ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

26 kwietnia 1964 r. Nr 17 (658)

W NUMERZE:

Władysław Dudziński — A-3 WSKAZUJE DROGĘ — str. 1

Zakłady Wytwórcze Przyrządów Pomiarowych A-3 są przedsiębiorstwem, które nie tylko wykonuje planowe zadania, ale samo je sobie, z własnej inicjatywy powiększa ponad dyrektywne wskaźniki. Dokonuje zmian struktury produkcji na rzecz asortymentów bardziej pracochłonnych — bez żadnych tłumaczeń „trudnościami technicznymi". Autor artykułu przedstawia nam czynniki, które złożyły się na to, że w Zakładach tych, gdzie od 1 lipca ub. r. obowiązuje „zasada eksperymentalnego zarządzania przedsiębiorstwem", zaistniała zbieżność interesów w skali makro i mikroekonomicznej w płaszczyźnie wszystkich zasadniczych obowiązków i funkcji zakładu.

Tadeusz Madej — RWPG A MIĘDZYNARODOWA SPECJALIZACJA — str. 1

Traktując proces stopniowego wyrównywania się poziomu ekonomicznego krajów socjalistycznych jako proces obiektywny autor artykułu podkreśla doniosłą rolę specjalizacji i kooperacji w realizacji zadań członków RWPG. Gdy dziś — w piętnastą rocznicę powstania RWPG oceniamy jej działalność — warto na ten niezwykle istotny problem zwrócić baczną uwagę.

Józef Trendota — BODŹCE A CENY FABRYCZNE — str. 1

Autor, na podstawie analizy działania w naszej gospodarce systemu cen fabrycznych stwierdza, że nie spełnia on swoich zadań, co przynosi szereg ujemnych skutków. A system ten powinien być wprowadzany i zastosowany zarówno dla celów planowania, rozliczeń z budżetem oraz rozliczeń w handlu zagranicznym, jak i w układzie bodźców ekonomicznych.

Władysław Dziak — MIĘSO CZY RYBY — EFEKTYWNOŚĆ RYBOŁÓWSTWA NIE BUDZI ZASTRZEŻEŃ — str. 6

Celowość znacznego zwiększania połowów ryb morskich już w najbliższych latach nie budzi już dzisiaj w zasadzie u nikogo żadnych wątpliwości czy zastrzeżeń. Autor w cyklu naszych publikacji „Mięso czy ryby" postuluje w związku z tym konieczność wykorzystania wszystkich możliwości przydziału statków rybackich dla naszego rybołówstwa morskiego, a także zwrócenia uwagi na połowy przede wszystkim ryb konsumpcyjnych — w odróżnieniu od opinii sugerujących połów ryb morskich wyłącznie na produkcję mączki rybnej.

A-3 WSKAZUJE DROGĘ

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

PRZY odrobinie przesady można by go nazwać oazą racjonalnego gospodarowania...

Zakład, który nie tylko wykonuje planowe zadania, ale sam je sobie, z własnej nie przymuszonej woli powiększa ponad dyrektywne wskaźniki. Który, cierpiąc wskutek niesolidności niektórych kooperantów, własne zobowiązania w zakresie kooperacji czynnej realizuje „co do grosza". Który, stosownie (i ściśle) do zamówień odbiorców, dokonuje zmian struktury produkcji na rzecz asortymentów bardziej precyzyjnych i pracochłonnych — bez żadnych oporów i tłumaczeń „trudnościami technicznymi". Który, wreszcie, osiąga mimo to niebagatelne oszczędności na funduszu płac, w zatrudnieniu, gospodarce materiałowej...

I — w dodatku wszystko to opłaca się zarówno jemu, przedsiębiorstwu, jak i jego kierownictwu i załodze. Opłaca się także, co wynika z powyższej „telegraficznej" charakterystyki, gospodarce narodowej. Nie ma tam znanego dylematu, który jest udziałem naszych przedsiębiorstw w zakresie wielu istotnych decyzji — albo właściwie pojęte dobro ogólnogospodarcze, albo efekty doraźne, bądź wręcz partykularne. Miejsce owego dziwacznego problemu wyboru między tym, co byłoby bardziej pożyteczne społecznie, a tym, co bardziej dogadzałoby producentowi — zajęła zbieżność interesów w skali makro i mikroekonomicznej w płaszczyźnie wszystkich **zasadniczych** obowiązków i funkcji zakładu.

Nietrudno domyślić się, że mowa o zakładzie pracującym w warunkach odmiennych, niż pozostałe. Są to Zakłady Wytwórcze Przyrządów Pomiarowych A-3 im. Janka Krasickiego w Warszawie (Włochy). Od 1 lipca ubiegłego roku obowiązują tam „zasady eksperymentalnego zarządzania przedsiębiorstwem" (na lata 1963—1967). Zakład ma więc za sobą dopiero trzy kwartały pracy na nowych zasadach. Szczegółowe zaś wyniki (na podstawie bilansu rocznego) znane są za drugie półrocze 1963 roku. Czy nie za wcześnie więc na wysnuwanie entuzjastycznych wniosków?

WYMOWNE WSKAŹNIKI

Wydaje się, że nie można nazwać zbyt pochopnym stwierdzenia, iż nawet ten krótki okres eksperymentowania wykazał niewątpliwą celowość zasadniczych reform wcielonych w życie w Zakładach A-3. Aby to udowodnić, posłużmy się wynikami pracy przedsiębiorstwa w drugim półroczu 1963 roku, nie wdając się tymczasem w omawianie owych reform. Najpierw tabelka zesławiająca podstawowe „parametry" pracy A-3:

	Wykonanie planu 1963 w %	1963 / 1962 w %
Produkcja zakładowa wg cen normatywnych	101,8	119,1
Produkcja towarowa wg cen zbytu	100,4	123,7
Wydajność pracy na 1 rob. gr. przem. wg cen normatywnych	103,7	116,4
Obniżka kosztów własnych	109,8	114,2
Osobowy fundusz płac ogółem (bez uczniów)	99,1	107,0
Zatrudnienie ogółem (bez uczniów)	97,9	102,3
w tym: pracownicy grupy przemysłowej	98,1	102,3

Wskaźniki powyższe, aczkolwiek nader wymowne, wymagają obszerniejszego komentarza. Po pierwsze — plan na rok 1963 przed wprowadzeniem eksperymentu przewidywał wzrost produkcji towarowej (w cenach zbytu) o 17,8%, co i tak oznaczało dynamikę bardzo wysoką. Kierownictwo zakładu oraz samorząd uznały jednak, że w warunkach eksperymentu można dyrektywny roczny plan zwiększyć o 4,1%, co było równoznaczne ze wzrostem zadań na II półrocze o 8,9%. Ostatecznie faktyczny przyrost produkcji 1963 roku w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł prawie 24%. W ten sposób uzyskano znacznie wyższy średnioroczny przyrost produkcji niż we wszystkich poprzednich latach.

Podobnie kształtowały się losy wskaźnika wydajności pracy. Zjednoczenie Przemysłu Maszyn i Aparatów Elektrycznych wyznaczyło przedsiębiorstwu dyrektywny wskaźnik wydajności pracy (w cenach normatywnych) w wysokości 9%. Kierownictwo A-3 oceniając (jeszcze ostrożnie) możliwości załogi i efektywność postępu techniczno-organizacyjnego, analizując strukturę zamówień i inne czynniki produkcji — postanowiło wskaźnik ten podwyższyć do 12,2%. Wydajność wzrosła w rzeczywistości o ponad 16%.

Trzeba tu dodać, że powiększony plan produkcji objął przede wszystkim najbardziej wartościowe technicznie i wysoce pracochłonne asortymenty mierników elektrycznych, poszukiwane przez odbiorców krajowych i bardzo korzystne w eksporcie. Zakład uzyskał możliwość wykonania m. in. produkcji tzw. tropikalnej. Także dzięki temu operatywny plan eksportu w r. 1963 został wykonany w 170%. Ogólną charakterystykę tendencji reprezentowanych przez przedsiębiorstwo daje następujące zestawienie: o ile w r. 1962 najbardziej pracochłonnych i poszukiwanych na rynku (krajowym i w eksporcie) wyrobów wyprodukowano 15.595 sztuk, to w roku 1963 ilość ich wzrosła do 24.166 sztuk, czyli o ponad 55%. Mimo to asortymentowe wykonanie planu poprawiło się z 83% w r. 1962 na 99% w roku 1963.

Podkreślam: jest to tendencja nie wymuszona administracyjnymi naciskami, lecz rezultat decyzji zakładu, opierającej się na rzeczywistym popycie.

Możemy więc już stwierdzić ponad wszelką wątpliwość fakt pierwszy: **nowy system stosowany w A3 zawiera bodźce do napiętego planowania w zakresie i kierunku społecznie użytecznym.**

W tym miejscu należy jednak wyjaśnić tajemnicę owego mechanizmu, który w świetle naszej planistycznej praktyki można łacno uznać za „cud ekonomiczny".

GŁÓWNE ZASADY EKSPERYMENTU

Zasady eksperymentu w A-3 oraz ogólne reformy systemu planowania i zarządzania w przemyśle maszynowym (oparte na zasadach A-3) były już wielokrotnie omawiane na naszych łamach. [1]) Dlatego pominę szczegóły i techniki różnorodnych wyliczeń, poświęcając miejsce jedynie głównym zasadom reformy. Polegają one m. in.:

— na stosowaniu nowego miernika wielkości produkcji w postaci cen normatywnych (iloczyn normatywnej pracochłonności opartej o normy technicznie uzasadnione bądź o czasy rzeczywiste oraz stawek robocizny wg obowiązującego w zakładzie taryfikatora);

— na wydatnym ograniczeniu ilości i zmianie charakteru dyrektywnych wskaźników ze strony jednostki nadrzędnej, która ustala tylko: 1) wielkości produkcji zasadniczych asortymentów na dany rok, 2) uruchomienia nowych wyrobów, 3) wskaźnik wzrostu wydajności pracy na 1 prac. gr. przemysłowej ustalony na okres 5 lat, oddzielnie dla każdego roku, 4) wskaźnik podziału amortyzacji (jak wyżej), 5) wskaźnik procentowy funduszu akwizycyjnego w dewizach od wartości zaplanowanego eksportu (j. w.), 6) wskaźnik udziału załogi w zysku, ustalany jako procent osobowego funduszu płac — za każdy procent poprawy rentowności bazowej (j. w.);

— na uprawnieniach kierownictwa zakładu w zakresie ustalenia funduszu płac, średnich płac i zatrudnienia;

— na wprowadzeniu syntetycznego miernika oceny działalności przedsiębiorstwa w postaci wskaźnika poprawy rentowności; jest to stosunek obniżki kosztów, czyli przyrostu zysku skorygowanego do wartości środków trwałych i obrotowych; ze wskaźnikiem tym związany jest główny (poza tym — tylko normalna premia produkcyjna dla prac. umysłowych) bodziec pozapłacowy — udział załogi i kierownictwa w zysku, obliczany wg ustalonych wzorów; załoga ma udział w zysku za osiągnięcie lub poprawę zysku bazowego, kierownictwo zaś — wyłącznie za poprawę.

Trudno rozstrzygnąć, która z tych zasad (zresztą nie wszystkie wymieniłem) jest „najważniejsza". W kompleksie różnorodnych zagadnień, których rozwiązywanie jest powszednim chlebem przedsiębiorstwa, każda ma swoje niezbędne zastosowanie. Niemniej można twierdzić, że taką **zasadą, która w najbardziej widoczny sposób ujawniła swe zalety — jest planowanie produkcji zakładowej w cenach normatywnych. Jest to miernik obiektywny, gdyż wyraża on rzeczywistą pracochłonność technologiczną.**

Ceny normatywne, a nie wartość produkcji globalnej, jest podstawą planowania zadań w zakresie wielkości produkcji, asortymentu, wydajności pracy i funduszu płac. W ten sposób uwidoczniony jest od razu rzeczywisty wkład pracy przedsiębiorstwa i określone odpowiednie środki. Tym samym odpadają antybodźce, które w powszechnie obowiązującym systemie planowania i oceny stawiały tamę wzrostowi produkcji asortymentów pracochłonnych, uruchamianiu nowych, lepszych technicznie wyrobów, wzrostowi wydajności pracy; słowem — techniczno-ekonomicznemu postępowi przedsiębiorstwa.

Przeciwnie nawet. Przedsiębiorstwo zainteresowane jest w tym, aby jego zadania były maksymalnie napięte — ale realne. System i technika obliczania funduszu płac i średniej płacy w powiązaniu z kształtowaniem się wydajności pracy powodują, że najbardziej korzystne dla zakładu i załogi jest wykonanie wysokich zadań w zakresie produkcji i wydajności pracy w 100%, nieco mniej korzystne — ich przekroczenie (korekta 0,5% wzrostu średnich płac za 1% wzrostu wydajności oraz 0,5% funduszu płac za 1% przekroczenia planu produkcji) i zupełnie mało korzystne ich niewykonanie (1% za 1%). Układ taki zmusza przedsiębiorstwo do planowania wysokich zadań, które antycypują maksymalne wykorzystanie rezerw w drodze postępu techniczno-organizacyjnego. Układ taki jest również zrozumiały i mobilizujący dla załogi; o zasadach eksperymentu została ona przedtem szczegółowo poinformowana. Nie ma tam teraz zjawiska „trudnych" i „łatwych" asortymentów — oczywiście pod kątem możliwości „wyrobienia" planu i limitów funduszu płac. Większa wydajność — większe zarobki. Trudniejszy asortyment — wyższe stawki zaszeregowania, wyższe zarobki. Nowy asortyment — tzw. współczynniki

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

BODŹCE a ceny fabryczne

JÓZEF TRENDOTA

PRZED kilku laty na łamach „Życia Gospodarczego" toczyła się dyskusja na temat roli cen fabrycznych w udoskonalaniu funkcjonowania bodźców ekonomicznych. Sprawa ta nabiera znowu aktualności w związku z ogłoszonymi Tezami na IV Zjazd PZPR.

W Tezach tych czytamy: „Ponieważ w naszej gospodarce system cen zbytu powinien posiadać pewne cechy stałości dla lepszego planowego sterowania działalnością przedsiębiorstwa należy szerzej posługiwać się systemem cen fabrycznych i podatkiem obrotowym również w dziedzinie środków produkcji".

Dlaczego w Tezach ponownie powraca się do problemu cen fabrycznych, jeśli — jak wiadomo — nowe ceny fabryczne wprowadzone zostały nie tak dawno, bo 30 czerwca 1960 r.? Odpowiedzi na to pytanie dostarcza analiza funkcjonowania obecnego systemu cen fabrycznych.

Według przyjętych założeń ceny fabryczne miały służyć dla:

— planowania i kontroli obniżki kosztów produkcji,

— kształtowania zysku, z którym miały być powiązane bodźce ekonomiczne,

— rozliczeń z budżetem państwa w formie podatku obrotowego i dotacji przedmiotowych,

— rozliczeń z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego w zakresie artykułów przeznaczonych na eksport.

Funkcji tych obecnie ceny fabryczne bądź nie spełniają wcale, bądź tylko w ograniczonym zakresie.

NIESPEŁNIANE FUNKCJE

W planowaniu gospodarczym ceny fabryczne nie odgrywają obecnie właściwie żadnej roli. Koszty własne planuje się w stosunku do wartości produkcji liczonej w cenach zbytu.

Ponieważ ceny zbytu obejmują całą akumulację finansową (a więc zysk i podatek obrotowy), przyjęta metoda planowania i kontroli kształtowania się kosztów stwarza dogodne warunki dla wykonywania zadań obniżki kosztów własnych w drodze przekraczania planu produkcji asortymentów najdroższych, w których cenie zawarty jest najwyższy podatek obrotowy. Im większy udział podatku obrotowego w wartości produkcji danej branży i im szerszy asortyment towarów o różnej stopie opodatkowania — tym większe możliwości dla zastępowania rzeczywistej obniżki kosztów własnych obniżką statystyczną, często fikcyjną.

Niewykorzystanie cen fabrycznych w planowaniu w poważnym stopniu przyczyniło się do rezygnacji z powiązania bodźców ekonomicznych z zyskiem. Fundusz zakładowy i premiowy uzależniony został od wykonania zadań w zakresie całej akumulacji finansowej, a nie od zysku.

Skłania to oczywiście również przedsiębiorstwa do rozwijania produkcji towarów droższych, pozwalając na łatwiejsze wykonywanie zadań finansowych. Choćby to nie odpowiadało aktualnemu zapotrzebowaniu rynku.

W zakresie rozliczeń z budżetem ceny fabryczne również nie w pełni znalazły zastosowanie. Stanowią one wprawdzie w wielu gałęziach przemysłu podstawę dla poboru tzw. różnicowego podatku obrotowego (w wysokości różnicy między ceną zbytu a ceną fabryczną), ale i w tej dziedzinie występują liczne odchylenia od zasady.

