,4%, podczas gdy w II kwartale 4,1%, w III - 6,8%, w IV - 8,5%. Dlatego też w dwóch miesiącach niewątpliwie bardziej optymistyczny obraz sytuacji gospodarczej wynika nie tyle z wielkości wskaźników wzrostu produkcji przemysłowej, ile z szeregu pomyślnych zjawisk, towarzyszących tym wskaźnikom. Dotyczy to przede wszystkim przyspieszenia wzrostu wydajności pracy.

Łącznie za 2 miesiące produkcja przemysłowa wzrosła o 13,7% w porównaniu z odpowiednim okresem 1963 r., co - sprowadzone do warunków normalnej porównywalności - daje wzrost rzędu 8-9%, a więc dobry, chociaż nie rewelacyjny. Skup żywności był o ok. 17% niższy, niż w ub. roku, w tym skup żywności wprawdzie znacznie niższy, skup żywności wołowej o ok. 16% wyższy. Wiąże się to oczywiście ze spadkiem pogłowia świń. Znacznie lepiej przebiegał natomiast skup mleka, który w lutym przekroczył poziom 1963 roku (choć jest jeszcze nadal niższy, niż w 1962 r.). Nakłady inwestycyjne w styczniu ukształtowały się znacznie wyżej, niż w 1963 r., ale oznacza to przekroczenie poziomu 1962 r. tylko o ok. 1%. Sprzedaż w uspołecznionym handlu detalicznym wzrosła o ok. 12%, a w cenach porównywalnych o ok. 10%. I tu jednak, przy wzięciu za podstawę 1962 r. wzrost jest o ok. 3 punkty niższy. Obroty w handlu zagranicznym były o ponad 34% wyższe, niż w odpowiednim okresie ub. roku, w tym eksport o ponad 58%, import o prawie 18%. Wskaźniki to bardzo wysokie, ale nadal przypomnieć trzeba wyjątkowo niski poziom obrotów na początku r. 1963. W sumie tempo wzrostu gospodarczego jest wyraźnie przyspieszone w stosunku do poziomu stycznia - lutego ub. roku, ale średnia lub nawet niż niż średnia w zestawieniu z normalnymi trendami rozwojowymi w latach ubiegłych. Dobry początek został zatem zrobiony, ale o tym, jak ostatecznie ukształtuje się tempo rozwoju w bieżącym roku, zdecyduje rytmiczność pracy wszystkich działów gospodarki w następnych kwartałach.

Z punktu widzenia prognoz na najbliższe i także dalszą przyszłość najistotniejsze znaczenie mają nie tyle ilościowe, ile jakościowe wyniki. Wchodzą tu w grę czynniki wzrostu produkcji, jej struktura gależowa i asortymentowa. Tutaj - obok szeregu tradycyjnych niemal niedociągnięć - obserwujemy bardziej obiecujący chybą postęp, niż w trudno porównywalnych wynikach ilościowych. Przede wszystkim na tle zahamowania wzrostu zatrudnienia (do czego wrócić dalej) i niezłych wyników produkcyjnych nastąpiło przyspieszenie wzrostu wydajności pracy i w przemyśle i w budownictwie.

W styczniu wartość globalnej produkcji przemysłowej, przypadającej na 1 zatrudnionego wzrosła o 11%, podczas gdy w I półroczu ub. roku tylko o 0,3%, a w II półroczu o 4,5%. W budownictwie wartość produkcji podstawowej w przeliczeniu na 1 robotnika była w styczniu br. aż o 91% wyższa, niż w ub. roku. Ten niernormalnie wysoki wskaźnik jest oczywiście w znacznym stopniu wynikiem znacznego ograniczenia prac budowlano-

montażowych zimą ub. roku oraz poważnego zmniejszenia stanu zatrudnienia w roku bieżącym. W przemyśle wzrost wydajności pracy był w styczniu br. w niemałym mierze rezultatem poprawy dyscypliny pracy i wskaźników wykorzystania czasu roboczego. Liczba godzin nadliczbowych zmniejszyła się w stosunku do porównywalnych warunków 1962 r. o ponad 12%, godzin opuszczonych bez usprawiedliwienia o ponad 25%, zaś godzin opuszczonych z powodu choroby o ponad 31%.

Poprawie uległy także proporcje wzrostu produkcji, zatrudnienia i wydajności pracy. W styczniu w

liśmy raczej niedostatek siły roboczej (zwłaszcza wykwalifikowanej).

Równocześnie mieliśmy stosunkowo dobrą sytuację w zakresie zaopatrzenia kraju w surowce i materiały do produkcji. Wynikało to i z względnie mniejszego zapotrzebowania (niższy poziom rozwoju) i z większych możliwości sprowadzania surowców z zagranicy w zamian za eksportowane nadwyżki surowców krajowych (zwłaszcza węgla).