W wielu branżach i przedsiębiorstwach obok asortymentów rentownych produkowane są asortymenty deficytowe, których ceny zbytu nie pokrywają kosztów własnych, bądź nie zapewniają osiągnięcia minimalnego zysku. Konsekwentne więc stosowanie zasady poboru podatku obrotowego od sprzedaży artykułów rentownych w wysokości różnicy między ceną zbytu a ceną fabryczną wymagałoby takiego samego konsekwentnego wyrównywania budżetowymi dotacjami przedmiotowymi strat ponoszonych na produkcji artykułów deficytowych. Ponieważ bodźce ekonomiczne powiązane zostały z akumulacją finansową, a nie z zyskiem — zainteresowane resorty gospodarcze sprzeciwiły się szerokiemu zastosowaniu dość pracochłonnego systemu dotacji przedmiotowych, nie widząc celu w bardziej precyzyjnym kształtowaniu zysku.

W związku z tym przyjęła się praktyka pokrywania przedsiębiorstwom strat na artykułach deficytowych całkowitymi bądź częściowymi „opustami" podatku obrotowego, należnego od sprzedaży artykułów rentownych, których ceny zbytu są wyższe od cen fabrycznych. W ślad za tym również i w systemie dotacji przedmiotowych poczyniono odstępstwa od zasady ustalania wielkości tej dotacji w wysokości różnicy między ceną fabryczną a ceną zbytu. W przypadku stwierdzenia, że ustalona cena fabryczna pozwala przedsiębiorstwu osiągnąć na artykule korzystającym z dotacji wyższe niż zakładano zyski — obniżano często stawkę dotacji przedmiotowej, chociaż cena fabryczna utrzymywana była bez zmian. Wychodzono bowiem z założenia, że nie jest uzasadnionym przelewanie zbędnych środków z budżetu do przedsiębiorstwa w sytuacji, w której i tak nie zysk, lecz pochodna od cen zbytu — akumulacja finansowa odgrywa decydującą rolę.

Najpełniejsze zastosowanie znalazły ceny fabryczne w rozliczeniach z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego; przedsiębiorstwa te zakupują towary przeznaczone na eksport w zasadzie po cenach fabrycznych. (Ponieważ przedsiębiorstwa przemysłowe opłacają podatek obrotowy od sprzedaży towarów niezależnie od tego, czy są one przeznaczone na eksport czy na rynek wewnętrzny — otrzymują z budżetu zwrot zapłaconego podatku od wyeksportowanych towarów).

PRZYCZYNY NIEPRZYDATNOŚCI

Istotną przyczyną, z powodu której ceny fabryczne nie zostały — wbrew pierwotnym założeniom — zastosowane w naszym systemie, był fakt znacznie wyższego niż zakładano ukształtowania się faktycznego zysku wynikającego z tych cen, a co najważniejsze głębokiego, a równocześnie przypadkowego zróżnicowania jego wysokości. Natomiast przeprowadzona w 1960 r. reforma cen fabrycznych zakładała ukształtowanie się zysku w zasadzie na równym poziomie (ok. 5%), gdyż miało to przeciwdziałać tendencjom do nadmiernego rozwijania produkcji bardziej rentownych towarów mimo braku odpowiedniego popytu na nie ze strony rynku.

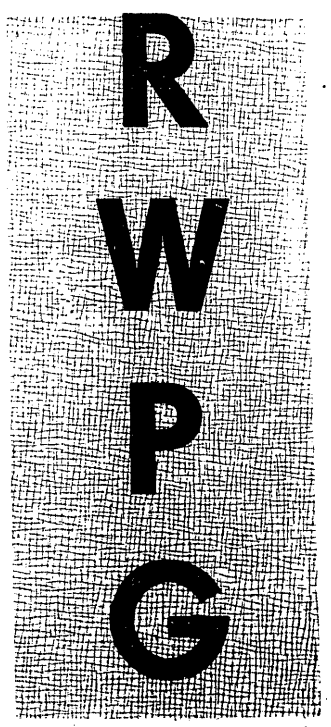
Oto jak kształtują się odpowiednie wskaźniki dotyczące przedsiębiorstw przemysłowych zarządzanych centralnie (w %% do wartości sprzedaży ogółem):

	1959	1962
Podatek obrotowy	13,6	9,4
Zysk	3,6	7,8
w tym Dział „A"	6,2	11,8

W poszczególnych Zjednoczeniach przemysłowych stopa zysku kształtuje się w sposób bardzo zróżnicowany. I tak np. w 1962 r. w Zjedn. Hutnictwa Żelaza i Stali zysk kształtuje się w wys. 8,8%, w Zjedn. Przem. Maszyn Budowlanych — 17,5%, w Zjedn. Budowy Maszyn Ciężkich — 12,4%, w Zjedn. Przem. Obrabiarek i Narzędzi — 21,9%, w Zjedn. Przem. Farb i Lakierów — 14,5%, w Zjedn. Przem. Organicznego — 15,3%, w Zjedn. Przem. Maszyn Górniczych — 9,9% itd. Jak łatwo można sobie wyobrazić — zróżnicowanie stopy zysku na poszczególnych artykułach jest jeszcze głębsze; rozpiętość sięga tu nieraz kilkudziesięciu procent.

Podstawowym czynnikiem, który wpłynął na takie ukształtowanie się zysku, było równoczesne przeprowadzenie reformy cen zbytu i reformy cen fabrycznych. Wprawdzie zespoły opracowujące projekty cen fabrycznych starały się uwzględnić w możliwie najpełniejszy sposób wpływ równocześnie opracowywanych zmian cen zbytu na kształtowanie się kosztów własnych produkcji, ale starania te przy wielostopniowych nieraz powiązaniach kooperacyjnych musiały zakończyć się niepowodzeniem. W niedostatecznym również stopniu uwzględniono przy kalkulacji nowych cen

DOKOŃCZENIE NA STR. 4



a międzynarodowa specjalizacja

TADEUSZ MADEJ

Procesy integracyjne w gospodarce, a przynajmniej zalążki tych procesów, niezależnie od wielu trudności, rozwijają się obecnie na całym świecie. Problem pogłębienia współpracy gospodarczej, rozszerzenia jej na sferę współpracy produkcyjnej, stanął również na porządku dnia w stosunkach między krajami socjalistycznymi — członkami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Wyrazem tego są dotychczasowe uchwały i porozumienia odpowiednich organów RWPG wprowadzające w życie wytyczne uchwał najwyższych przedstawicieli państw członkowskich w sprawach współpracy produkcyjnej.

Taki kierunek rozwoju jest obiektywnie uwarunkowany i oczywisty. Wiadomo, że w najogólniejszym ujęciu, międzynarodowy podział pracy warunkują: 1) naturalne zasoby surowcowe, 2) warunki przyrodnicze sprzyjające określonej produkcji rolnej, 3) ogólny poziom sił wytwórczych, 4) poziom poszczególnych gałęzi przemysłu, 5) rozwój środków transportu i łączności, 6) efektywność produkcji krajowej w stosunku do cen osiąganych za dane towary na rynkach światowych, 7) porównawczy koszt produkcji danych wyrobów w relacji: badany kraj — zagranica. Biorąc pod uwagę powyższe względy okazuje się, w szcze-

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Współzawodnictwo ekonomiczne w oczach Amerykanów (II)

DWA PUNKTY WIDZENIA

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

JAK wskazywaliśmy w zakończeniu poprzedniego artykułu (patrz „Życie Gospodarcze" nr 16 z dnia 19.IV.1964 r.), coraz wyraźniej zarysowują się dwa przeciwstawne punkty widzenia na znaczenie tzw. radzieckiej ofensywy ekonomicznej: **jeden**, który widzi w nim poważne niebezpieczeństwo o wielu aspektach i uważa, że należy przdsięwziąć zawczasu **odpowiednie środki zaradcze** — w postaci szeregu określonych posunięć polityki gospodarczej — dla zasadniczego przyspieszenia tempa wzrostu gospodarki amerykańskiej. Z reguły mówi się o potrzebie osiągnięcia 4—5% rocznej stopy wzrostu GNP wobec około 3% uzyskiwanych w ostatnich latach. **Druga** szkoła myślenia — przyznaje wprawdzie znacznie szybsze tempo wzrostu gospodarki radzieckiej — ale nie widzi w nim specjalnego zagrożenia dla USA. Zacznijmy od przedstawienia argumentów tej ostatniej.

Na uzasadnienie stanowiska, że znacznie szybsze tempo wzrostu gospodarki radzieckiej niż amerykańskiej nie stanowi specjalnego zagrożenia dla USA ani też tzw. „wolnego świata" jako całości wysuwa się sześć zasadniczych grup argumentów:

1) Aspekt militarny. Dopóki myśli się w kategoriach wojny konwencjonalnej — potęga ekonomiczna i potęga militarna są ściśle ze sobą związane. Zwycięstwo nad wrogiem zależy w ogromnym stopniu od zdolności gospodarki do zaopatrzenia frontu i wielomilionowych armii w przeciągu długiego, kilkuletniego okresu wojny i równoczesnego wyżywienia ludności cywilnej. Jednakże w warunkach wojny nuklearnej — powiadają przedstawiciele omawianego kierunku — sytuacja ulega zasadniczej zmianie i wraz z nią znaczenie zaplecza ekonomicznego traci w poważnym stopniu swą wagę. Wojna nuklearna będzie wojną szybką, która rozstrzygnie się w ciągu tygodnia a nie lat. Z chwilą więc, gdy gospodarka osiągnęła taki poziom rozwoju, że jest w stanie produkować wystarczającą ilość broni atomowej i wodorowej i doskonalić ją wraz z ogólnym postępem techniki militarnej, zachodzi pytanie „...czy dalsza akumulacja potęgi ekonomicznej ma jakiś wpływ na potęgę militarną"?[1]) Charakter wojny atomowej nie wymaga zaplecza gospodarczego zdolnego do zaspokojenia potrzeb frontu przez szereg lat. Rola ekonomiki polega na wydźwignięciu danego kraju do rzędu potęg nuklearnych i utrzymania go w „klubie atomowym". Po spełnieniu tego zadania, dalsze przyrosty mocy ekonomicznej nie mają już — zdaniem zwolenników tej szkoły myślenia — znaczenia militarnego. Po drugie — dodaje się tu niekiedy — jest duże prawdopodobieństwo, że w okresie wojny produkcja i tak w zasadzie ustanie ze względu na skażenie promieniowaniem głównych ośrodków przemysłowych, a więc główną rolę w okresie wojny i nawet bezpośrednio po niej, muszą odegrać zapasy uprzednio nagromadzone, a nie zdolność do bieżącej produkcji. W sumie — sądzą oni — iż szybsze tempo wzrostu gospodarki radzieckiej nie stanowi zagrożenia militarnego.

2) Teoria „gasnącej krzywej". Przy rozważaniu „wyzwania ekonomicznego ze strony Zw. Radzieckiego" — argumentuje się — należy pamiętać, że tempo wzrostu gospodarki radzieckiej zmaleje, gdy gospodarka ta osiągnie wyższy szczebel rozwoju, wyższy poziom „dojrzałości ekonomicznej" (economic maturity). Niesłuszne jest więc wszelkie nieskorygowane ekstrapolowanie bieżącej czy przeszłej stopy wzrostu gospodarki radzieckiej na następne 10-cio czy 20-lecie. Spadek tempa wzrostu gospodarki radzieckiej ma jakoby nastąpić w wyniku następujących przyczyn:

a) Z chwilą większego nasycenia gospodarki środkami produkcji, produkcyjność krańcowa inwestycji, tzn. przyrost produkcji spowodowany przyrostem inwestycji o jednostkę, zmaleje zgodnie z „ogólnym prawem malejącej produkcyjności krańcowej". Wzrośnie tzw. „capital-outup ratio", wskaźnik kapitałochłonności (będący odwrotnością produkcyjności krańcowej inwestycji, tzn. I : Db: gdzie I = inwestycje, a Db = dochód narodowy brutto) co oznacza, że trzeba będzie inwestować coraz więcej dla uzyskania jednostki przyrostu dochodu narodowego.

b) Wzrost kapitałochłonności inwestycji (I : Db), wystąpi nie tylko pod wpływem większego nasycenia ekonomiki radzieckiej środkami produkcji, ale również pod wpływem zmiany **struktury inwestycji**, nieuchronnej przy przechodzeniu do wyższych stadiów rozwoju gospodarczego. Związek Radziecki będzie musiał przystąpić do intensywnego rozwoju dotychczas względnie zaniedbanych dziedzin gospodarki jak rolnictwo, transport, usługi, budownictwo mieszkaniowe itp., które charakteryzuje niższa wydajność pracy niż przemysł i których wpływ na wzrost gospodarczy jest znacznie mniejszy niż inwestycji przemysłowych. Jakiego rzędu są to różnice, można zilustrować wskaźnikami kapitałochłonności różnych gałęzi gospodarki, które przykładowo dla Wielkiej Brytanii wahają się od 2:1 dla przemysłu przetwórczego, do 16:1 dla kolei żelaznych i elektrowni.[2])

c) Związek Radziecki będzie musiał zacząć eksploatować coraz uboższe złoża naturalne w miarę jak najbogatsze, dotychczas eksploatowane zaczną się wyczerpywać. Oczywiście, nie można wykluczyć, jakichś sensacyjnych odkryć geologicznych i w przyszłości, ogólnie jednak Zw. Radziecki jest zbyt dobrze rozpoznany geologicznie, aby można liczyć na to, że przeciętna efektywność ekonomiczna nowych pokładów nie będzie niższa od dotychczas eksploatowanych.

d) W miarę wzrostu poziomu życia obywateli radzieckich stopień standaryzacji i długość serii dóbr konsumpcyjnych ulegnie zmniejszeniu na korzyść większej różnorodności, co podniesie koszty jednostkowe, straci się bowiem część korzyści produkcji na wielką skalę oraz trzeba będzie ponosić koszty zmian modeli (samochodów, lodówek etc.). Trudno liczyć, że zmiany modeli i stopień różnorodności dóbr rozwiną się w stopniu charakteryzującym współczesne rozwinięte kraje kapitalistyczne, gdzie jest to wynikiem specyficznego mechanizmu konkurencyjnego (określanego mianem „niedoskonałej konkurencji"), ale z pewnością wystąpi — jako jeden z elementów wzrostu stopy życiowej obywateli radzieckich — w stopniu wystarczającym, aby mieć hamujący wpływ na tempo rozwoju gospodarczego.

e) Po piąte wreszcie, z chwilą gdy większość gałęzi gospodarki radzieckiej osiągnie światowy poziom techniczny, możliwość „zapożyczania" nowej techniki z zewnątrz — z innych krajów bardziej rozwiniętych gospodarczo — ulegnie wyczerpaniu i Zw. Radziecki będzie musiał „czekać" na nową, doskonalszą technikę, aż zostanie ona wynaleziona i opanowana technologicznie przez radzieckich czy zagranicznych uczonych i inżynierów. Nie będzie już więcej „zapasu" nowej techniki i technologii, gotowej i czekającej na zastosowanie w miarę jak możliwości ekonomiczne, kadrowe i in. na to pozwolą. Zwiększenie wydajności jakiejś gałęzi produkcji będzie uzależnione od postępu wiedzy w tej dziedzinie z wszystkimi płynącymi stąd konsekwencjami: niepewnością co do terminu i jakości uzyskanych wyników, kosztami badań podstawowych i eksperymentów itp., itd. Wszystko to razem — zdaniem części autorów burżuazyjnych — musi wpłynąć hamująco na możliwe do osiągnięcia tempo wzrostu produkcji radzieckiej. Jednakże — jak o tym będzie mowa w następnym artykule — daleko nie wszyscy ekonomiści Zachodu są zwolennikami teorii „gasnącej krzywej".

3) Nie tempo a alokacja. Zagrożenie tzw. „wolnego świata" ze strony rosnącej potęgi ekonomicznej ZSRR i innych krajów socjalistycznych — argumentują przedstawiciele analizowanego kierunku — nie wynika i tak z absolutnego poziomu produkcji w tych krajach i tempa ich wzrostu gospodarczego a z charakteru alokacji zasobów, która faworyzuje tzw. „power sectors" — te dziedziny gospodarki narodowej, które mają zasadnicze znaczenie dla militarnej i politycznej potęgi państwa. „Doścignięcie" czy „prześcignięcie" pod względem ogólnego poziomu gospodarczego jest — powiada się — w najgorszym wypadku sprawą jeszcze dość odległej przyszłości, natomiast w dziedzinie wskaźników decydujących dla potęgi wojskowej i politycznej dwóch światów, jest już prawie faktem dokonanym. Zadecydował o tym jednak sposób rozdysponowania zasobów, a nie ich ogólna wielkość czy tempo wzrostu. Charakteryzują to poniższe dane (cyfry amerykańskie, które pomniejszają rzeczywistą wielkość produkcji radzieckiej jak również wykrzywiają jej alokację, chodzi nam tu jednak o przedstawienie **jak Amerykanie widzą ten problem**, gdyż to, a nie stan faktyczny określa ich reakcję i zachowanie):

TABLICA 1

ROZDYSPONOWANIE GNP ZWIĄZKU RADZIECKIEGO I USA W MILIARDACH DOLARÓW, 1955 ROK[3])

	ZSRR mld dol.	USA mld dol.	ZSRR w %% USA
Konsumpcja	105,1	269,7	39,0
Inwestycje	52.7	77,2	68,3
Inwestycje przemysłowe			904)
Obrona	36,2	38,4	94,3
Administracja państwowa	8,4	12,1	152,1
GNP	212,4	397,5	53,4

„W terminach polityki — powiada Prof. Walt W. Rostow — wyzwanie stojące przed Stanami Zjednoczonymi jest symbolizowane — nie zdefiniowane, ale symbolizowane — przez fakt, że naród o globalnym produkcie społecznym mniejszym niż połowa naszego, żyjący na poziomie około 1/3 naszego dobrobytu, wydaje na sprawy militarne tyle samo co my, wysyła 75% tej ilości techników i 50% tej ilości kapitału co my do nie-komunistycznego świata, niezależnie od ludzi i kredytów alokowanych w ramach bloku komunistycznego"[5])

A oto bardziej szczegółowe dane odnośnie siły militarnej i wielkości pomocy dla tzw. „trzeciego świata" ze strony Zw. Radzieckiego i całego naszego obozu, wg szacunków amerykańskich.

Według raportu Centralnej Agencji Wywiadowczej, przygotowanego wspólnie z Departamentem Stanu i Departamentem Obrony, siła militarna obu obozów na przełomie 1959/1960 przedstawiała się następująco (układ tabeli nieco zmieniony)[6]):

TABLICA 2

	Łącznie Siły Zbrojne	Armia	Samoloty w jednostkach operacyjnych	Główne okręty wojenne
USA i sojusznicy	8 680 000	5 570 000	29 000	3 700
w tym USA	2 480 000	870 000	17 000	1 600
w %%	29	16	59	43
ZSRR i sojusznicy circa	9 300 000	7 250 000	25 000	3 000
w tym ZSRR	4 600 000	3 000 000	19 000	2 300
w %%	49	41	76	77

Jeżeli chodzi o pomoc ekonomiczną dla krajów słabo rozwiniętych to — zdaniem ekspertów amerykańskich — „począwszy od roku 1954, radziecki program pomocy dla zagranicy stale wzrastał zarówno jeżeli chodzi o wolumen, jak i zasięg geograficzny. Obecnie obejmuje on 25 niezależnych krajów wolnego świata. Początkowo niewielkie w skali rocznej, w okresie 1959—61 kredyty i bezzwrotne pożyczki (grants) były udzielane przeciętnie w skali 700 mln dol. rocznie...

Na koniec czerwca 1962 roku, ZSRR udzielił 5,6 mld dolarów kredytów i bezzwrotnych pożyczek 25 słabo rozwiniętym krajom na 4 kontynentach (co stanowi 78% wszystkich kredytów udzielonych przez blok komunistyczny). Kredyty ekonomiczne wyniosły około 3,6 miliarda dol. a kredyty militarne około 2 mld... Europejskie kraje satelickie — piszą w dalszym ciągu G. Carnett i M. Crawford — udzieliły około 920 mld dol. kredytów, tzn. około 13 procent całości kredytów udzielonych przez blok komunistyczny, a Chiny komunistyczne około 410 mln dol. tzn. 6%..." [7]).

W przemówieniu na ostatniej sesji Komisji Gospodarczej ONZ do spraw Afryki, szef radzieckiej delegacji obserwatorów Archipow, przytoczył następujące dane odnośnie pomocy gospodarczej ZSRR dla krajów słabo rozwiniętych:

„W obecnej chwili — przy pomocy Związku Radzieckiego buduje się w krajach Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej około 500 obiektów przemysłowych i innych. Ogólna suma udzielanych kredytów związanych z pomocą w budowie tych obiektów przekroczyła już 3 miliardy rubli, z czego na kraje Afryki przypada około 1 miliard rubli". („Życie Warszawy" z dnia 23/24 lutego 1964). Jak widać, szacunki amerykańskie nie odbiegają tu od oficjalnych stwierdzeń radzieckich.

Tablica nr 3 ilustruje podział geograficzny pomocy radzieckiej dla krajów słabo rozwiniętych.

TABLICA 3

KREDYTY EKONOMICZNE I POŻYCZKI BEZZWROTNE UDZIELONE PRZEZ ZSRR KRAJOM SŁABO ROZWINIĘTYM W OKRESIE STYCZEŃ 1954 — CZERWIEC 1962 8) (W MLN DOL. USA)

Ameryka Łacińska	400
Środkowy Wschód	875
Afryka	420
Azja	1 775
Europa	80
Łącznie	3 550

Z listy 25 krajów otrzymujących pomoc radziecką — 5 krajów otrzymało 70% globalnej sumy. Są to: India (810 mln dol.), ZRA (510), Afganistan (505), Indonezja (370) i Kuba (300) (tamże, str. 436 i 437). Równocześnie w pierwszej połowie 1962 r. około 9 000 radzieckich techników spędziło ponad 1 miesiąc w krajach słabo rozwiniętych, a w ciągu ostatnich 5—6 lat w ZSRR kształciło się około 22.000 techników i studentów z krajów tzw. „trzeciego świata"[9]). Stanowi to bardzo poważny wzrost, gdyż w r. 1959 ilość ekspertów radzieckich pracujących w krajach zacofanych, Amerykanie szacowali na około 4 700[10]).

4) Pomoc dla krajów słabo rozwiniętych a wzrost gospodarczy. Przedstawiciele omawianego kierunku myślenia nie negują, że „począwszy od połowy lat 1950-tych ZSRR porzucił politykę izolacji gospodarczej, która charakteryzowała go dotychczas i w coraz większym stopniu uczestniczy w gospodarce światowej... Z chwilą gdy Rosjanie osiągnęli już w zasadzie niezależność gospodarczą, co było celem ich poprzedniej polityki autarkii, są oni obecnie gotowi do przejścia od pasywnej i defensywnej międzynarodowej polityki ekonomicznej do polityki aktywnej i agresywnej"[11]). Dane o dynamicznym rozwoju radzieckiej pomocy dla krajów słabo rozwiniętych dobitnie to ilustrują. Zachodzi jednak pytanie czy zwiększenie pomocy dla zagranicy to problem ekonomiczny czy polityczny? Tak np. znany ekonomista amerykański Dawid Granick jest zdania, że względna stopa wzrostu „...nie jest szczególnie ważna dla określenia wielkości pomocy, którą te dwa narody (USA i ZSRR) mogą dać krajom nierozwiniętym. Proste decyzje polityczne co Amerykanie czy Rosjanie **chcą dać**, jak również znajomość „stosunków międzyludzkich" określająca **jak dać**, są znacznie bardziej ważne"[12]).

Wynika to z tego, że według szacunków amerykańskich, pomoc dla zagranicy w obu krajach kształtuje się na poziomie poniżej 0,5% GNP (tamże s. 265; szacunek Campbella, op. cit, str. 195, że wynosi ona jedynie 0,1 % GNP jest wyraźnie zaniżony). Rzeczywiście, jeżeli przyjmiemy bardzo zaniżony, ale jedyny jaki dysponujemy dla tego roku — szacunek Cohn'a, który określa radziecki GNP w roku 1960 na 235,5 mld dol.[13]) to 700 mln dol. kredytów udzielonych w tym roku przez ZSRR krajom słabo rozwiniętym (por. pkt 3) stanowi ca 0,33% dochodu narodowego. Rzeczywiste obciążenie dochodu narodowego pomocą dla zagranicy jest — przynajmniej na razie — jeszcze mniejsze, gdyż z reguły wykorzystanie kredytów rozciąga się na dłuższy okres czasu. Ilustruje to poniższa tabela:

TABLICA 4

KREDYTY UDZIELONE PRZEZ ZSRR W OKRESIE 1954—1956 KRAJOM SŁABO ROZWINIĘTYM I KREDYTY AKTUALNIE PRZEZ NIE WYKORZYSTANE W W TYM SAMYM OKRESIE [14])

	Kredyty i bezzwrotne pożyczki udzielone w mln dol. USA	Kredyty i bezzwrotne pożyczki wykorzystane w mln dol. USA
Łącznie [1])	3 500	882
Ameryka Łacińska	400	52
Środkowy Wschód	875	269
Afryka	420	68
Azja	1 775	418
Europa	80	75

[1]) Bez pomocy militarnej.

Jeżeli nawet przyjmiemy za punkt wyjścia analizy obciążenie dochodu narodowego kredytami udzielonymi (a nie wypłaconymi), to i tak przy wielkości rzędu 0,33% GNP jest oczywiste, że decydują tu względy polityczne, a przesłanki ekonomiczne mają drugorzędne znaczenie.

W dodatku — powiadają zwolennicy omawianego kierunku — sukcesy Rosjan w dziedzinie polityki pomocy dla krajów słabo rozwiniętych, są w znacznej mierze funkcją umiejętności **jak dać**. Trzy cechy radzieckiej polityki pomocy z reguły się tu wymienia:

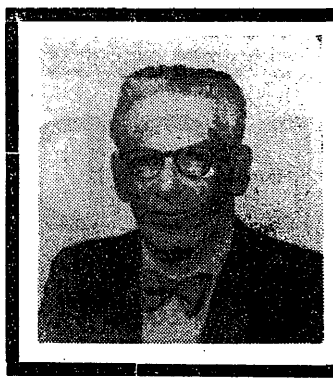
PO PIERWSZE — silna koncentracja geograficzna udzielanych kredytów, a więc nie rozdrabnianie wysiłków i efektów (przypominamy, że Zw. Radziecki udziela pomocy 25 krajom słabo rozwiniętym, z których 5 otrzymuje 70% całości udzielonych kredytów).

PO DRUGIE — Zw. Radziecki finansuje przede wszystkim poważne inwestycje, mające istotne znaczenie dla rozwoju gospodarczego danego kraju. Kredyty na sumy ponad 100 mln dolarów stanowią 70% wszystkich pożyczek udzielonych przez ZSRR [15]).

PO TRZECIE, wreszcie, pożyczki radzieckie są udzielane przy niskim oprocentowaniu, z reguły 2—2,5% [16]).

W sumie, argumentuje się tu, sytuacja na froncie pomocy gospodarczej dla krajów słabo rozwiniętych, tylko w bardzo niewielkim stopniu zależna jest od czynników ekonomicznych, jak np. stopa wzrostu. Nie ona więc stanowi niebezpieczeństwo dla USA, a czynniki pozaekonomiczne. Na tym nie wyczerpują się argumenty tych, którzy pomniejszają znaczenie szybszego tempa wzrostu gospodarki radzieckiej dla współzawodnictwa dwóch systemów. Przedstawimy je jednak już w następnym artykule razem z kontrargumentami, wysuwanymi przez przeciwników tego stanowiska. **(Cdn)**

[1]) D. Granick — The Red Executive, Garden City, N.Y. 1961, s. 258.
[2]) Ch. P. Kindleberger — Economic Development, New York 1958, s. 45.
[3]) M. Bornstein — A Comparison of Soviet and United States National Product (w „Comparisons..." op. cit. Cz. II, s. 385).
[4]) G. Colm — Evaluation of the Soviet Economic Threat, Comparisons... op. cit., cz. II, s. 535.
[5]) W. W. Rostow — Sumary and Policy Implications, Comparisons..., op. cit. cz. III, s. 598.
[6]) Comparisons of the United States and Soviet Economies, Sumlemental Statement... op. cit. s. 50.
[7]) G. S. Carnett i M. W. Crawford — The Scope and Distribution of Soviet Economic Aid, Dimensions..., op. cit. s. 462.
[8]) P. H. Thunberg — The Soviet Union in the World Economy, Dimensions, op. cit. s. 437.
[9]) G. S. Carnett i M. H. Crawford, op. cit. s. 464.
[10]) W. W. Rostow, op. cit. s. 592.
[11]) P. H. Thumberg, op. cit. s. 413.
[12]) D. Granick, op. cit. s. 257.
[13]) S. H. Cohn — The Gross National Product in the Soviet Union: Comparative Growth Rates, Dimensions..., op. cit. s. 76.
[14]) P. H. Thumberg, op. cit. s. 437.
[15]) Carnett i Crawford, op. cit. s. 462.
[16]) Tamże, s. 463.



W pierwszych dniach kwietnia br. zmarł profesor Uniwersytetu w Stranford (USA) PAUL BARAN, wybitny ekonomista marksistowski, autor książki pt. „Ekonomia polityczna wzrostu".

w ubiegłym tygodniu

MOSKIEWSKA WIZYTA. W dniach od 13 do 15 kwietnia br. przebywała w ZSRR z wizytą przyjaźni delegacja Komitetu Centralnego PZPR i rządu PRL pod kierownictwem Władysława Gomułki i Józefa Cyrankiewicza. We Wspólnym Oświadczeniu, opublikowanym w prasie, podkreślono m. in. szczególne znaczenie, jakie dla stosunków między Polską a ZSRR ma podpisany w 1945 r. Układ o Przyjaźni, Pomocy Wzajemnej i Współpracy Powojennej. Delegacje partyjno-rządowe Polski i ZSRR uznały za słuszne poczynić przygotowania do przedłużenia układu na okres dalszych 20 lat, przy dokonaniu w nim nieodzownych zmian, wynikających w szczególności z faktu, że został on zawarty jeszcze w czasie działań wojennych. W toku rozmów moskiewskich dokonano przeglądu wzajemnej współpracy gospodarczej i stwierdzono realne możliwości dalszego pogłębienia tej współpracy w oparciu o zasady międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy. Dokonano również przeglądu wyników konsultacji pomiędzy organami planowania obu krajów w sprawie współpracy gospodarczej i wzajemnych dostaw w okresie od 1966 do 1970 r. Obie delegacje uznały za celowe podjęcie środków zmierzających do umocnienia organizacyjnego wzajemnej współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej. W tym celu podpisano umowę o utworzeniu międzyrządowej polsko-radzieckiej komisji współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej.

STRATY POWODZIOWE. Tegoroczna powódź wyrządziła b. poważne straty. Jak wynika z szacunków przeprowadzonych przez Centralny Urząd Gospodarki Wodnej w skali całego kraju straty powodziowe oszacowano na 485 mln zł. Najbardziej dotknięte zostało w tym roku woj. lubelskie, w którym straty sięgają 235 mln zł. Niewiele mniejsze straty zanotowano również w woj. rzeszowskim (ponad 190 mln zł). Zalanych zostało ogółem przeszło 25 tysięcy gospodarstw w ponad 1.100 wsiach. Wody uszkodziły ok. 820 budynków mieszkalnych i ok. 1.300 budynków gospodarskich. Spośród 213 tys. ha zatopionych użytków rolnych, 35 tys. ha to grunty obsiane oziminami. Poza rolnictwem wielkie szkody wyrządziła powódź w komunikacji. Jak pisze PAP w sprawozdaniu z posiedzenia Głównego Komitetu Przeciwpowodziowego, w najbliższym czasie KERM podejmie uchwałę w sprawie likwidacji szkód powodziowych.

POLSKA — JUGOSŁAWIA. W ubiegłym tygodniu (w dniach od 13 do 16 bm.) odbyła się w Belgradzie 6 sesja Polsko - Jugosłowiańskiego Komitetu Współpracy Gospodarczej. Delegacji polskiej przewodniczył P. Jaroszewicz. W komunikacie PAP czytamy m. in., że w okresie od kwietnia ub. roku doszło do rozszerzenia i pogłębienia kontaktów między przedsiębiorstwami produkcyjnymi i zjednoczeniami przemysłowymi obu krajów, co umożliwiło zawarcie szeregu umów dotyczących konkretnej i wieloletniej współpracy w dziedzinie przemysłu. Zawarte porozumienia winny sprzyjać zwiększeniu wzajemnych dostaw i zacieśnieniu współpracy między przemysłami obu krajów. Dotyczy to szczególnie przemysłu budowy maszyn, przemysłu elektrotechnicznego, przemysłu hutniczego i przemysłu materiałów kolorowych oraz przemysłu chemicznego.

W czasie sesji odbyło się posiedzenie polsko-jugosłowiańskiej komisji mieszanej do spraw współpracy przemysłowej. Komisji tej zlecono m. in. opracowanie do końca pierwszego półrocza br. nowego porozumienia o współpracy przemysłowej.

Komitet stwierdził również, że wymiana towarowa rozwija się pomyślnie. Podpisano protokół o dodatkowej dostawie towarów w 1964 r. wartości 14 mln dolarów. Łączna wymiana osiągnie więc poziom ok. 100 mln dolarów.

Zalecono również, aby w I półroczu 1965 r. została zawarta nowa wieloletnia umowa na lata 1966—1970.

Książki nadesłane

ŁÓDŹ JAKO PRZEDMIOT BADAŃ NAUKOWYCH — Materiały Sesji z 14—18.I. 1962 r. — str. 242, cena zł 40.— Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Łódź 1964. (Łódzki Komitet Obchodów Tysiąclecia Państwa Polskiego).

Referaty i przebieg dyskusji łódzkiej sesji naukowej, zorganizowanej przez łódzkie wyższe uczelnie, ukazujące dorobek naukowy Łodzi od końca XIX w. do obecnej doby.

MIECZYSŁAW CHWIEJ — WSTĘP DO MASZYNOZNAWSTWA — str. 280, cena zł 16.— Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Łódź-Warszawa 1964.