Nie odczuwaliśmy więc tak ostro jak obecnie, niedostatek surowców.

Przy powstających okresowo trudnościach w utrzymaniu równowagi rynkowej, które zastraszają zawsze szybki wzrost zatrudnienia, głównym akcentem polityki gospodarczej a także metod planowania i zarządzania stała się więc oszczędność pracy żywej.

Ukształtowała się tym samym tendencja do traktowania siły roboczej jako swoistej bariery wzrostu gospodarczego, tendencja, której sprzyjał m. in. niż demograficzny. Problem oszczędzania pracy uprzedmiotowił zwłaszcza surowców i materiałów - chociaż również podnoszony - zeszłymi miesiącami - w ramach polityki gospodarczej.

Ważnym układem tych obu czynników, siły roboczej i surowców ulegał jednak stopniowej zmianie. Jeśli chodzi o surowce proces ten trwa już dość długo, właściwie od 1957 roku, w którym w tej grupie obrotów z zagranicą powstało saldo ujemne, rosnące w następnych latach. Dno niżu demograficznego rozciąga się jednak na lata późniejsze - 1958-1960. Poza tym trudności rynkowe w latach 1959 - 60 i 1962-63 skłaniają dodatkowo do preferowania przede wszystkim oszczędności pracy żywej. Jednakże coraz bardziej wyraźnie ujawnia się problem bariery surowcowej, jako główny czynnik limitujący nasz rozwój gospodarczy. Bariera surowcowa - przy spadku udziału surowców w eksporcie i rosnącym imporcie - przekształca się w barierę handlu zagranicznego. Eksport surowców trzeba więc w coraz większym zakresie przekształcać w bardziej uszlachetniony, pracochłonny eksport gotowych wyrobów przemysłowych.

(J. G.)

HANDEL...

DO KONTAKTU ZE STR. 1

Wskaźnik ten ilustruje pracochłonność produkcji rynkowej. Proporcje tu wskazane mogą się naturalnie w latach następnego planu wieloletniego zmienić. Może np. wydajność pracy rosnąć w jednych gałęziach przemysłu szybciej, w innych zaś wolniej i odpowiednio do tego mogą wzajemne relacje pracochłonności produkcji zmienić się. Procesy te nie będą jednak chyba zachodziły tak szybko, aby z gruntu zmienić proporcje.

Poza tym, dla ścisłości należałoby uwzględnić nie pracochłonność bezpośrednią, a tzw. pracochłonność ciągłą, tj. należałoby przeanalizować pracochłonność produkcji surowców użytych do wytwarzania badanych grup artykułów. Uczyniono to tylko dla przemysłu tele- i radiotechnicznego (wliczając pracochłonność lamp), dla obuwi (wliczając pracochłonność produkcji skóry) oraz dla przemysłu papirniczego (wliczając nakłady pracy na produkcję celulozy). Jednakże już samo porównanie pracochłonności bezpośredniej jest bardzo pouczające; zwłaszcza w zestawieniu z planowanymi na nowe pięcioletnie wskaźnikami wzrostu sprzedaży.

	Zatrudnienie (liczba osób)	Wartość produkcji (mln zł)	Pracochłonność (osób na 1 mln zł)
Przemysł ogółem	5,5		
Przemysł włókienniczy i syntetyczny	6,6		
Przemysł tele- i radiotechniczny (wraz z prod. lamp)	7	140	
Przemysł wyrobów blaszanych	6,7	130	
Przemysł art. gospod. domowego	6,3	147	
Produkcja obuwi gumowego	7,2	154	
Przemysł szklarski	12,4	146	
Przemysł porcelanowo-fajansowy	16,8	150	
Przemysł meblarski	10,3	167	
Przemysł celulozowo-papirniczy	8	137,7	
Przemysł włók. (tylko tkaniny)	7,4	121,2	
Przemysł odzieżowy	7,8	130,6	
Przemysł skórzano-obuwiczny	9,4	124	
Przemysł inny	8,6	161	
Przemysł spożywczy	3,1	133	

KONIUNKTURA plus PERSPEKTYWA

Jak inwestować

Znam szereg przykładów, gdzie po zakończeniu inwestycji okazało się, że albo nie ma zbytu na daną produkcję, albo brak możliwości zaopatrzenia względnie brak skoon-

Jak inwestować

Jak inwestować * Jak inwestować

formy". Pierwszy — to przygotowanie inwestycji.