Skrypt dla studentów wyższych szkół rolniczych.

MATERIAŁY I STUDIA — Z serii: ZAGADNIENIA SPOŁECZNO - GOSPODARCZE W KSZTAŁTOWANIU PRZESTRZENNYM — Zeszyt 1: Program badań, str. 163, cena zł 24.— Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1963.

WANDA CZECZERDA — WARUNKI I ŻYCZENIA MIESZKANIOWE RÓŻNYCH GRUP LUDNOŚCI (Metoda i wyniki badań ankietowych) — Zeszyt 44 Prac Instytutu Budownictwa Mieszkaniowego, str. 104, cena zł 29.— Wydawnictwo „Arkady", Warszawa 1964.

Zmiany zachodzące w ostatnich latach w polityce mieszkaniowej, rozwój budownictwa ze środków własnych ludności i budownictwa zakładowego — spowodowały konieczność przeprowadzenia badań nad potrzebami mieszkaniowymi ludności. W Polsce badania tego typu posiadają pewną tradycję z okresu przedwojennego, natomiast po wojnie na szerszą skalę nie rozwinęły się. Praca ma w pewnym stopniu wypełnić tę lukę.

LEOPOLD KĘDZIERSKI — METODY ANALIZY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH — Z Prac Instytutu Organizacji i Mechanizacji Budownictwa — str. 100, cena zł 35.— Ośrodek Wydawniczy — IOMB, Warszawa 1964.

W pracy podjęto próbę kompleksowego rozwiązania zagadnienia metody analizy działalności gospodarczej w przedsiębiorstwie budowlano - montażowym. Podano konkretne propozycje, dotyczące ustawienia analizy w systemie zarządzania w przedsiębiorstwie oraz w jego strukturze organizacyjnej. Wskazano przy tym na powiązanie analizy z innymi podstawowymi funkcjami zarządzania, a mianowicie z informacją i kontrolą, na ścisły związek analizy z rozliczeniami zewnętrznymi (z tytułu sprzedaży produktu) i z rozliczeniami wewnętrznymi (z tytułu zużycia środków) oraz na jego wiodący charakter w działalności służb ekonomicznych.

ZBIGNIEW BOGUSŁAWSKI — WYNIKI PRZECENY ŚRODKÓW TRWAŁYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH BUDOWLANO - MONTAŻOWYCH — Zeszyt 492 Prac Instytutu Organizacji i Mechanizacji Budownictwa — str. 68, cena zł 35.— Ośrodek Wydawniczy IOMB, Warszawa 1964.

Opracowanie zawiera wyniki przeceny środków trwałych, która została przeprowadzona w zjednoczeniach budowlanych Min. Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Publikację ograniczono do tablic statystycznych. Nie prezentuje ona pełnych wyników przeceny środków trwałych, lecz tylko niektóre dane podstawowe, charakteryzujące główne proporcje majątku trwałego w budownictwie, a nie znajdujące odzwierciedlenia w publikacjach GUS-u.

JAN WERNER — SILNIKI SPALINOWE MAŁEJ I ŚREDNIEJ MOCY — wydanie drugie poprawione — str. 451, cena zł. 65.— Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.

Książka zawiera dane do projektowania silników spalinowych małej i średniej mocy. Książka przeznaczona jest dla inżynierów i techników, konstruktorów oraz słuchaczy wydziałów mechanicznych i wyższych szkół technicznych.

B. KOZIOROWSKI, J. KUCHARSKI — ŚCIEKI PRZEMYSŁOWE — wyd. drugie przerobione i uzupełnione — str. 551, cena zł. 67.— Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.

W książce omówiono wyczerpująco ogólne zagadnienia dotyczące oczyszczania ścieków przemysłowych. W poszczególnych rozdziałach rozpatrzono wpływ ścieków na kanalizację miejską, niezbędny stopień ich oczyszczenia oraz opisano metody i urządzenia stosowane do oczyszczania ścieków itp.

ATLAS METALOGRAFICZNY STRUKTUR „STAL" — Praca pod redakcją prof. F. Staub — autorzy: dr inż. J. Hass, prof. T. Malkiewicz, prof. S. Orzechowski, prof. S. Przegaliński, prof. F. Staub — str. 218, cena zł. 65.— Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.

Przychylne przepisy, ale...

(Artykuł dyskusyjny)

WIKTOR OCIEPKO

Nie trzeba uzasadniać, że każdy wynalazek wprowadzony do realizacji, daje korzyści gospodarce i społeczeństwu. Przodujące gospodarczo kraje starają się ze wszech miar o stworzenie warunków i klimatu, w którym wynalazczość mogłaby się prawidłowo rozwijać, lub dążą do kupowania licencji zagranicznych na wynalazki niezbędne dla prawidłowego rozwoju własnej gospodarki.

Państwa obozu socjalistycznego szczególną opieką otaczają naukę i wynalazczość. Zarządzenie Rady Ministrów ZSRR z dnia 24 kwietnia 1959 r. Nr 435 ustala zachęcające bodźce materialne dla ruchu wynalazczego. Konstytucja PRL w art. 65 postanawia otoczyć szczególną opieką pionierów postępu technicznego, racjonalizatorów i wynalazców. Intencją nowego prawa wynalazczego jest stworzenie warunkow dla szybszego rozwoju wynalazczości. Szczególnym przywilejem nowego prawa są postanowienia art. 5 zobowiązujące jednostki państwowe do udzielania wynalazcom pomocy w ich pracach nad projektami wynalazczymi oraz art. 94 zezwalający jednostkom gospodarki uspołecznionej na stosowanie w produkcji niepracowniczych wynalazków. Zasady wynagradzania autorów projektów wynalazczych regulują przepisy Uchwały 74 Rady Ministrów. Nowe prawo wynalazcze dało również duże uprawnienia Urzędowi Patentowemu — przede wszystkim administracyjnie podporządkowując Urząd bezpośrednio Prezesowi Rady Ministrów, następnie — dając Urzędowi prawo inicjatywy we wprowadzaniu do planów gospodarczych ważniejszych wynalazków, prawo prowadzenia kontroli i analizy stosowania wynalazków w produkcji. Przy Urzędzie Patentowym powołano Radę Wynalazczości, jako kolegialny organ opiniodawczy i doradczy w sprawach wynalazczości. Sprawy sporne rozpatrują: Komisja Odwoławcza i Komisja Rozjemcza przy Urzędzie Patentowym. Odwoływanie się do wyższej instancji stanowi oczywisty przywilej dla ruchu wynalazczego, broniąc go przed samowolą urzędniczą.

Tak przychylne przepisy prawne powinny spowodować szybki rozwój wynalazczości. Niestety, dane statystyczne wskazują na coś wręcz przeciwnego. Prezes Urzędu Patentowego w wywiadzie opublikowanym w dniu 10.XI.1963 r. w „Trybunie Ludu" stwierdza, że: „...realizacja wynalazków w produkcji jest wysoce niezadowalająca". Wiadomo, że wynalazczość w Polsce od dłuższego czasu przeżywa okres stagnacji. Jakie są tego przyczyny?

Jest zrozumiałe, że realizowanie nowej produkcji w oparciu o opatentowane wynalazki wiąże się niejednokrotnie z wieloma dodatkowymi wysiłkami techniczno-organizacyjnymi, oddziaływającymi hamująco na wykonywanie przez zakłady bieżących planów produkcyjnych, od wykonania których, jak dotąd, uzależniona jest wypłata premii pracowniczych, wielkość funduszu płac itd., itp. Stąd nowe zarządzenia o realizacji postępu technicznego stworzyły fundusze mające na celu wyrównanie strat przedsiębiorstw i zatrudnionych pracowników, strat powstających w toku realizacji wynalazków. Charakterystyczne jednak, że fundusz postępu technicznego w zasadzie nie jest w przedsiębiorstwach wykorzystany, a wynalazki jak nie były tak nie są wprowadzane w życie.

SPRZECZNOŚCI

Nowe prawo wynalazcze odróżnia dwa rodzaje twórców:

— osoby pracujące w jednostkach gospodarki uspołecznionej i usprawniające przy ich pomocy pracę w zakładach, traktowane jako wynalazcy projektów pracowniczych,

— osoby nie powiązane z uspołecznionym zakładem pracy, jako wynalazcy projektów niepracowniczych.

Prawo wynalazcze otoczyło opieką jedną i drugą grupę. O niepracowniczych wynalazkach mówi Dział VI, Rozdział 2 oraz szereg artykułów nowego prawa wynalazczego.

Niestety, do Ustawy o prawie wynalazczym weszło sformułowanie art. 117, które wszystkie wynalazki — tak pracownicze, jak i niepracownicze — poleca traktować jednakowo. Nasuwa się pytanie: po co w nowym prawie wynalazczym mówi się tak dużo o wynalazkach niepracowniczych, po co wprowadza się dwa pojęcia wynalazców, gdy w tym samym prawie postanawia się, że niepracownicze wynalazki przy ustalaniu wysokości wynagrodzeń licencyjnych, należy traktować **TYLKO** na takich warunkach, jakie określone są dla pracowniczych projektów wynalazczych? Niepracownicze wynalazki (patenty) otrzymuje gospodarka bez potrzeby ponoszenia kosztów na ich opracowanie; koszty te ponoszą wynalazcy — przeciwnie, niż przy wynalazkach pracowniczych. W tych okolicznościach wynalazcy projektów niepracowniczych znaleźli się w gorszej sytuacji materialnej, wbrew intencjom nowego prawa wynalazczego. Postanowienie art. 117 jest również w sprzeczności z art. 139, który poleca do wynalazków opatentowanych przed dniem wejścia w życie nowego prawa wynalazczego stosować dawne przepisy prawne, jako bardziej atrakcyjne finansowo. Użycie zwrotu w art. 117, że wszystkie wynalazki należy traktować **TYLKO** jako pracownicze, w praktyce anuluje postanowienia art. 139. Te sprzeczności w postanowieniach Ustawy spowodowały, że zarówno twórcy niepracowniczych projektów wynalazczych, jak i gospodarka uspołeczniona powstrzymały się od realizowania niepracowniczych projektów, stanowiących około 40 proc. wynalazczości. Jednostki gospodarki uspołecznionej zaprzestały nawet wypłat wynagrodzeń na podstawie uprzednio już zawartych umów.

Nie jest obojętne, kto zrobił wynalazek — pracownik w zakładzie, czy twórca pracujący indywidualnie poza zakładem. Gospodarka jednak zainteresowana jest w tym, aby wartościowe wynalazki były liczne, a nie tylko, aby jak najszybciej były realizowane. Dowodem słuszności takiego stanowiska jest znane w praktyce przechwytywanie patentów w międzynarodowej walce konkurencyjnej, reparacje wojenne regulowane patentami, „kaperowanie" obcokrajowców o różnym obliczu ideologicznym do prowadzenia prac wynalazczych i kupowanie licencji zagranicznych za dewizy.

Wynalazczość niepracownicza obejmuje szeroki zakres wynalazków nie powiązanych z miejscem pracy twórcy. W grupie tej rodzą się tzw. „poważne wynalazki"; obejmuje ona również wynalazki naukowców. We wspomnianym już wywiadzie Prezes Urzędu Patentowego stwierdził, że zaledwie 30 proc. wynalazków stanowią wynalazki naukowców i że w proporcji międzynarodowej wskazuje to na bardzo niski nasz poziom.

DORAŹNE OSZCZĘDNOŚCI CZY DŁUGOTRWAŁE KORZYŚCI?

Wyczuwa się, że realizowanie nowego prawa wynalazczego przebiega pod kątem oszczędności finansowych. Nasuwa się więc pytanie: co przyjdzie z tego gospodarce narodowej, jeżeli nie będzie wydatkować na rzecz wynalazców projektów niepracowniczych, ale również nie będzie dysponować ich wynalazkami. Jest zrozumiałe, że gospodarka nie dokłada do żadnego realizowanego wynalazku, przeciwnie — wynalazek jako przejaw postępu technicznego, to oczywiste źródło korzyści gospodarczych. Możemy nie płacić za niepracownicze wynalazki, ale nie dziwmy się, że ilość ich się skurczy lub że nie wykazuje dynamiki rozwoju. Błędem jest, że wynalazki niepracownicze, opracowywane w dużej mierze przez naukowców i ludzi o szerszym horyzoncie spojrzenia technicznego, nie znajdują warunków dalszego rozwoju.

Przykłady historyczne uczą, że rozrastającą się administrację cechuje nadgorliwość w traktowaniu własnej działalności jako podstawowej twórczej działalności państwowej. Już w starożytności ci, których dziś nazywamy urzędnikami, nie parali się produkcją i uważali za degradację zajmowanie się pracami produkcyjnymi. Te cechy nadal kultywują niektórzy pracownicy administracyjni, nie doceniając ruchu wynalazczego. Przedstawimy to na przykładzie stosowania bodźców materialnych dla twórców projektów wynalazczych.

Ustawodawca przewidział górne granice wynagrodzeń i drobiazgową technikę wyliczenia opłat licencyjnych. Ograniczono okres wypłat z licencji z 15 lat do 5 lat. Postanowiono, że wynagrodzenia ustalone na podstawie szacunku, a przekraczające 20 tysięcy złotych, zatwierdza jednostka nadrzędna. Ustalono dolną granicę za projekt wynalazczy w kwocie zł 200.— (słownie złotych dwieście). Postanowiono, że za wzór użytkowy wypłaty mogą mieć miejsce dopiero w dwa lata po jego stosowaniu. Gdyby wynalazca realizujący niepracowniczy wynalazek zarobił z niego więcej niż zł 8.000.— miesięcznie, podlega przepisom o podatku wyrównawczym, którego stawka progresywna wynosi w górnej granicy 60 proc. Przepisy podatkowe przewidziały również przypadek, gdyby taki wynalazca chciał dodatkowo zajmować się pracą zarobkową; ma on wtedy obowiązek płacić ze swych poborów dodatkowy podatek wyrównawczy w wysokości 60 proc. Przepisy te administracja wydała prawdopodobnie po to, aby wynalazca otrzymujący opłatę licencyjną w granicach podatku wyrównawczego zrezygnował z pracy najemnej i żył, jak rencista, z licencji (!).

Pomimo tak obwarowanych górnym pułapem i podatkami podstaw do wyliczenia wysokości opłat licencyjnych od niepracowniczych wynalazków, administracja wbrew intencjom i przepisom Ustawy dąży na własną rękę do ich dalszego ograniczania. W praktyce ośrodki kontrolno - rewizyjne lansują pojęcie wynalazków „ważnych" i „nieważnych". Rewidenci ubolewają, że wynalazca za takie „nieważne" pomysły realizowane przez gospodarkę, otrzymuje większe wynagrodzenie niż pracownicy administracyjni (np. rewidenci) za 8 godzin pracy.

Oczywiście, rozumowanie takie jest błędne. Urzędników mamy setki tysięcy, natomiast wynalazków opatentowanych około 2 tysięcy rocznie, z nich tylko nikły procent realizowany w produkcji. Istnieje więc jakaś różnica między pracą twórczą wynalazców, a pracą najemną pracowników umysłowych. Talent twórczy jest rzadkim darem przyrody. Nie każdy może być artystą, odkrywcą, wynalazcą. Obiektywne prawa ekonomiczne odnoszą się również do twórców. To co unikalne, jest cenniejsze od tego, co powszednie. To co daje większe korzyści, ma pierwszeństwo przed tym, co takich korzyści nie daje. Gdyby uiszczanie opłat licencyjnych nie opłacało się kapitaliście, nie mielibyśmy milionów patentów wynalazczych. Również i w gospodarce socjalistycznej eksploatacja wynalazków opłaca się. Dowodem tego jest zakupywanie wielu patentów zagranicznych i popieranie w zakładach wynalazczości pracowniczej, tej „nieważnej", noszącej przeważnie cechy racjonalizacji. Należy sobie zdać z tego sprawę, że każdy wynalazek, nawet ten „nieważny" ułatwia życie obywatelom i przyczynia się do dynamiki gospodarki.

Do rozwoju wynalazczości nie przyczynia się również werbalny charakter sformułowań Ustawy o realizacji i rozpowszechnianiu projektów wynalazczych. Od ogłoszenia ustawy upłynęło prawie dwa lata i w dziedzinie tej nic literalnie nie zrobiono. Problem jest tak ważny dla naszego życia gospodarczego, że powinien wywołać obszerną dyskusję zmierzającą do wskazania praktycznych dróg jego rozwiązania.

A MOŻE EKSPORT?...

Nasuwa się koncepcja, że gdy tak mało wynalazków przechodzi do produkcji i tak mało ich zgłaszają wynalazcy do opatentowania, to dla zdynamizowania ruchu wynalazczego byłoby może wskazane uruchomienie eksportu twórczej myśli wynalazczej. Zjawisko eksportu twórczości obserwujemy nie tylko wśród śpiewaków, tancerzy, dyrygentów; eksportujemy również projekty architektoniczne, pomysły konstruktorów, zaprojektowane obiekty fabryczne itp. Może byłoby pożyteczne podobną akcją objąć i wynalazczość. Nowe prawo wynalazcze w art. 75 i 108 zajmuje się tym problemem. Patenty to majątek narodowy. Trzeba tylko chcieć i umieć je wykorzystać.