Nie sądzę, aby obowiązujące dziś wymogi dokumentacyjne stwarzały warunki dla prowadzenia racjonalnego procesu inwestycyjnego. Muszą one ulec zastrzeżeniu. Minimum, które należałoby postuluować — to przekazywanie projektu technicznego dla zakresu przynajmniej dwuletniego (mam na myśli długoterminowe inwestycje przemysłowe) na pół roku przed rozpoczęciem inwestycji, aby w ten sposób umożliwić przygotowanie budowy i zorganizowanie dla niej potrzebnego potencjału.

Wiele zależy tu od stanowisk poszczególnych resortów, od postawy inwestorów. Nie stoi na przeszkodzie, żeby bez względu na obowiązujące przepisy ogólnopństwowe każdy inwestor — w dobrze zrozumianym „interese własnym” — opierał się stanowczo wprowadzaniu inwestycji do planu bez takiego przygotowania dokumentacyjnego.

Wykonawstwo budowlane nie może pracować dobrze tak długo, dopóki nie zostanie dokumentacji w takim zakresie, który mu umożliwi prawidłowe przygotowanie budowy. Długo trwa dokumentacja na jednorocznym okresie — a nie ma mowy o optymalizacji tego procesu na podstawie dokumentacji jednorocznej.

Drugim elementem — jakości dokumentacji. Obecnie otrzymujemy często złą dokumentację, ale nie będzie lepiej, dopóki nie doprowadzimy do specjalizacji biur projektowych. Technologiczne biuro projektowe powinno ograniczyć swoją pracę do projektu zasadniczego rozwiązania technologicznego. Natomiast jeśli chodzi o techniczną dokumentację budowlano-konstrukcyjną, należy ją zostawić — to jest mój pogląd — specjalizowanym biurom projektowym budownictwa przemysłowego, zaś dokumentację roboczą — przedsiębiorstwom budowlano-montażowym.

Sprawa odpowiedzialności. Podtrzymuję wypowiedź p. Rakowskiego i Zaczka, że należy dążyć do tego, aby ktoś był odpowiedzialny za projekt i za kontrolę uzyskiwania zaprogramowanych efektów. Uważam, że za stronę techniczną i właściwą wycenę kosztów powinien być odpowiedzialny główny projektant. Musimy doprowadzić odpowiedzialność za całość zagadnienia do określonego fachu, który z racji swego wykształcenia i doświadczenia może odpowiadać za prawidłowość technicznego rozwiązania i ekonomikę całego przedsięwzięcia.

To nie znaczy, że nie ma potrzeby utrzymywania, a nawet wzmocnienia komórek ekonomicznych. Ale ta komórka powinna być pomocą dla głównego projektanta, a nie może ona analizować ekonomikę konkretnej inwestycji w oderwaniu od złożonej problematyki technicznej projektu. Głównym jednak zadaniem tych komórek ekonomicznych winno być badanie studialne nad optymalizacją inwestycji, pod kątem wielkości zakładu przemysłowego, subwencyjnych asortymentów, rekonstrukcji przemysłu itd. itd.

Mamy więc postulat utęśnienia ekonomistów, aby mogli oni w sposób prawidłowy ustalić zagadnienia ekonomiki inwestycji, ale z drugiej strony trzeba doprowadzić do ekonomizacji inżynierów-projektantów.

Zagadnienie koordynatora procesu inwestycyjnego. Trudno sądzić, że może nim być ktokolwiek inny jak nie inwestor. Dotychczasowa instytucja generalnego wykonawcy nie zdała egzaminu. Jest on koordynatorem robót budowlano-montażowych na placu budowy, musi więc mieć fachowców dla zagadnień specjalistycznych jak: elektrycznych, instalacyjnych itp. — bez nich pełnienie tej funkcji usługowej jest fikcją. Trudno, żeby wykonawca koordynował zagadnienia technologiczne związane z zamaszynowaniem. Dla tych spraw jak dotychczas ciągle jeszcze inwestor jest „niezastąpiony”.

Ostatnia sprawa. Przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych organ zatwierdzający w wielu resortach kieruje się opinią KOPI, a więc instytucja zmienia w swoim składzie osobowy. A powinien tu występować stały zespół specjalistów dla danego przemysłu, który opiniuje założenia i projekty wstępne i przy każdym projekcie wzbogaca swoją wiedzę i doświadczenie, reprezentuje pewną sumę doświadczeń, jest w stanie domagać się od projektantów ciągle lepszych rozwiązań oraz lepszych wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Taki zespół należałoby zorganizować z najlepszych specjalistów. Opłaca się nam w każdym resorcie mieć np. paru takich specjalistów o wysokich wynagrodzeniach, bo wówczas podejmowane decyzje będą na pewno szersze.