Jak dotąd zaś, eksport polskiej myśli wynalazczej w postaci sprzedaży praw licencyjnych na projekty wynalazcze opatentowane w kraju i zgłaszanie projektów do opatentowania za granicą — jest dziedziną mocno zaniedbaną. Wprawdzie jednostki państwowe są obowiązane do badań celowości uzyskania za granicą ochrony patentowej pracowniczych projektów wynalazczych, przyjętych do zastosowania, ale nikt nie jest obowiązany do takich badań odnośnie do projektów niepracowniczych, a sam twórca indywidualny, zrażony ogromnymi trudnościami w stosowaniu projektów w kraju, przeważnie nie myśli nawet o możliwościach ulokowania projektów za granicą. Stoją tu zresztą na przeszkodzie zarówno przepisy jak i stan materialny przeważającej większości wynalazców. Poza tym należy zwrócić uwagę, że wynalazca zgłasza projekty do opatentowania w kraju, mimo kosztów, jakie musi ponieść, ponieważ wierzy w swój pomysł i liczy, bo musi liczyć, na przyszłe korzyści. Jednym słowem — ryzykuje. Państwo, chcąc mieć korzyści dewizowe, powinno również ryzykować opatentowanie pracowniczych i niepracowniczych projektów wynalazczych za granicą, a chociażby ułatwić zgłaszanie niepracowniczych projektów. Ułatwienia i uproszczenia procedury w załatwianiu tych spraw w kraju są tym bardziej konieczne, że okres 12 miesięcy, w ciągu którego należy zgłaszać patenty za granicę, jest przecież okresem bardzo krótkim.

*

Prawo wynalazcze w art. 19 i 80 zezwala twórcom wynalazków korzystać z nich w sposób zarobkowy lub zawodowy. Wynalazcy, którzy cały swój czas i wysiłek poświęcą tej działalności, nie powinni być jednak traktowani jako „inicjatywa prywatna". Zapewnienie im odpowiedniej pozycji wymagać będzie wydania przepisów prawnych, regulujących ten problem.

Twórcy z dziedziny literatury i sztuki mają instytucję, która opiekuje się ich zawodowymi sprawami, a mianowicie Stowarzyszenie Autorów „ZAIKS". Wynalazcy, jako twórcy z dziedziny nauki i techniki, powinni również posiadać podobną placówkę. Starania wynalazców o powołanie do życia „Związku Autorów Projektów Wynalazczych" zostały jednak w ubiegłym roku decyzją władz załatwione odmownie. Mogą się w kraju zrzeszać wędkarze, akordeoniści, filateliści, ale nie wynalazcy, których działalność — jak głosi art. 5 prawa wynalazczego — „korzysta ze szczególnego poparcia państwa". Nie pomógł tu nawet przykład Związku Radzieckiego, w którym wynalazcy zrzeszeni są we Wszechzwiązkowym Stowarzyszeniu Wynalazców i Racjonalizatorów. Ciekawe, po co i komu potrzebna taka linia polityki w stosunku do wynalazców.

Czynników hamujących rozwój wynalazczości w kraju jest o wiele więcej, niż poruszono wyżej. Temat ten dysponuje materiałami wystarczającymi do opracowania monografii. Trudno się więc dziwić, że wynalazczość, pomimo przychylnego ustawodawstwa, znalazła się w impasie ze szkodą dla gospodarki.

Pożyteczne spotkanie

W dniu 17 bm. odbyło się w Krakowie spotkanie dyskusyjne ekonomistów z terenu województwa, zorganizowane przez Zarząd Oddziału PTE w Krakowie i Komisję Nauk Ekonomicznych Oddziału PAN-u w Krakowie.

W spotkaniu tym wziął udział i zagaił dyskusję wicepremier EUGENIUSZ SZYR. Spotkanie jak i dyskusja (w której wziął udział I Sekretarz KW w Krakowie LUCJAN MOTYKA) poświęcona była problemom rozwoju gospodarki, a w szczególności gospodarki województwa krakowskiego w związku z tezami na IV Zjazd PZPR. Na spotkanie licznie przybyli ekonomiści z zakładów pracy. Szkoda jednak, że ze względów organizacyjnych nie wypowiedzieli się oni w ich interesujących zagadnieniach.

W zagajeniu dyskusji wicepremier E. Szyr omówił cały wachlarz zagadnień ogólno-ekonomicznych i ekonomiczno-technicznych. Między innymi uwypuklił on potrzebę zmian obecnej struktury gospodarki przemysłowej, podniesienia na wyższy poziom analiz i opracowań ekonomiczno-technicznych tak w skali makroekonomicznej jak i mikroekonomicznej, a w szczególności problem substytucji w rozwiązaniach gospodarczych.

Na tym tle zarysował on zadania dla nauk ekonomicznych, ekonomistów i techników, potrzebę współpracy między nimi oraz wykazał konieczność kompleksowych opracowań opartych na rachunku ekonomicznym i uwzględniających tak nasze możliwości jak i zmiany w technice światowej. Wicepremier stwierdził, że nauki i praktyka ekonomiczna nie nadążają za potrzebami rozwoju naszej gospodarki. Obecnie przy przechodzeniu do bardziej skomplikowanych zadań uszlachetnienia naszej produkcji należy szukać dróg, które nie są jeszcze utarte. Przed podjęciem decyzji konieczne jest wcześniejsze sprawdzenie proponowanych rozwiązań. W związku z tym w naszym życiu gospodarczym winien znaleźć miejsce i zdobyć stałe prawo eksperyment ekonomiczny, tak w zagadnieniach ekonomiczno-technicznych, jak i w polityce płac, cen, skupu itp.

Omawiając problemy rozwoju województwa krakowskiego wicepremier E. Szyr zatrzymał się między innymi nad koniecznością osiągnięcia wyższego stopnia uszlachetnienia produkcji kombinatu metalurgicznego w Nowej Hucie i Zakładów Chemicznych w Oświęcimiu.

Po zagajeniu wicepremiera E. Szyra w kilkugodzinnej dyskusji zabrali głos ekonomiści, przedstawiciele nauki i działacze gospodarczy woj. krakowskiego. W wystąpieniach swych nawiązywali oni tak do tez przedzjazdowych jak i do problemów poruszonych przez wicepremiera. Przewodniczący Komisji Ekonomicznej PAN w Krakowie prof. dr JAN CZERKOWSKI, który przewodniczył spotkaniu, zatrzymał się szerzej nad rolą nauki w działalności gospodarczej i wskazał na potrzebę kompleksowości badań i zmiany kierunków szkolenia pracowników ekonomicznych.

Prezes Oddziału PTE w Krakowie doc. dr JÓZEF GAJDA zabierając głos w dyskusji zatrzymał się nad pozycją i rolą służb ekonomicznych w przedsiębiorstwie. Podkreślając, że podniesienie rangi ekonomistów w życiu gospodarczym zależy w dużym stopniu od ich pracy, domagał się jednocześnie szybszego wydania i wprowadzenia w życie zapowiedzianych aktów prawnych, regulujących zadania i miejsce służb ekonomicznych w przedsiębiorstwie i organach zarządzania gospodarczego. Wystąpienie jego spotkało się ze szczególnie gorącymi oklaskami, wskazującymi na aktualność poruszonego przez niego zagadnienia.

Szczególnie ciekawe problemy z pogranicza zagadnień przyroda — technika — ekonomika poruszył prof. dr ANDRZEJ BOLEWSKI. W swych pracach związanych z wydobyciem kopalin, natrafia on na trudne problemy określenia opłacalności wydobycia i eksploatacji surowców towarzyszących, i w związku z tym nakierowania produkcji na możliwie pełne wykorzystanie naszych rodzimych bogactw naturalnych. Przez pośpiech i jednostronne podejście do rozwiązań technicznych wybieramy często tylko najbardziej opłacalne pokłady lub tylko jedne surowce, tracąc czasami inne współtowarzyszące.

W wystąpieniu swym apelował on o częstsze spotkania przyrodników, ekonomistów i techników, które mogłyby się przyczynić do opracowania rozwiązań optymalnie wykorzystujących nasze zasoby surowcowe.

Prof. dr JÓZEF KUBICA poruszył sprawę nowych potrzeb i zadań występujących w dziedzinie rolnictwa regionu krakowskiego. Wykazał on, że obecnie produkowane dla potrzeb rolnictwa środki produkcji nie uwzględniają specyfiki wielkości gospodarstw. Brak potrzebnych, dostosowanych do istotnych potrzeb danej grupy gospodarstw narzędzi w znacznym stopniu osłabia efektywność produkcyjną rolników. W niektórych powiatach, jak np. Miechów, Proszowice, aktualny stan dróg wewnętrznych stanowi główny hamulec w rozwoju zaopatrzenia okręgu krakowskiego.

Zagadnienia efektywności produkcji i opłacalności handlu zagranicznego zostały poruszone przez dyr. mgr. S. OCZKOWSKIEGO. Prof. dr WITOLD KRZYŻANOWSKI, zatrzymując się w dyskusji nad potrzebą rozwoju usług w woj. krakowskim, podkreślił specjalną rolę usług turystycznych, które mogą, jego zdaniem, zatrudnić sporą ilość ludzi. W niektórych powiatach usługi te mogą stać się głównym i to dość znacznym źródłem dochodów ludności. Uważa on również, że na terenie województwa krakowskiego w związku z koniecznością podniesienia już istniejących usług turystycznych na wyższy poziom, należałoby uruchomić odpowiednie szkoły.

Wystąpienie I Sekretarza KW PZPR posła L. Motyki zawierało szereg postulatów pod adresem ekonomistów pracujących na terenie woj. krakowskiego. Województwo to w ubiegłym dziesięcioleciu wchłonęło podstawową część inwestycji ogólnokrajowych, urastając do drugiego pod względem znaczenia okręgu przemysłowego. Tak znaczne inwestycje stwarzając dziesiątki tysięcy miejsc pracy rozwiązały „nierozwiązalny" w poprzednim stuleciu problem nędzy i bezrobocia, typowy dla przeludnionej wsi, będący przed wojną przyczyną masowej emigracji. Obecnie przed województwem krakowskim staje zadanie wyciągnięcia większych niż dotąd korzyści z już dokonanych inwestycji. Jest faktem, że przy szybkiej i prowadzonej na szerokim froncie industrializacji również w woj. krakowskim nie uniknięto dublowania wielu prac, w budownictwie do niedawna wykonawców mało obchodziły rzeczywiste, społeczne koszty produkcji. Można by było również zakwestionować sposób ustalania przez wiele zakładów pracy kosztów produkcji. Niektóre z nich, rozwiązując pojawiające się trudności, stosują — wbrew interesowi społecznemu — szkodliwą metodę ukrytych podwyżek cen, zapewniającą im wykonanie zadań finansowych, lecz przynoszącą określone szkody innym. We wszystkich tych i innych palących zagadnieniach ekonomiści mogą przyczynić się do znalezienia słusznych rozwiązań, które przyniosą optymalne pod względem społecznym i gospodarczym rezultaty. Zapewnił on, że wojewódzkie instancje partyjne z dużą uwagą wysłuchają wszystkich analiz i propozycji. Wyraził on również życzenie, aby tego rodzaju spotkania częściej się odbywały.

M.D.

Z NPG na rok 1964

HANDEL WEWNĘTRZNY

Według danych GUS sprzedaż detaliczna towarów przez jednostki gospodarki uspołecznionej *) w 1963 r. i w zestawieniu z 1962 r. ukształtowała się w cenach bieżących na następującym poziomie:

	1962 r.	1963 r.
	w mln zł	
Ogółem	267.292	284.201
Handel detaliczny	241.688	255.188
Zakłady gastronomiczne oraz stołówki i bufety pracownicze	16.873	18.880
Jednostki zbytu, hurtu i skupu	2.578	2.794
Zakłady produkcyjne	6.153	7.339

Czy i w jakim stopniu uległa zmianie w roku ubiegłym struktura sprzedaży towarów w uspołecznionym handlu detalicznym? Odpowiedź znajdziemy w następującym zestawieniu:

Struktura sprzedaży w uspołecznionym handlu detalicznym

w mln zł - ceny bieżące

Wyszczególnienie	1962 r. w liczbach bezwzględnych	1962 r. w %	1963 r. w liczbach bezwzględnych	1963 r. w %
Ogółem	241.688	100,0	255.188	100,0
z tego				
handel miejski	176.159	72,9	185.378	72,6
handel wiejski /CRS "Samopomoc Chłopska"/	65.529	27,1	69.810	27,4
Ze sprzedaży ogółem przypada na towary:				
żywnościowe	101.196	41,9	105.385	41,3
nieżywnościowe	140.492	58,1	149.803	58,7
w tym:				
niekonsumpcyjne x/	29.692	12,3	33.690	13,2
Handel miejski	176.159	100,0	185.378	100,0
w tym towary:				
żywnościowe	72.506	41,2	75.965	41,0
nieżywnościowe	103.653	58,8	109.413	59,0
Handel wiejski /CRS "Samopomoc Chłopska"/	65.529	100,0	69.810	100,0
w tym towary:				
żywnościowe	28.690	43,8	29.420	42,1
nieżywnościowe	36.839	56,2	40.390	57,9
w tym				
- niekonsumpcyjne x/	15.146	23,1	16.838	24,1

x/ Materiały budowlane, maszyny i narzędzia rolnicze, nawozy sztuczne, pasze, produkty naftowe i inne.

W 1963 r. sprzedaż towarów w uspołecznionym handlu detalicznym przeciętnie na 1 mieszkańca ukształtowała się w cenach bieżących na poziomie 8.315 zł wobec 7.970 zł w roku 1962.

Poziom ogólnego wskaźnika cen detalicznych towarów i usług nabywanych przez ludność był w 1963 r. w porównaniu z 1962 r. wyższy o 1,7 proc. Na wzrost wskaźnika wpłynęła przede wszystkim podwyżka cen detalicznych opału i energii elektrycznej dokonana w kwietniu 1963 r. oraz podwyżka cen mleka, przetworów z mleka (z wyjątkiem masła), napojów alkoholowych, octu, denaturatu, zapałek i niektórych maszyn i urządzeń rolniczych — z września 1963 r. Znacznie niższe w porównaniu z 1962 r. były ceny warzyw i ziemniaków pochodzących ze zbiorów 1963 r.

Zapasy towarów rynkowych w aparacie handlu uspołecznionego według stanu w dniu 31 grudnia 1963 r. wzrosły w stosunku do stanu w końcu 1962 r. o 1,9 mld zł.

NPG na rok 1964 zakłada dalszą poprawę zaopatrzenia ludności mimo zarysowującego się niepełnego pokrycia zapotrzebowania rynku na niektóre artykuły. Zakłada się w szczególności:

— zwiększenie zaopatrzenia w produkty zbożowe z uwzględnieniem zmiany struktury pieczywa;

— zwiększenie dostaw na rynek tłuszczów, zwłaszcza roślinnych;

— poprawę zaopatrzenia rynku w ryby i przetwory mleczarskie;

— wydatne zwiększenie dostaw mebli, telewizorów i lodówek;

— zwiększenie dostaw artykułów dla wsi — takich jak materiały budowlane, nawozy sztuczne, środki ochrony roślin, pasze treściwe, maszyny i narzędzia rolnicze, zboża siewne i nasiona.

Równocześnie — jak już wspomniano — w 1964 r. należy się liczyć z niepełnym zaspokojeniem potrzeb rynku w takich artykułach, jak mięso i przetwory mięsne, tkaniny bawełniane, obuwie gumowe, papier, wyroby ceramiczne i szklane.

Trzeba również podkreślić, że tegoroczne zadania planowe mają być realizowane przy jednoczesnym ograniczeniu w zakresie zatrudnienia, płac i inwestycji w handlu — co będzie wymagało wprowadzenia niezbędnych zmian organizacyjnych.

Podstawowe założenia planu na rok 1964 przewidują, że ważniejsze jego wskaźniki będą kształtowały się na następującym poziomie:

Sprzedaż detaliczna ogółem w cenach 1 października 1963 r. powinna wynieść 301,3 mld zł wobec 284,2 mld zł (ceny bieżące) w 1963 r. oraz wobec 294,1 mld zł przewidzianych na rok 1964 w planie 5-letnim (ceny lipca 1960 r.).

Sprzedaż rynkowa wiążąca siłę nabywczą ludności na zakup towarów powinna w 1964 r. wynieść 256,8 mld zł, a sprzedaż detaliczna pozarynkowa (tzn. jednostkom gospodarki uspołecznionej łącznie ze sprzedażą maszyn rolniczych i materiałów budowlanych dla kółek rolniczych) — 44,5 mld zł. Zaznacza się przy tym, że dotychczas wydane zarządzenia w sprawie ograniczenia sprzedaży pozarynkowej nadal zachowują swą moc obowiązującą.

Z ogólnej wartości sprzedaży detalicznej (w wysokości 301,3 mld zł) przypada:

Sprzedaż w detalu w wysokości 266,7 mld zł wobec 255,2 mld zł osiągniętych w 1963 r. oraz wobec 263,2 mld zł przewidzianych na rok 1964 w planie 5-letnim.