M. RAKOWSKI

Jeżeli chodzi o koordynację to trzeba rozróżnić jej dwa rodzaje: typu planistycznego i koordynację wzajemnego powiązania kierunku rozwoju. W tej drugiej nie chodzi o ścisłe założenia, o harmonogram, o plan, ale o to, aby np. program budownictwa był powiązany z programem przemysłu materiałowego budowlanego itp. i aby powiązania te stwarzały możliwości poszukiwań optymalnego rozwiązania.

Jednym z naszych błędów jest to, że pomieszałyśmy te dwa rodzaje pojęcia. Wyobraźmy sobie, że koordynacja typu planistycznego wyzerpuje zagadnienie. A ona, choć koordynuje szczegółowe plany, wcale nie daje optymalizacji ekonomicznej.

Druga sprawa dotyczy roli ekonomistów w biurach projektowych. Zgadza się z tym, co powiedział dyr. Karnas, że jeden człowiek powinien być odpowiedzialny za techniczną i ekonomiczną stronę projektu. Ale to nie znaczy, że komórka ekonomiczna w biurze projektowym musi być całkowicie podporządkowana generalnemu projektantowi i dyrektorowi. Bo dyrektor idzie tu w jednej uprzedzie z generalnym projektantem: on też jest zainteresowany w tym, aby projektu nie poprawiać.

Uważam więc, że z komórki ekonomicznej należy stworzyć organ autonomiczny. Tak, jak postuluje się to przy komórce kontroli technicznej, aby ona nie była zależna finansowo w tym samym trybie, jak ci, którzy wykonują plan, bo nie można tych, którzy kontrolują jakość, wynagradzać od ilościowego wykonania planu. I podobnie powinna być ustawiona komórka ekonomiczna w biurze projektowym. Nie mówię, aby była całkowicie oddzielna, ale ona powinna być jak gdyby koreferentem, wynagradzanym na innych zasadach. Wówczas mogłaby spełniać rolę nie fasady, a naprawdę użytecznej jednostki.

F. PODHORODECKI

Nawiążę do wypowiedzi dotyczących programowania. Program inwestycyjny nie jest tylko funkcją departamentu czy komórki inwestycyjnej. Powstaje on w szeregu komórek technicznych, ekonomicznych, planistycznych. Wydaje się, że przetrwałoby to możliwości wykonawcze instytutu czy komisariatu inwestycji, których zadaniem byłoby tworzenie prawidłowych kontrproponycji czy indywidualnych rozwiązań.

Oczywiście istnieje potrzeba jak najszybszego opracowania programu czy programów rozwojowych poszczególnych branż przemysłu. W wyniku planowania inwestycji przy braku takich programów zaszła potrzeba dokonania szeregu nieraz bardzo poważnych zmian w ubiegłym i bieżącym pięcioletnim planie inwestycyjnym. Te zmiany dochodziły do miliardów złotych, ale dzięki nim teraz np. resort budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych ma niejako bardziej precyzowane kierunki rozwoju dostosowane do potrzeb.

Brak ustalenia kierunku rozwojowego poszczególnych branż (a co za tym idzie — i programu inwestycji) stanowi przyczynę większości braków, a zwłaszcza przyczyną płynności planów inwestycyjnych, która inwestorom, wykonawcom i całemu państwu przynosi tak duże szkody. Przy czym to programowanie — jak słusznie zauważył dyr. Borucki — powinno być skoordynowanym programowaniem poszczególnych branż a nie tylko wewnątrzresortowym. Dużą rolę w tej dziedzinie powinny spełnić wprowadzone zasady koordynacji branżowej i terenowej.

Ale przy programowaniu inwestycji niezbędne jest przeprowadzanie rachunku ekonomicznej efektywności

inwestycji. Niestety, zarówno nasze służby inwestycyjne, jak i biura projektowe, są zanadto technokratyzowane, a za mało uekonomicznie. Wprawdzie obowiązkiem przeprowadzania rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji ciąży, zarówno na służbach inwestycyjnych, jak i na biurach projektowych — to jednak tam sprawy te nie są w dostatecznym stopniu doceniane.

Pomimo tych braków wyniki działalności inwestycyjnej są b. poważne. Wydaje się jednak, że wśród środków usprawniających należy znaleźć miejsce również dla umiejętnego wyciągania wniosków z popełnionych błędów.

Warto chyba np. zadać sobie pytanie: czy szybko włączenie inwestycji do planu daje większe efekty, aniżeli opóźnienie rozpoczęcia budowy aż do lepszego jej przygotowania, a więc zuzycia okresu rozgardiaszu na nieprzygotowanej budowie na jej prawidłowe przygotowanie? Są przecież przypadki, że dyskutuje się nad technologią niektórych procesów w zakładach, których budowa... trwa już trzy lata.

Istotnym problemem jest również prawidłowe zagospodarowanie inwestycji przekazanych do eksploatacji. W tej dziedzinie istnieje szereg założeń. Np. zagospodarowanie normalnej cyklu dochodzenia do nominalnej zdolności produkcyjnej obiektów przekazanych do eksploatacji, w większości resortów w ogóle nie jest uregulowane.

Po prostu inwestycje po ukończeniu oddaje się do eksploatacji i często „zapomina się” o założonych efektach. W rezultacie niejednokrotnie inwestycje sobie a plan produkcyjny sobie: plan produkcji ustala się wychodząc z istniejącego stanu wykorzystania zdolności produkcyjnych, a nie z ich założonej wielkości przewidzianej do osiągnięcia w wyniku działalności inwestycyjnej.

Podobnie jest z premią za oddanie inwestycji. W praktyce nawet w przypadku nieterminowego przekazania inwestycji do eksploatacji — premia ulega jedynie zawieszeniu do momentu przekazania jej do eksploatacji, choćby nawet z największym opóźnieniem. Jeżeli inwestycja nie jest oddana do eksploatacji zgodnie z planem, np. w 1963 roku — przechodzi do planu oddawania na rok 1964 i dotrzymywanie tego terminu jest podstawą dla wypłacenia nagród.

R. SZWARC

Padło tu wiele słów krytyki pod adresem obowiązującego systemu inwestowania. Nie chcę jednak wyjść stąd w przekonaniu, że ten system jest zdecydowanie wadliwy. Uważam bowiem, że przede wszystkim w sposobie realizacji obowiązującego dziś systemu dopatrzeć się można wiele nieprawidłowości, a nie do wszystkiego nieprzebiegania pewnych służbnych zasad.

Przecież istnieją normatywne zasady ustalające np. warunki zabezpieczenia inwestycji w dokumentację projektowo-kosztorysową. W praktyce natomiast im ważniejsza jest inwestycja, im wyższy szczebel dyspozycji, tym mniej ten warunek jest przestrzegany. W końcu dochodzimy do inwestycji szczególnie

ważnych dla gospodarki narodowej, do inwestycji priorytetowych, gdzie praktycznie warunek ten w ogóle nie jest brany pod uwagę. Czy to wina systemu? Chyba przede wszystkim jest to wina błędnej realizacji obowiązujących zasad.

Dalej — na etapie realizacji inwestycji — istnieją cykle normatywne, które ustalają m. in. podział limitu inwestycyjnego na poszczególne okresy. Tu również w stosunku do inwestycji mniej ważnych ten warunek jest egzekwowany, natomiast im ważniejsza budowa, tym mniej się go przestrzega. I wtedy występują ujemne zjawiska, które wpływają na tak znaczne obniżenie efektywności. Może system temu sprzyja, ale przyczyna bezpośrednia — to błędy realizacji.

Nagminnym zjawiskiem jest także niebilansowanie potrzeb inwestycyjnych ze zdolnością przerobową wykonawstwa inwestycyjnego. Stąd w odniesieniu do dużych przedsięwzięć inwestycyjnych najpierw rozruch placu budowy trwa bardzo długo, nieraz parę lat, a potem mamy nader gorączkową realizację poszczególnych zadań inwestycyjnych. Znowu — czy system błędny, czy realizacja wadliwa? Wydaje się, że ścisła realizacja zasad chyba nie prowadziła do tak poważnych wypadków.

W związku z nieprzebieganiem obowiązujących zasad szczególnie silnie występują też różne trudności w organizacyjnym przygotowaniu „placu budowy” oraz w zharmonizowaniu robót budowlano-montażowych z dostawami maszyn, urządzeń, aparatury. Przy realizacji robót w pośpiechu inwestycje uruchamia się potem często z „niedorobkiem”: brak jest kompletnego zamaszynowania, brak aparatury itp.

A wszystkie te braki — spowodowane głównie lekceważeniem obowiązujących zasad — wpływają na znaczne opóźnienie w dochodzeniu inwestycji do planowej zdolności produkcyjnej i w ogóle na obniżenie efektywności inwestycji.

Z tego wszystkiego wynika potrzeba nie tylko doskonalenia systemu inwestycyjnego, ale — niezależnie od tego — wzmocnienia dyscypliny inwestycyjnej. I to bez względu na szczebel dyspozycji. Jedną z dróg wzmocnienia tej dyscypliny widzielibyśmy w pogłębieniu gospodarczego rachunku procesu inwestycyjnego oraz w egzekwowaniu odpowiedzialności za prawidłowość tego procesu.