Sprzedaż w zakładach gastronomicznych oraz stołówkach i bufetach pracowniczych w wysokości 20,8 mld zł wobec 18,9 mld zł osiągniętych w 1963 r. oraz wobec 19,1 mld zł przewidzianych na rok 1964 w planie 5-letnim.

Sprzedaż bezpośrednio konsumentom indywidualnym z hurtu, zbytu, skupu i zakładów produkcyjnych w wysokości 13,8 mld zł wobec 10,1 mld zł osiągniętych w 1963 r. oraz wobec 11,7 mld zł przewidzianych na rok 1964 w planie 5-letnim.

W planie na rok 1964 założono, że ubytki i straty towarowe w handlu detalicznym wyniosą 850 mln zł, tj. 0,28% wartości sprzedaży detalicznej. Na rok bieżący założono nieco niższe niż w roku ubiegłym wykorzystanie funduszu na przeceny, na które przeznacza się 1,6 mld zł łącznie w detalu i hurcie. Przecena towarów pozwoli na wprowadzenie do obrotu towarów trudnozbywalnych zalegających magazyny.

Stan zapasów w hurcie i detalu na koniec 1964 r. powinien wzrosnąć o ok. 2,5 mld zł.

Wartość towarów przeznaczonych na zaopatrzenie obrotów detalicznych w 1964 r. wyniesie 306,7 mld zł w cenach detalicznych z 1 października 1963 r. Struktura towarów przeznaczonych na potrzeby rynku będzie się kształtowała jak następuje (w odsetkach):

Wartość towarów ogółem	100,0
z tego:	
artykuły konsumpcyjne	87,13
z tego:	
artykuły żywnościowe	43,27
artykuły nieżywnościowe	43,86
artykuły niekonsumpcyjne	12,87

Podstawowym zagadnieniem na rok 1964 w zakresie zaopatrzenia rynku wewnętrznego w towary, jest wzmożenie wysiłków **zarówno przemysłu jak i handlu** w dostosowywaniu dostaw asortymentowych do aktualnego popytu i w kierunku poprawy jakości wyrobów.

Na zakończenie — dla celów orientacyjnych — przypomnimy ważniejsze zadania planowe na rok 1965 przewidziane dla handlu wewnętrznego w planie 5-letnim.

Na zaopatrzenie sprzedaży detalicznej przewiduje się dostawy towarów, których wartość w 1965 r. (w cenach detalicznych z lipca 1960 r.) powinna osiągnąć 328,1 mld zł, co stanowiłoby wzrost o 41,0 proc. w porównaniu z 1960 r.

Wartość sprzedaży detalicznej ogółem powinna osiągnąć w 1965 r. (według cen detalicznych z lipca 1960 r.) — 319,3 mld zł, co oznaczałoby jej zwiększenie o 39,2 proc. w porównaniu z 1960 r. Z wartości ogólnej sprzedaży detalicznej przypada na sprzedaż:

w detalu — 285,9 mld zł (wzrost o 38,8 proc. w porównaniu z 1960 r.);

w zakładach gastronomicznych — 21,2 mld zł (wzrost o 50,9 proc. w porównaniu z 1960 r.);

bezpośrednio dla konsumentów indywidualnych z hurtu, zbytu, zakładów produkcyjnych i punktów usługowych — 12,2 mld zł (wzrost o 31,4 proc. w porównaniu z 1960 r.).

H. S.

*) Biuletyn Statystyczny nr 2/1964 r. str. 25.

Ręka rękę myje...

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

KIEDY fabryka nie wykonuje przewidzianych planem zadań — z reguły zwala się winę na kooperantów, którzy mimo umów nie dostarczyli różnych materiałów czy części. Kiedy w handlu brak zapowiadanego towaru — również winni dostawcy. Kiedy opóźnia się realizacja jakiejś inwestycji — to samo: nie dotrzymali terminów projektanci, wykonawcy, dostawcy. Mimo umów.

Jak to się dzieje, że tak często winien jest „kolega"? Czyżby nie było na to rady?

Przecież umowy na całym świecie są porozumieniami dwustronnymi, przewidującymi poważne sankcje wobec dostawcy niedotrzymującego warunków i jakiekolwiek „nawalanie" zdecydowanie mu się nie opłaca. Jeśli kary umowne pokrywają straty wynikające np. z opóźnienia dostaw — odbiorcy nie mają większych powodów do narzekań, dostawcy zaś mają poważne powody ku temu, by maksymalnie troszczyć się o dotrzymanie warunków umowy.

Dlaczego więc w naszym kraju odbiorcy nieustannie narzekają, a dostawcy wciąż nie dopisują? Przecież i u nas kontrahenci zawierają między sobą umowy, w których powinno przewidywać się stosowanie odpowiednich kar. Dlaczego zatem system owych kar nie jest skuteczny? Przyjrzyjmy się temu trochę bliżej.

Pomogą nam w tym materiały z kilkudziesięciu kontroli NIK, dotyczących zresztą innej problematyki (inwestycje, zaopatrzenie przemysłu, zaopatrzenie rynku itd.), przy których to kontrolach stwierdzono poważne braki co do stosowania kar umownych między naszymi przedsiębiorstwami. Skorzystamy tu również z materiałów Głównej Komisji Arbitrażowej oraz z różnych danych niektórych resortów.

A oto fakty.

„DOBRE STOSUNKI"

Okazuje się, że wiele naszych przedsiębiorstw, choć zawiera umowy przewidujące stosowanie kar — w przypadku niedotrzymania warunków ze strony kontrahenta wcale nie domaga się zapłaty odszkodowania. Zupełnie jakby klauzula dotycząca kar umownych nie istniała, a odbiorcy nic nie mieli przeciwko nie wywiązywaniu się dostawców ze zobowiązań.

I tak na 18 kontroli przeprowadzonych przez NIK w hurtowych i detalicznych przedsiębiorstwach handlowych — poważniejsze zaniedbania pod tym względem stwierdzono w 11 przedsiębiorstwach. Np. gdańska hurtownia „Argedu", która w ciągu roku 1962 nie otrzymała w terminie 23% umówionych dostaw, a dalszych 15% w ogóle nie dostała — w żadnym przypadku nie naliczyła dostawcom kar umownych. Podobnie wrocławski „Arged" w ogóle nie naliczał kar umownych za dostawy niezgodne z umowami co do asortymentu (przemysł zaś — zgodnie z aktualnym systemem bodźców, preferującym materiałochłonność — ogranicza dostawy np. małych naczyń emaliowanych na rzecz dużych). Również stołeczny „Arged", choć dostawcy często nie dotrzymują mu warunków umowy (w 11 przypadkach na 39 skontrolowanych umów), nie domagał się wypłaty przewidzianych kar, zresztą nawet nie ewidencjonował umów i ich realizacji.

Jakże się tu dziwić, że potem w sklepach brak tylu zapowiadanych (w oparciu o umowy) towarów. Ale zwalanie winy wyłącznie na braki produkcji i niesłownych dostawców chyba nie jest uzasadnione, skoro handel tak bardzo nie pilnuje swoich praw. Zresztą nawet formalne obciążenie karami dostawców nie zmienia sytuacji, gdy potem, w imię utrzymania „dobrych stosunków handlowych", kar tych się nie egzekwuje.

Miało to miejsce np. w gliwickiej i koszalińskiej hurtowni spożywczej, które w roku 1963 otrzymywały dostawy niepełne, z opóźnieniami oraz w innych niż zamówione asortymentach i choć niektórym dostawcom naliczyły kary umowne — w ogóle nie zatroszczyły się o ich ściągnięcie. Ładne „dobre stosunki", które w ostatecznym rachunku tak bardzo odbijają się na zaopatrzeniu naszych sklepów!

Podobnie np. huta Ferrum w latach 1961 i 1962 nie wykonywała swych planowych zadań, głównie na skutek opóźnienia dostaw, a mimo to ani razu nie naliczyła kooperantom kar umownych. To samo miało miejsce również np. w Sanockiej Fabryce Autobusów.

W INWESTYCJACH — NIE LEPIEJ

Znamienna jest analogiczna a nawet gorsza sytuacja w działalności inwestycyjnej, gdzie — jak wiadomo — jedną z głównych bolączek stanowi chroniczne opóźnianie dokumentacji. Na 58 kontroli dotyczących tej działalności — w 40 przypadkach stwierdzono zaniedbania dochodzenia kar umownych, przede wszystkim właśnie wobec biur projektowych, opóźniających dostarczenie dokumentacji nieraz nawet o wiele miesięcy.

Dotyczyło to takich inwestorów, jak tarnowski DBOR, radomska służba zdrowia, łódzkie szkolnictwo, stołeczne przedsiębiorstwo robót drogowych, lubelski przemysł terenowy, nowosądeckie budownictwo terenowe itp. W niektórych przypadkach, gdy w końcu naliczono kary — potem albo dopuszczono do prekluzji roszczeń, albo je bezpodstawnie anulowano. Też „żeby się nie narażać".

Wiadomo, że istotną bolączką działalności inwestycyjnej jest również opóźnianie wykonawstwa. Ale i tu inwestorzy często nie dochodzą swych praw. Stwierdzono to m. in. przy kontroli budownictwa dla potrzeb PGR.

Tak np. kombinat PGR w Rusocinie (pow. Łęgnowo) nie naliczył kar umownych i nie dochodził efektywnie poniesionych szkód wobec przedsiębiorstw opóźniających o wiele miesięcy budowę szeregu obiektów, choć na skutek tych opóźnień straty w hodowli bydła (zbyt długie przetrzymywanie na łąkach, ronienie krów itp.) wyniosły ponad pół miliona złotych. Analogiczna sytuacja miała miejsce na terenie inspektoratu PGR w Szymankowie.

Oczywiście w takich przypadkach efektywnie cierpi na tym nie tylko finansowy interes rolnictwa, ale również zaopatrzenie rynku np. w mięso. Ale — jak widać — obawa przed narażaniem się kontrahentom jest silniejsza.

NIEWIĄZĄCE UMOWY

Skoro w imię „dobrych stosunków" zaniedbuje się dochodzenia swych praw wobec kontrahentów — to po co w ogóle umowy, po co porozumiewać się co do terminów wykonania dostaw czy robót, asortymentów itd.? Brzmi to ironicznie, ale okazuje się, że szereg przedsiębiorstw rzeczywiście z góry zakłada fikcyjny charakter umów i zawiera je bez ustalenia wiążących terminów czy nawet bez bliższego określenia przedmiotu umowy.

Np. na 18 umów zawartych przez wspomniane już MPRD w W-wie — w 12 nie określono terminu rozpoczęcia lub zakończenia robót, bądź też obu tych terminów. A np. wieloletnia umowa Warszawskiego „Zelbetu" dotycząca budowy wytwórni płyt paździerzowych o wartości 42 mln zł — objęła wykonanie tylko części robót, o wartości 15 mln zł, zaś w ogóle nie określiła terminów dostarczenia dokumentacji. Podobnie Krakowskie Zjednoczenie Budowy Elektrowni w swych umowach z wykonawcami nie określiło np. terminów przekazywania placów budowy ani usuwania znajdujących się na nich prowizorycznych obiektów.

Natomiast, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa handlowe — w kontrolowanych jednostkach część umów nie określiła terminów dostaw, asortymentu zamawianych towarów, ich cen itd. Fakty takie stwierdzono m. in. w gdyńskim i białostockim MHD Artykułami Przemysłu Spożywczego, gdańskim i chorzowskim „Argedzie" i in.

Poza tym często tam, gdzie początkowo ustala się określone warunki umowy — potem, w trakcie realizacji, wielokrotnie są one zmieniane. Np. umowa zawarta przez wrocławski DBOR na budowę osiedla „Gajowice" po trzech latach miała już 12 aneksów zmieniających zakres i terminy robót, zaś umowa na budowę osiedla PKWN miała ich 10. Rzecz jasna umowy, które można tak często zmieniać, w praktyce nie posiadają wiążącego charakteru, a już o dochodzeniu jakichś kar umownych w ogóle nie może tu być mowy.

SKUTKI

Nic dziwnego, że w tej sytuacji przewidziane naszym prawodawstwem stosowanie kar umownych dla wielu przedsiębiorstw praktycznie rzecz biorąc nie ma żadnego znaczenia. Świadczą o tym również dane Komitetu Budownictwa, Urbanistyki i Architektury.

Oto np. w przedsiębiorstwach resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych, skupiającego poważną część naszego wykonawstwa inwestycyjnego, zapłacone kary nie przekraczają 0,1—0,2% wartości produkcji. Jeszcze niższy odsetek stanowią one wobec wartości produkcji budowlano-montażowej niektórych innych resortów zajmujących się wykonawstwem inwestycyjnym (przemysł ciężki, górnictwo i energetyka, komunikacja).

Jak bardzo nieważące są to sumy dowodzi też fakt, że np. same tylko odsetki płacone przez przedsiębiorstwo tych resortów z tytułu np. przeterminowania zapłaty faktur osiągają wysokość 3—4 razy wyższą (0,5—0,6% wartości produkcji budowlano-montażowej). Również w przemyśle lekkim zapłacone kary umowne w ostatnich latach wahały się od 0,2 do 0,3% wartości sprzedanej produkcji, natomiast kary wpłacone od kooperantów sięgały zaledwie ok. 0,1% tej wartości.

Skutki tego stanu rzeczy są oczywiste. Brak sankcji musi rozluźniać dyscyplinę między kontrahentami, a tym samym musi też wpływać na osłabienie dyscypliny wykonywania planowych zadań. Mamy tu więc do czynienia z jednym z powodów, dla którego tak często asortymentowe plany produkcji czy plany rzeczowego zakresu inwestycji nie są w pełni wykonywane.

Poza tym niestosowanie kar umownych wyraźnie zniekształca rozrachunek gospodarczy, gdyż brak wtedy ekwiwalentu strat powstałych u jednego kontrahenta na skutek niewykonania zobowiązań ze strony drugiego kontrahenta i mamy tu nieuzasadnione pogorszenie wyników pracy przedsiębiorstwa. Równocześnie dla drugiej strony brak ekonomicznego antybodźca do naruszania warunków umownych i bardzo często osiągają poważne zyski takie przedsiębiorstwa, w których przy prawidłowym naliczaniu im kar wyniki ekonomiczne przedstawiałyby się zupełnie odmiennie.

A PRZYCZYNY?

Skoro stosowanie kar umownych jest u nas tak bardzo zaniedbane i przynosi to tak poważne skutki gospodarcze — warto przynajmniej po krótce zastanowić się jeszcze nad przyczynami takiego stanu rzeczy. Są to jednak sprawy dość trudne i niełatwo tu o radykalne rozwiązania.

Bo skąd bierze się owa niechęć do „narażania się" kontrahentom? Przyczyną jest tu nierówna pozycja kontrahentów wynikająca z faktu, że produkcja różnego typu materiałów czy usług nie nadąża za szybkim wzrostem zgłaszanych potrzeb. W tej sytuacji strona wytwarzająca dane dobra czy usługi znajduje się w pozycji uprzywilejowanej: mając i tak zapewniony zbyt może nie liczyć się specjalnie z życzeniami kontrahentów, a zwłaszcza tych mniej dogodnych, np. zbyt serio traktujących warunki umowy.

Stąd niechęć do „narażania się" nie tylko ze strony handlu, który wciąż jeszcze pozostaje słabszym partnerem wobec przemysłu. To samo dzieje się w stosunkach między kooperantami przemysłowymi, często jeszcze bardziej odczuwającymi trudności pełnego i terminowego pokrycia swego zapotrzebowania na surowce i półfabrykaty. To samo dzieje się również w stosunkach inwestora z wykonawcami, gdzie zależność od tych drugich jest naturalną konsekwencją deficytu usług budowlano-montażowych.

W warunkach takiego napięcia, związanego po części z szybkim tempem rozwoju gospodarki, umowy między kontrahentami w ogóle nie mają praktycznego znaczenia tam, gdzie decyduje planowa reglamentacja deficytowych materiałów czy usług. Świadczy o tym szereg danych Głównej Komisji Arbitrażowej.

Np. w obrocie między hutami kooperacja odbywa się nawet bez formalnego zawierania umów, a jedynie na podstawie zleceń zjednoczenia. A kiedy np. Zjednoczenie Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych po uzgodnieniu z Textilimportem dostaw surowca poleca podległym przedsiębiorstwom zawarcie z tą firmą umów o dostawy, a jednocześnie zawiadamia, że dostawy te będą realizowane każdorazowo na polecenie zjednoczenia — umowy stają się czystą fikcją.

Analogicznie rzecz ma się w działalności inwestycyjnej.

Również brak stabilności planów produkcyjnych poważnie podważa możliwości opierania stosunków między kontrahentami na wzajemnych umowach. Skoro bowiem roczne zadania przekazywane przedsiębiorstwom ulegają zmianom w zadaniach kwartalnych czy miesięcznych — umowy zawarte na podstawie planów rocznych muszą się załamać i traktowane są raczej jako przeszkoda w przestawianiu się przedsiębiorstw na nowe zadania.