REDAKCJA

Oczywiście nie sposób jakoś krótko podsumować dzisiejszą dyskusję, która sama przecież miała być niejako podsumowaniem dotychczasowej, bardzo szerokiej wymiany poglądów. Wnioski zawarte są w każdej wypowiedzi i nie ma sensu raz jeszcze ich powtarzać.

Trzeba natomiast z satysfakcją stwierdzić, że chyba wszystkie te postulaty są interesujące i zasługują na uwagę. Dzisiejsza wymiana poglądów powinna więc stanowić cenny przyczynek w dyskusji na temat usprawnienia naszego systemu inwestycyjnego, szeroko przeprowadzanej właśnie teraz — w okresie ustalania wytycznych dalszego rozwoju naszej gospodarki.

Na łamach „Gospodarki Planowej”

Problemy planowania wieloletniego

Czesław Bobrowski w artykule pt. „Elementy finansowo-pieniężne w planowaniu wieloletnim”, „Gospodarka Planowa” nr 3/64 podejmuje problemy skądinąd znane w naszej praktyce gospodarczej, ale też zawsze żywo odczuwane. Postaramy się reprezentować główne myśli artykułu, co jednak nie może zastąpić jego lektury. „Z abstrakcyjnego punktu widzenia wieloletni plan centralny — stwierdza na wstępie autor — powinien uwzględniać maksimum zmiennych a już co najmniej wszystkie zmienne, których dynamika może w znaczący sposób rzutować na kształtowanie się innych doniosłych wielkości”. Do takiego idealu w naszym planowaniu jest jeszcze daleko, ale jego rozwój podąża w tym kierunku. Z drugiej strony ani tryb planowania ani środki techniczno-obliczeniowe nie pozwalają nieograniczenie mnożyć informacji, którymi posługuje się centralny planifikator. Dokonuje się więc wyboru informacji świadomej, ale też i w pewnej mierze przypadkowej, co wynika z techniki planowania i przyzwyczajenia. Autor stwierdza tu potrzebę i użyteczność przeanalizowania całej procedury planowania, aby ustalić, kiedy ta selekcja informacji działa trafnie a kiedy nie.

Zakres artykułu jest jednak większy i dotyczy jednej grupy instrumentów i zmiennych: wielkości i narzędzi, które są związane z towarowo-pieniężnym charakterem gospodarki, a więc finansów, kredytu, podatków, cen itp. Uzasadnia to autor faktem, że ze zrozumiałych względów przy tworzeniu planu wieloletniego uwaga koncentruje się na wielkościach rzeczowych. Tak samo większą uwagę poświęca się tworzeniu dochodu narodowego niż kwestiom jego podziału, które traktuje się wynikiem, bądź pozostawia się do rozstrzygnięcia w planach rocznych. Dobór środków działania odracza się i wymienione instrumenty pozostają niezintegrowane z planem. To byłoby ogólne założenie artykułu, po których przechodzi się do meritum. Autor jednak zastrzega się, że chodzi o przegląd zagadnień a nie wysnuwanie wniosków.

W pierwszej kolejności rozpatrywane są „losy” planu akumulacji, realizowanej przez ściąganie podatku obrotowego* w związku z dwupoziomowością cen i wypadkami ustalania cen przez przedsiębiorstwo w grupie A. W warunkach dwupoziomowości cen im większy jest udział grupy A w produkcji, tym zadania planu akumulacji są trudniejsze. Uzupełnia się to w trakcie realizacji planu: przekroczenia planu w grupie A są wyższe niż w grupie B (co autor nazywa quasi prawidłowością), które wynikają stąd, że grupa A obejmuje wiele inwestycji priorytetowych. Wtedy napięcie planu finansowego rośnie, gdy stopa akumulacji jest, jak wiadomo, w grupie A niższa. Jednocześnie może wystąpić zwykły ruch cen na wyroby grupy A (które ustala się swobodnie) o skutkach podobnych; tak samo działają napięcia w handlu zagranicznym. Jak wpływać na te rozchodzące się tendencje w trakcie rzeczowej i finansowej realizacji planu? 1. Unikać napięć w planie, ale to nie rozwiązuje kwestii, nawet gdyby nie było sił i czynników popychających do naprężeń. 2. Przewidywać w planie odchylenia, a stąd potrzeba tworzenia nowych instrumentów, norm itd., co jest mocno skomplikowane. 3. Wyzwolić plan akumulacji spod wpływu omówionego mechanizmu, co oznaczałoby obciążenie podatkiem obrotowym również środków wytwarzania, albo zmniejszenia roli tego podatku i wprowadzenia dodatkowej podstawy opodatkowania.

W zakresie podatków od ludności zajmuje się autor odrębnością systemu podatkowego w stosunku do pracowników najemnych gospodarki uspołecznionej i indywidualnych gospodarstw rolnych, których mechanizmy działania również dezintegrują plan finansowy w trakcie jego realizacji. Podatek od wynagrodzeń jest progresywny, wpływa na wyrównywanie dochodów indywidualnych i w istocie przeciętnej płacy nominalnej. Podatek gruntowy jest podstawowym obciążeniem finansowym wsi (choć nie jest jedynym). Progresywno-degresywna tabela podatkowa wpływa niwelującą na dochody różnych gospodarstw. Stawki opodatkowania są jednak nieregularne, niezależnie od ruchu cen produkcji rolnej. Obszar gospodarstw małych (działy), zmniejszają się więc obciążenia z tytułu podatku gruntowego. Ostatecznie, gdy wynagrodzenie rolnika rośnie, to wzrost wydajności pracy jest w pełni opłacalny. Odwrotnie jest u pracowników najemnych; tutaj wzrost wydajności jest częściowo opłacony. Dalsze różnice: na wsi spożywcze naturalne jest pewnym amortyzatorem ruchu cen. Fakt, że wsi występuje jako producent, może ona odzyskać w

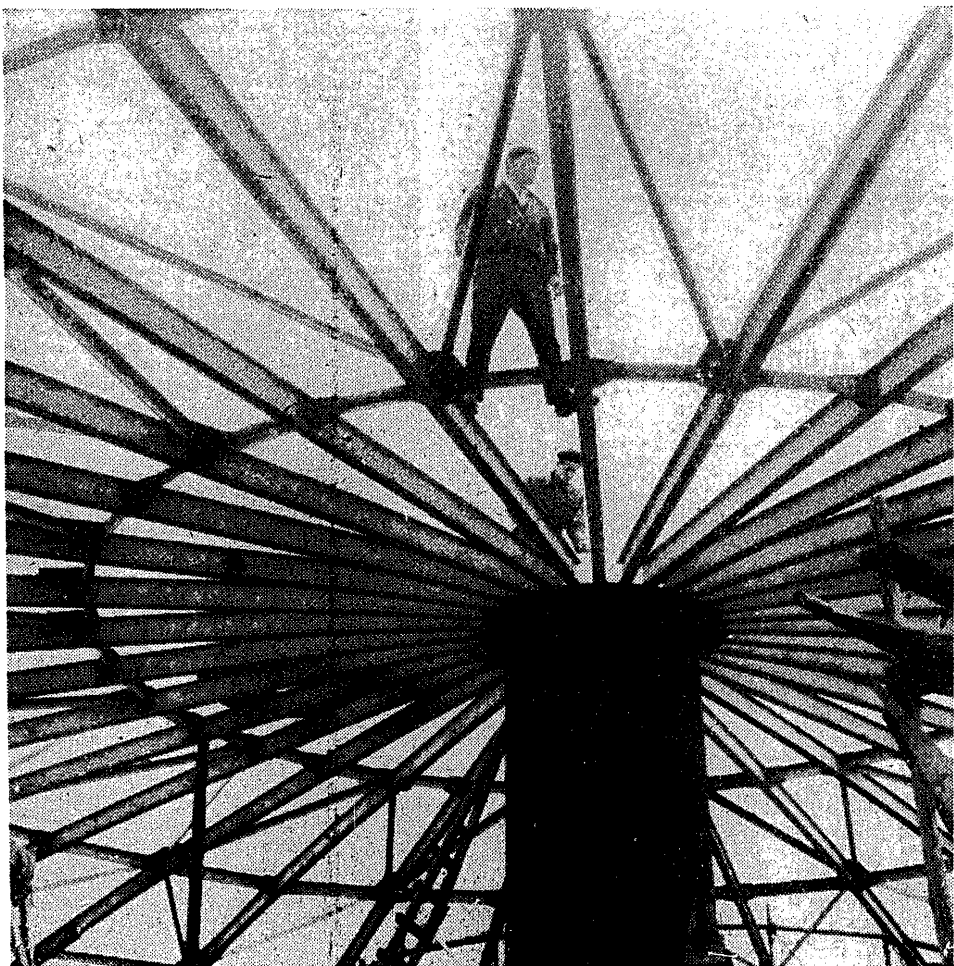
wypadku spadku siły nabywczej pieniądza część lub całość tego, co traci jako konsument. Jak uwzględnić te tendencje w planach wieloletnich? Można działać w założeniach od sytuacji, kiedy i jak ona wystąpi; godzić się z tymi tendencjami i przygotowywać odpowiednie rezerwy; podjąć z góry decyzję, że w razie nadplanowego wzrostu dochodów wsi ulega automatycznie wyższe podatki gruntowy, co jest ryzykowne, gdyż po roku „dobrym” może przyjść „zły”. Wreszcie można operować cenami skupu, którym służyłaby przyswiewca tendencja stabilizacji, ale która wobec wahań produkcji przetrząsa się w jednostronną tendencję zwyżkową. Jeśli nie można uelastycznie cen skupu, można do nich wprowadzić potrącenia na fundusze celowe, o stawce zmieniającej się z roku na rok. Nawet gdyby te fundusze były przeznaczane tylko dla wsi to i tak będą odciążeniem dla finansów publicznych, które obecnie są obciążane — np. „kieska” urodzaju owoców i ich przerób na spirytus i inne. Tyle uwagi co do opodatkowania wsi. W odniesieniu do podatku od wynagrodzeń, ogólnie biorąc, sugerujemy autorowi idą w kierunku jego zniesienia.