Do tego wszystkiego trzeba jeszcze dodać nader nikłe bodźcowe oddziaływanie kar umownych. Odpisywanie ich z zysków przedsiębiorstw nie ma większego wpływu na sytuację materialną pracowników, bo — jak wiadomo — praktycznie nie ma u nas dostatecznego powiązania bodźców z zyskiem (fundusz zakładowy jest bardziej „trzynastą pensją", aniżeli bodźcem do polepszenia syntetycznych efektów). Zresztą chodzi o to, aby naliczone i ściągnięte kary nie były odczuwalne jednakowo przez całą załogę, ale by dotyczyły głównie osób bezpośrednio winnych, a u nas przecież nie stosuje się odpowiedzialności materialnej za dopuszczenie do powstania kar.

Nic dziwnego, że w tej sytuacji nie przywiązuje się większego znaczenia do stosowania kar umownych. I nie tylko przedsiębiorstwa, ale również ich władze zwierzchnie sprawę tę wyraźnie bagatelizują. Nieraz nawet nie troszczą się o formalną informację i ewidencję umów, ich realizację i rozliczenia oraz egzekwowanie kar.

*

Czy wszystko to znaczy, że sprawa jest beznadziejna i że nie ma u nas miejsca dla dyscypliny opartej na wzajemnych umowach? Bynajmniej. Doświadczenia niektórych innych krajów socjalistycznych uczą iż oparcie realizacji planowych zadań właśnie o umowne zobowiązania, przewidujące odczuwalne kary za wzajemne nierespektowanie warunków — może wydatnie przyczynić się do pogłębienia rozrachunku gospodarczego, wzmocnienia dyscypliny realizacji planowych zadań i w ogóle do podniesienia sprawności gospodarki.

Chodzi jednak o to, aby stworzyć owe warunki, umożliwiające pełne stosowanie i respektowanie umów. A więc o zmniejszenie napięcia między możliwościami a zapotrzebowaniem na materiały czy usługi, o stabilizację planów, o zwiększenie bodźcowej roli zysku.

Są to postulaty od dawna już wysuwane. Nie miejsce więc tu na bliższe ich omawianie. Warto tylko zasygnalizować, że ich realizacja może mieć decydujący wpływ również na to, aby skończyć z tolerowaniem wzajemnego „nawalania" kontrahentów, za które w ostatecznym rachunku płacimy przecież my wszyscy.

HOTEL „ORBIS - MONOPOL"

w KATOWICACH ul. Dworcowa 5/7

sprzeda

przedsiębiorstwu panstwowemu

NOWĄ PRASOWARKĘ PAROWĄ

produkcji CSRS, typ P — 3500,
o wymiarach: 4700 x 2380 x1760,
ciężar 4350 kg., rok produkcji 1963.
Wydajność prasowarki 120 kg/godz.,
zużycie pary 110 kg/godz.,
ciśnienie pary 8 atm.

BODŹCE

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

fabrycznych możliwości obniżki kosztów w okresie między rokiem wyjściowym do kalkulacji cen (którym był rok 1958), a rokiem wprowadzenia w życie nowych cenników (1961 r.).

Te, jak i inne jeszcze czynniki (np. tendencyjne zawyżanie kalkulacji wstępnych) zadecydowały o tym, że nowe ceny fabryczne już w pierwszym roku działania w poważnej części okazały się dalekie od teoretycznych założeń. Okazały się po prostu nieprzydatne do spełnienia opisanych na wstępie funkcji.

DLACZEGO POTRZEBNE DWA UKŁADY CEN

Niepowodzenia, jakich doznał system cen fabrycznych, zmuszają do postawienia pytania, czy celowym jest utrzymywanie go nadal. A jeśli tak — to co robić, aby spełniał istotne zadania, do których jest on powołany.

Przeciwnicy systemu cen fabrycznych twierdzą, że jest on nie potrzebny, ponieważ zadania, które powinien spełniać, może i powinien spełniać system cen zbytu. Twierdzą oni dalej, że jeśli obecne ceny zbytu nie stwarzają warunków dla prawidłowego funkcjonowania bodźców — to należy przeprowadzić odpowiednią reformę, ustalając je w właściwy sposób.

Nie negując potrzeby dokonania szeregu korekt obowiązujących cen zbytu, należy stwierdzić, że nawet najlepiej przeprowadzona reforma w warunkach utrzymującego się w większym czy mniejszym zakresie rynku producenta nie pozwoli na osiągnięcie postulowanego celu. W odniesieniu do towarów rynkowych reforma cen zbytu musi z reguły pociągać za sobą zmiany cen detalicznych, a możliwości w tym zakresie ograniczone są przez różne czynniki natury społeczno-ekonomicznej. W odniesieniu zaś do artykułów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, mimo pozornej łatwości dokonania reformy cen zbytu, inne, ważne czynniki ograniczają swobodę manewru.

Powiązanie bodźców ekonomicznych z pełną akumulacją finansową, a więc z działaniem cen zbytu, może stwarzać w określonych przypadkach sprzeczności między pożądaną strukturą popytu a bodźcami działającymi na strukturę podaży artykułów zaopatrzeniowych. Jeśli bowiem chcąc ograniczyć zużycie u odbiorców danego surowca lub materiału podwyższymy jego cenę — to stwarzamy równocześnie bodziec dla producenta dla powiększania produkcji, a to nie zawsze może być pożądane. W odwrotnym przypadku, gdy chcąc w pewnych przypadkach zwiększyć zużycie przez odbiorcę danego surowca lub materiału, obniżymy jego cenę zbytu — zmniejszymy zainteresowanie producenta rozwojem produkcji tego surowca czy materiału. Podobna, choć być może nie tak ostra sprzeczność między bodźcami występuje również na odcinku maszyn i urządzeń produkowanych na zaopatrzenie inwestycyjne.

Sprzeczność ta może być przezwyciężona przy pomocy systemu cen fabrycznych.

Zastosowanie systemu cen fabrycznych przy równoczesnym powiązaniu bodźców ekonomicznych z zyskiem, a nie z akumulacją finansową, oznacza wprowadzenie niejako dwóch układów cen: cen zbytu dla odbiorców i cen fabrycznych dla producentów. Cenami zbytu można oddziaływać na odbiorców zachęcając ich do zwiększania zużycia danego artykułu, lub też odwrotnie, do ograniczania zużycia. Cenami fabrycznymi natomiast — oddziaływać na producentów skłaniając ich do rozszerzania produkcji określonych artykułów.

Zastosowanie systemu cen fabrycznych nie eliminuje oczywiście potrzeby wykorzystywania cen zbytu dla celów rozliczeniowych w stosunkach między producentami a nabywcami. Kupno-sprzedaż musi się odbywać po cenach zbytu. Zmiana polega na tym, że bodźcowe oddziaływanie na producentów przenosi się z cen zbytu na ceny fabryczne.

Powstaje pytanie: jak szeroki powinien być zakres zastosowania cen fabrycznych? Czy na każdy artykuł produkowany przez nasz przemysł należy ustalać cenę fabryczną?

Zakres zastosowania cen fabrycznych powinny określać praktyczne potrzeby. Wszędzie tam, gdzie obowiązująca lub nowo wprowadzana cena zbytu wyznaczać będzie właściwy, nie nadmierny poziom zysku i będzie stwarzać właściwe zachęty zarówno dla producenta jak i dla odbiorcy — cena fabryczna może być ustalona na poziomie równym cenie zbytu. Odnosi się to przede wszystkim do poważnej części produkcji artykułów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, ale może mieć zastosowanie również dla niektórych artykułów czy grup artykułów konsumpcyjnych.

We wszystkich pozostałych przypadkach należałoby obok ceny zbytu stosować cenę fabryczną. Niezależnie od tego, czy dany artykuł zaliczany jest do grupy artykułów konsumpcyjnych czy też inwestycyjno-zaopatrzeniowych.

W przypadku gdy cena fabryczna ustalona będzie poniżej ceny zbytu — różnica powinna być odprowadzana do budżetu państwa w formie podatku obrotowego. W przypadku odwrotnym, gdy cena fabryczna przewyższać będzie cenę zbytu — różnica powinna być pokrywana z budżetu państwa w formie dotacji przedmiotowej.

Dla zmniejszenia ilości operacji rozliczeniowo-ewidencyjnych można w określonych przypadkach zastąpić dotację przedmiotową tzw. ujemnym podatkiem obrotowym. Jeśli np. przedsiębiorstwo produkuje zarówno artykuły, od których zobowiązane jest odprowadzać podatek obrotowy, jak i artykuły, na które powinno otrzymywać dotacje przedmiotowe — wówczas zamiast przelewać z budżetu państwa odpowiednie kwoty dotacji, można zezwolić przedsiębiorstwu na potrącanie należnych kwot z podatku obrotowego odprowadzanego do budżetu. W ten sposób cała procedura ulega poważnemu uproszczeniu, przy zachowaniu możliwości prowadzenia odpowiedniej kontroli zarówno przez jednostki nadrzędne jak i wydziały finansowe.

JAK USTALAĆ POZIOM CEN FABRYCZNYCH

Aby system cen fabrycznych mógł istotnie pełnić funkcje bodźcowe — przy ustalaniu poziomu cen fabrycznych powinny być przestrzegane określone zasady. O poziomie cen zbytu powinien w zasadzie decydować popyt. O poziomie cen fabrycznych powinny decydować koszty własne oraz określona stopa zysku.

Kosztem wyjściowym powinien być koszt własny produkcji danego artykułu w roku poprzedzającym rok, w którym przystępuje się do reformy cen fabrycznych.

Jeśli więc prace nad przygotowaniem nowych cenników byłyby rozpoczęte w roku 1964, wówczas za podstawę należałoby przyjąć koszt wynikowy roku 1963. Ponieważ jednak — ze względu na konieczność wykonania szeregu prac — nowe cenniki mogłyby w danym przypadku wejść w życie dopiero od 1 stycznia 1966 r., koszt wyjściowy powinien być skorygowany o przewidywaną obniżkę kosztów w latach 1964—1965. Nie uwzględnienie tej obniżki kosztów mogłoby bowiem w krótkim czasie, po wprowadzeniu nowych cen, wypaczyć założone proporcje w kształtowaniu się rentowności poszczególnych wyrobów.

Podstawą dla ustalenia cen fabrycznych na wyroby nowe, do-

A-3 wskazuje

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

trudności przyuczania powodujące utrzymanie zarobków i ich wzrost w miarę opanowywania nowej technologii.

Fakt, iż przyrost produkcji towarowej w r. 1963 o 23,7% został w 85,4% pokryty wzrostem wydajności pracy — mówi sam za siebie. Przy tym wzrost średnich płac w zakładzie odbywał się w prawidłowej proporcji w stosunku do wydajności.

POSTĘP TECHNICZNY — WCZORAJ I DZIŚ

Można zaobserwować wyraźną różnicę w realizacji postępu techniczno-organizacyjnego przed eksperymentem (rok 1962 i I połowa roku 1963) i w okresie eksperymentu. Włączenie do planu zakładowego (wg cen normatywnych) produkcji urządzeń kontrolno-pomiarowych i oprzyrządowania oraz nowe zasady rozliczania kosztów produkcji nowo uruchamianej postęp ten znacznie przyspieszyły. W pierwszym półroczu 1963 r. narzędziownia wykonała 98 sztuk przyrządów do nowych uruchomień, w II półroczu, w okresie eksperymentu — 197 sztuk. W całym roku ubiegłym pracownia urządzeń kontrolno-pomiarowych wykonała ich produkcję wartości (ceny normatywne) ponad 144 tys. zł, a w I kwartale br. — już za 49,3 tys. zł.

Produkcję zakładową i towarową w zakresie nowych uruchomień A-3 wykonały w roku ubiegłym z nadwyżką. Zmiany techniczno-organizacyjne przyniosły obniżkę pracochłonności na sumę 158 tys. roboczogodzin, co oznacza wzrost o 18% w porównaniu z rokiem 1962.

Wręcz bijące w oczy są osiągnięcia A-3 w gospodarce materiałowo-surowcowej. Dokonano tam 376 zmian norm zużycia materiałowego. Dzięki temu znacznie (ponad planowe zadania) zmniejszono zużycie stali. Zużycie metali kolorowych obniżono o blisko 3,5 tony, czyli przeszło 2,5-krotnie więcej niż planowano na rok 1963 i ok. 13% więcej niż osiągnięto w r. 1962. W grupie pozostałych materiałów zmiana norm zużycia przyniosła oszczędności w skali rocznej na sumę 397 tys. zł.

Zmienił się radykalnie stosunek załogi i kierownictwa do zagadnień produkcji, wydajności, postępu technicznego, obniżki kosztów. Wszelkie „nowinki" zapowiadające usprawnienie witane są przychylnie. Załoga przejawiała np. duże opory wobec taśmowego systemu montażu, co m. in. wyrażało się dłuższym okresem montażu na taśmie, niż przedtem bez taśmy. Obecnie taśma spełnia całkowicie swoje zadania, w dodatku wprowadzono przy aktywnym udziale załogi dalsze usprawnienia i instaluje się dalsze taśmy.

JAK DZIAŁA WSKAŹNIK POPRAWY. RENTOWNOŚCI

Zainteresowanie pomyślnymi wynikami ekonomicznymi ma swe źródło również w zasadzie udziału w zysku. Wielkość tego udziału zależy nie tylko od wielkości licznika (przyrost zysku pomniejszony o spłatę kredytów inwestycyjnych), ale także od mianownika (suma wartości środków trwałych i obrotowych). Wobec tego wysiłki przedsiębiorstwa kierują się zarówno na powiększenie licznika (wzrost produkcji i wydajności, obniżka kosztów produkcji — czyli przyrost masy zysku), jak i na zmniejszenie wartości mianownika. Jest to równoznaczne z dążeniem do maksymalnego wykorzystania posiadanych powierzchni, maszyn i urządzeń, do racjonalnego utrzymania stanu zapasów, do eliminacji „chomikarstwa", do oszczędzania narzędzi itp. Kilka charakterystycznych danych.

W porównaniu z rokiem 1962 wykorzystanie czasu pracy w roku ubiegłym poprawiło się: obrabiarek skrawających — o 13,8% (w tym automatów tokarskich — o 16,4%), pras mechanicznych — o 3,2%, pras do bakelitu — o 9,8%. Jednocześnie zakład czynił starania, uwieńczone częściowo skutkiem, upłynnienia zbędnych urządzeń. Zrozumiałe, że w opisywanych warunkach wzmogła się troska załogi o stan maszyn i urządzeń, o właściwą gospodarkę konserwacyjno-remontową itp.

A CENY FABRYCZNE

tychczas nie produkowane, powinien być kalkulowany (planowany) koszt własny. Jeśli będą to wyroby, w stosunku do których — z uwagi na założony wzrost produkcji czy też szybkie opanowywanie nowej technologii — przewiduje się szczególnie dużą dynamikę obniżki kosztów, to oprócz ceny fabrycznej początkowej należałoby ustalić terminy i rozmiary obniżki tej ceny, uwzględniającej przewidywaną obniżkę kosztów. W ten sposób stworzone zostałyby warunki dla uporządkowanego, planowego uwzględniania tych zmian w działalności przedsiębiorstw.

Jak już wspomniałem — o poziomie ceny fabrycznej decyduje — obok kosztu własnego — stopa zysku. Ale jak ustalać wysokość tej stopy? Istnieją tu dwa główne kierunki poglądów:

Jeden z nich opowiada się za ustalaniem stopy zysku dla wszystkich artykułów na jednakowym poziomie, wychodząc z założenia, że wówczas producent, nie będąc zainteresowany w preferowaniu produkcji któregokolwiek artykułu, będzie ściśle pod względem asortymentowym wykonywał planowe zadania i zawarte z odbiorcami umowy. Drugi kierunek natomiast opowiada się za różnicowaniem stopy zysku, uważając, że bodźce ekonomiczne działają silniej i skuteczniej od nakazów planu czy umów. Preferencyjne stawki zysku należałoby stosować w odniesieniu do artykułów, których podaż nie zaspokaja popytu, na artykuły nowoczesne, będące wyrazem postępu technicznego itp. Na artykuły przestarzałe natomiast, należałoby stosować obniżone stawki zysku.

Analiza wszystkich za i przeciw wykazuje, że więcej argumentów przemawia za drugim rozwiązaniem. Abstrahując od faktu, że konsekwentna realizacja zasady jednakowej stawki zysku wymagałaby ciągłej, corocznej korekty cen fabrycznych (aby zlikwidować skutki różnie na różnych wyrobach kształtującej się obniżki kosztów), co byłoby absolutnie nierealne — należy stwierdzić, że obok innych ujemnych cech, zasada ta wyraźnie preferuje produkcję artykułów materiałochłonnych. Bo przecież im większy jest udział materiałów w kosztach produkcji danego wyrobu, tym — przy równej stopie zysku — większa masa realizowanego zysku.

Dla zwiększenia bodźców do rozwijania materiało-oszczędnej produkcji, należałoby więc w jak najszerszej mierze przechodzić na ustalanie stawek zysku nie w stosunku do całkowitych kosztów produkcji lecz w stosunku do tzw. kosztów przerobu, tzn. po wyeliminowaniu z kosztów całkowitych kosztu materiałów bezpośrednich. Zniwelowałoby to w poważnym stopniu korzyści, jakie obecnie czerpią przedsiębiorstwa ze stosowania w produkcji drogich materiałów, bądź też zużywania ich w nadmiernej ilości.