Dalsze refleksje snuje autor w związku z kredytowaniem i oszczędzaniem ludności. Zwraca on uwagę na brak naukowego oświetlenia zależności między oszczędnością a kredytem w naszej gospodarce. Np. czy kredyt ratalny rodzi oszczędność, czy ją zastępuje. Autor wyraża też pogląd, że proporcje między stopą stosowaną w operacjach biernych i czynnych prowadzą do dofinansowania ludności kosztem akumulacji publicznej. Czy istnieje możliwość zwiększenia oszczędności i bardziej precyzyjnego określenia ich rozmiarów? Istnieją dwa kierunki działania: oszczędzanie docelowe, tj. zakup rzadkiego dobra po dokonaniu oszczędności oraz przymus oszczędności, jak FRR. W naszych warunkach są dwa „maszynowe i rzadkie dobra” — mieszkaniowe i samochodowe. Jeśli idzie o samochody, to preferencja na pewnej części ludności jest ostra i jest tu możliwe uruchomienie mechanizmu oszczędzania na kilka lat z góry. Tym bardziej, że liczymy się z powstaniem fabryki samochodów małolitrażowych po 1970 r. Oszczędzenie można rozpocząć już w przyszłej pięcioletce. Jest to nawet konieczne, gdyż w razie uruchomienia produkcji przy braku oszczędzonych środków będziemy musieli uruchamiać kredyt — sprzedaż ratą. Co do oszczędności przyrządów autor widzi dwa możliwe przypadki. Jeden z nich można zastosować w stosunku do nowo zatrudnionych. Mówiąc krótko, proporcje zarobków debiutantów pracowników i doświadczonego wykwalifikowanych robotników są nieracjonalne w wielu wypadkach. Skokowy wzrost zarobków u młodych robotników, chłopów-robotników wywołuje niekorzystne zmiany w spożyciu (alkohol). Oszczędzanie to miałyby charakter docelowy — mieszkanie, koszt instalacji, małżeństwo itp. Inna możliwa forma przymusowego oszczędzania to zastosowanie go do wysokich podwyżek wynagrodzenia indywidualnego. Koncepcja ta miałaby jednak sens dopiero po zmodyfikowaniu systemu wynagradzania i wprowadzenia doń „bodźców odroczonego”, tj. zastąpienia słabych podwyżek płac silniejszymi, ale czasowo zamrożonymi w formie oszczędności przymusowych.

W końcowej części artykułu omówiony jest problem cen i ich wplywu na planowanie; antynomia stabilizowania cen konieczna w planowaniu i nieuchronności ich zmian w trakcie realizacji planu. Mówiąc ogólnie, autor rozważa możliwości i wysuwa pewne postulaty co do zaadaptowania w planie pewnych wielkości ex ante. Te, jak również pozostałe uwagi, traktowane są dyskusyjnie, nawet dla autora, lecz ich analiza i następnie planistyczne opanowanie jest konieczne. „Sprawa nie byłaby warta większego wysiłku, gdybyśmy zakładali, że plany wieloletnie mają pozostać tym, czym były dotychczas, tzn. pierwszym przybliżeniem, zawierającym tylko niewielką grupę nieodwracalnych decyzji (...) Mam jednak nadzieję i przekonanie, że tendencja rozwoju planowania socjalistycznego zmierzająca w kierunku wzmocnienia roli planów wieloletnich” — konkluduje autor.

Numerze znajdujemy ponadto artykuły: Stanisława Dutka — „Efektywność nakładów na rozwój wydobywa gazu ziemnego i ropy w planie perspektywicznym”; Mieczysława Zająca — „Perspektywy rozwoju przemysłu tworzącego szluczkowy w Polsce”; Ludwika Schmidta — „Syntetyczny miernik zadań i oceny działalności gospodarczej”; Ryszarda Wilczewskiego — „Współczynniki produkcji: Hutnictwo przemysłu maszynowego” (cz. I) i inna.

Z. M.



Jak inwestować * Jak inwestować