Stawki zysku powinny być różnicowane w zależności od tego, czy w odniesieniu do danego wyrobu czy grupy wyrobów bardziej pożądane jest stosowanie bodźców do zwiększania produkcji, czy też do obniżki kosztów,

W przypadku, jeśli na dany artykuł istnieje niepokryty popyt, a równocześnie nie występują ograniczenia surowcowe — stawka zysku w cenie fabrycznej ustalanej dla tego artykułu powinna być odpowiednio wyższa. Zachęcać to będzie producenta do maksymalnego rozwijania tej produkcji.

Jeśli natomiast popyt jest mniej więcej równoważony podażą, bądź też występują ograniczenia surowcowe — wówczas stawka zysku powinna być ukształtowana na niższym poziomie po to, aby skłaniać producenta w większym stopniu do obniżania kosztów niż do zwiększania produkcji. Przy niskiej stopie zysku, każdy dodatkowy procent obniżki kosztów daje bowiem producentowi większy przyrost zysku niż procent przyrostu produkcji.

STABILNOŚĆ A ELASTYCZNOŚĆ

System cen fabrycznych powinien się odznaczać względną stabilnością. Stabilność potrzebna jest po to, aby producenci byli przekonani, że korzyści płynące z osiąganych przez nich obniżek kosztów nie będą im odbierane w drodze obniżania cen fabrycznych. Stabilność ta nie może być jednak traktowana jako absolutna.

Powyżej omówiony został już przypadek planowego obniżania cen fabrycznych wyrobów, przy rozwijaniu produkcji których występować będzie duża dynamika obniżki kosztów. Oprócz tego ceny fabryczne powinny ulegać zmianom w przypadku poważniejszych zmian cen zbytu na surowce i półprodukty służące do produkcji danego wyrobu, lub też w przypadku wystąpienia innych poważniejszych zmian w taryfach, stawkach płac itp. niezależnych od producenta.

Zmiana cen fabrycznych powinna być również dopuszczona w przypadku, jeśli w związku ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi zachodzi potrzeba skłonienia producentów do rozszerzania bądź ograniczania produkcji określonych wyrobów.

System cen fabrycznych szczególnie nadaje się do elastycznego działania, gdyż zmiany cen fabrycznych — jako odnoszące się tylko do producentów — nie wymagają uciążliwego bilansowania skutków w stosunkach między dostawcami i odbiorcami, co zawsze musi mieć miejsce w przypadku dokonywania zmian cen zbytu. Poza tym, jak to już wykazano wyżej, z punktu widzenia potrzeby różnorodnego oddziaływania na producentów i odbiorców nie zawsze możliwe jest dokonywanie zmian cen zbytu bez narażenia na fiasko celu, który poprzez dokonywaną zmianę chce się osiągnąć,

Typowym przykładem jest tutaj podjęta ostatnio przez Rząd decyzja o zmianie cen zbytu na części wymienne do ciągników i maszyn rolniczych. Dla zachęcenia właścicieli ciągników i maszyn rolniczych do przedłużenia okresu eksploatacji tych maszyn i uczynienia ich sprawniejszymi poprzez dokonywanie odpowiednich remontów — obniżono o 25% ceny zbytu na części wymienne. Ponieważ tak poważna obniżka ceny niewątpliwie wywołałaby u producentów tendencje do ograniczania produkcji — podjęto równocześnie decyzję utrzymującą w zasadzie ceny fabryczne na poziomie dotychczasowych cen zbytu. Różnica między wyższą ceną fabryczną a niższą ceną zbytu wyrównywana będzie dotacją przedmiotową.

Sprawą szczególnie ważną jest, aby w przypadku przeprowadzania ogólnej reformy cen fabrycznych nie dokonywać jej równocześnie z reformą cen zbytu. Odbija się to bowiem w sposób istotny ujemnie na jakości nowych cen fabrycznych, z powodu niemożności dokładnego przewidzenia skutków zmian cen zbytu dla kształtowania się kosztów produkcji (przy istniejącej technice obliczeniowej i kalkulacyjnej).

Jeśliby więc dla pewnych branż miała być podjęta decyzja o zmianie cen zbytu z dniem 1 stycznia 1965 r. na produkowane przez nie wyroby zaopatrzeniowo-inwestycyjne, to wówczas reformę cen fabrycznych w tych branżach należałoby raczej odłożyć do 1967 r. Zaistniałaby wówczas możliwość oparcia kalkulacji cen fabrycznych na faktycznych kosztach produkcji z r. 1965 uwzględniających skutki dokonanej zmiany cen zbytu.

NIESŁUSZNE ZASTRZEŻENIA

Na koniec należałoby omówić jeszcze dwa zastrzeżenia, które mogą być wysunięte przeciwko systemowi cen fabrycznych.

Pierwsze z nich sprowadza się do tego, że zalety cen fabrycznych osłabia fakt, iż są one średniobranżowymi cenami, a nie zakładowymi. W przypadku wytwarzania jakiegoś wyrobu przez kilka zakładów — koszt własny produkcji kształtuje się różnie w różnych zakładach. Na skutek tego przy średnio-branżowej jednolitej cenie, zysk osiągany na tym samym wyrobie jest różny w różnych zakładach, a więc występuje zjawisko podobne w swych skutkach do działania systemu cen zbytu.

Odpowiedź na powyższe zastrzeżenie byłaby następująca: Otóż — poziom cen zbytu określany jest w decydującej ilości przypadków w oparciu o istniejący popyt. W związku z tym na zróżnicowanie stopy akumulacji finansowej wywiera wpływ nie tylko, a często i nie przede wszystkim, różny poziom kosztów produkcji w poszczególnych zakładach produkujących ten sam wyrób, lecz również zawarty w cenie zbytu podatek obrotowy. Natomiast zróżnicowanie stopy zysku występujące pod wpływem działania średnio-branżowej ceny fabrycznej odzwierciedla w sposób nieskażony różny poziom kosztów własnych zakładów produkujących dany wyrób, kształtujący się pod wpływem zróżnicowanego uzbrojenia technicznego, różnej wydajności pracy, różnego poziomu organizacji produkcji itp.

Analiza kształtowania się rentowności danego wyrobu w różnych zakładach pozwala więc jednostce nadrzędnej na podejmowanie decyzji co do najkorzystniejszego z punktu widzenia kształtowania się poziomu kosztów, rozlokowania produkcji w poszczególnych zakładach. Takiej możliwości nie daje system cen zbytu.

Zresztą w określonych przypadkach — np. w branżach, w których zainteresowani jesteśmy wzrostem produkcji wszystkich przedsiębiorstw niezależnie od kształtowania się jednostkowego kosztu (węgiel) — wewnątrz systemu cen fabrycznych można stosować system tzw. cen rozliczeniowych.

Polega on na tym, że zjednoczenie ustala dla każdego z podległych sobie zakładów produkujących ten sam wyrób, cenę rozliczeniową, obejmującą koszt własny danego zakładu i ustaloną stopę zysku. Zakłady o niższym od przeciętnego koszcie produkcji, odprowadzają na rachunek zjednoczenia różnicę między swoją ceną rozliczeniową (zakładową) a średnio-branżową ceną fabryczną. Zakłady o wyższym od przeciętnego koszcie własnym otrzymają z tego rachunku wyrównanie różnicy między swoją ceną rozliczeniową (wyższą) a średnio-branżową ceną fabryczną (niższą). System ten nie jest zresztą nowością. Jest on praktycznie stosowany już w niektórych branżach.

Drugie zastrzeżenie polega na tym, że opracowanie i posługiwanie się cenami fabrycznymi uważa się za zbyt pracochłonne i w związku z tym należałoby zamiast cen fabrycznych stosować odpowiednie stawki podatku obrotowego. Zwolennicy tej propozycji uważają: nie cena fabryczna powinna wyznaczać wielkość podatku obrotowego, lecz podatek obrotowy powinien określać niejako stopę zysku. Trzeba stwierdzić, że teoretycznie rzecz biorąc system taki istotnie mógłby być zastosowany.

Jeśli jednak chciałoby się osiągnąć cele, o które tutaj chodzi — stawki podatku obrotowego musiałyby być ustalone z taką samą szczegółowością, z jaką powinny być ustalone ceny fabryczne, a wówczas nie można by spodziewać się żadnego zmniejszenia pracochłonności. Gdyby bowiem zastosować jednolite stawki na bardzo szerokie grupy wyrobów — wówczas bodźcowe oddziaływanie takiego systemu sprowadziłoby się do zera, bądź też przedsiębiorstwa pobudzane byłyby do działań sprzecznych z założeniami.

Oczywiście nie należy wykluczać możliwości czy konieczności zastosowania zamiast cen fabrycznych procentowego podatku obrotowego w ściśle określonych branżach, odznaczających się bardzo wielkim asortymentem produkcji, i gdzie potrzeba ściślejszego ustalania stawek zysku na pojedyncze asortymenty czy nawet grupy asortymentów jest niewielka. Może to jednak być tylko wyjątkiem, a nie regułą.

*

Reasumując należy stwierdzić, że mimo pewnych dodatkowych nakładów pracy, które dla zabezpieczenia dobrego opracowania i funkcjonowania systemu cen fabrycznych musiałyby być poniesione — system ten powinien być wprowadzony i zastosowany zarówno dla celów planowania, rozliczeń z budżetem, rozliczeń w handlu zagranicznym, jak i w układzie bodźców ekonomicznych.

Jest rzeczą oczywistą, że system ten nie może być traktowany jako uniwersalne lekarstwo na wszystkie trudności i niedociągnięcia występujące w naszym systemie zarządzania. Wydaje się jednak, że stanowiłby on dość istotny element usprawniający działanie naszego przemysłu.

JÓZEF TRENDOTA

KRONIKA morska

Gospodarka morska w tezach zjazdowych

Klub Publicystów Morskich wraz z Klubem Publicystów Parlamentarnych zorganizowały spotkanie z Prezydium Sejmowej Komisji Gospodarki Morskiej i Żeglugi, w którym wzięło również udział kierownictwo resortu żeglugi z min. S. Darskim na czele. Tematem spotkania było omówienie tez zjazdowych w odniesieniu do gospodarki morskiej.

Jak stwierdzono w dyskusji, aktualny stan naszej floty (na 31.XII.1963 r. wynosił on 1.193 tys. DWT) odpowiada pod względem wielkości tonażu założeniom Narodowego Planu Gospodarczego. Jednakże wskutek zakupienia znacznej ilości używanego tonażu w ramach tzw. akcji antyczarterowej uległy pewnemu pogorszeniu wskaźniki techniczno-eksploatacyjne floty. Statki antyczarterowe amortyzują się wprawdzie stosunkowo szybko, ale w najbliższych latach większość z nich trzeba będzie złomować. Aby więc osiągnąć założoną na rok 1970 wielkość tonażu w wysokości 1.650—1.750 tys. DWT trzeba zakupić więcej statków niż by to wynikało z prostego rachunku arytmetycznego.

Głównym dostawcą nowego tonażu będą polskie stocznie. Mają one jednakże ograniczone możliwości dostaw dla polskiego armatora. Eksportują one bowiem 75 proc. swojej produkcji co na świecie jest zjawiskiem nie spotykanym w żadnym z krajów posiadających rozwinięty przemysł okrętowy. Sytuacja ta wynika ze specyficznej roli, jaką spełnia nasz przemysł okrętowy w polskim handlu zagranicznym. Istnieją jednakże w polskim przemyśle okrętowym pewne rezerwy, które z pożytkiem mogą być wykorzystane dla rozbudowy naszej floty. Przyjęto bowiem pewną wielkość mocy produkcyjnych jako rezerwę na eksport statków do krajów kapitalistycznych na warunkach kredytowych.

Jak stwierdził w swoim wystąpieniu min. S. Darski, statki z tej rezerwy gotowe jest zakupić Ministerstwo Żeglugi również w oparciu o warunki kredytowe. Rozwijając tę koncepcję minister żeglugi powiedział, że chodzi tu o specyficzny kredyt bankowy. Dla uruchomienia tego typu transakcji, w której kredyt byłby spłacany dewizami za frachty, potrzebny byłby jedynie pewien fundusz „rozruchowy". Na podstawie przeprowadzonych już kalkulacji można stwierdzić, że statek zakupiony na warunkach kredytowych przez polskiego armatora w polskiej stoczni spłaciłby się w dewizach w okresie 4 do 6 lat. Chodzi przy tym o spłatę całkowitą łącznie z odsetkami, jakie stosuje się przy tego rodzaju transakcjach. Trzeba tu wspomnieć, że obecnie statki sprzedaje się w świecie na kredyt 5—8-letni. Przy zastosowaniu wewnętrznego kredytu — wynik dewizowy byłby osiągnięty w krótszym czasie, a ponadto statek pozostałby w kraju. Ta metoda rozbudowy własnej floty wraz z przewidzianymi w projekcie dostawami statków w trybie normalnym pozwoliłaby osiągnąć górną granicę stanu floty, to jest 1.750 tys. DWT.

Dużo miejsca poświęcono również na spotkaniu sprawom rybołówstwa oraz stoczni remontowych. Podobnie, jak w żegludze zasadniczym problemem w rybołówstwie są dostawy nowego tonażu. Jego ograniczone dostawy można także powiększyć poprzez kredytowy wewnętrzny zakup w polskich stoczniach. W tym przypadku statki te spłacałyby się poprzez sprzedaż części złowionych ryb za granicą.

Problemy rybołówstwa są ostatnio b. szeroko omawiane na naszych łamach, niemniej warto wskazać na wystąpienie posła J. Wolka, który stwierdził, iż według przewidywań FAO około 1980 r. nastąpi ograniczenie wielkości połowów ryb na morzach i oceanach całego świata. W tym okresie łowić się będzie ok. 100 mln ton ryb i jest to wielkość której przekroczenie może doprowadzić do stopniowego wyniszczenia ryb. Międzynarodowe organizacje ściśle wówczas określą, ile ryb dane państwo może łowić i to tylko w tym przypadku, jeżeli udowodni swoją działalność połowową na morzach i oceanach w okresie kilkunastu lat. Musimy więc śpieszyć się z rozbudową naszej floty rybackiej.

Jeżeli chodzi o stocznie remontowe, to jak wynika z wypowiedzi wiceministra J. Wiśniewskiego, są one obecnie w trudnej sytuacji. W roku ubiegłym zanotowano niekorzystne zjawisko wydłużenia się cyklów remontów jednostek pływających. W związku z sytuacją w stoczniach remontowych resort opracował program, w którym zakłada się przeprowadzenie szeregu przedsięwzięć organizacyjnych, ekonomicznych i technicznych. Resort żeglugi stoi na stanowisku, aby poprzez rozbudowę potencjału stoczni remontowych świadczyć usługi na eksport. Do spraw stoczni remontowych i perspektyw ich rozwoju jeszcze wrócimy. (zw)

Żegluga, porty i rybołówstwo w I kwartale

Na posiedzeniu Sejmowej Komisji Gospodarki Morskiej i Żeglugi, które odbyło się 15 kwietnia br. Dyr. Departamentu Ekonomicznego w Ministerstwie Żeglugi J. Kowalkowski przedstawił informację na temat wykonania planu przez resort w I kwartale br. Pierwszy kwartał był dla Ministerstwa Żeglugi pomyślny. Żegluga morska przewiozła 2 157 tys. ton ładunków realizując w 22,4 proc. zadania wynikające z NPG. Wskaźnik ten oznacza poważne zaawansowanie realizacji rocznych zadań planowych.

Pomyślne były także rezultaty pracy portów. W I kw. br. zrealizowały one plan w 101,8 proc. Przeładowano w nich 5,8 mln ton ładunków. Zadania wynikające z NPG zrealizowano w 24,6 proc., co oznacza, że zaawansowanie realizacji zadań całorocznych jest wysokie. W I kwartale występowały trudności w zakresie terminowego podstawiania wagonów. Mimo to porty przyśpieszyły przeładunki niektórych towarów, a przede wszystkim drobnicy (o 12 proc.).

W niewielkim zakresie — z uwagi na opóźnienie sezonu zaawansowane jest wykonanie planu rocznego w żegludze śródlądowej: 2,5 proc. — przewozy towarów, 14 proc. — przewozy pasażerów.

Poważnie przekroczyło zadania I kwartału rybołówstwo. Połowy w styczniu wyniosły 16 tys. ton, w lutym 17 tys. ton, w marcu — 12,8 tys. ton. Plan kwartalny został zrealizowany w przeszło 105 proc. Oznacza to, że zadania wynikające z NPG zostały wykonane w 21 proc., podczas gdy w roku ubiegłym odpowiedni wskaźnik wynosił tylko 17 proc. W związku z przekroczeniem planu połowów przekroczony został plan produkcji konserw i marynat. W tej dziedzinie wykonano 1/4 zadań wynikających z NPG. W związku z tym większe aniżeli przewidywał plan, były dostawy na zaopatrzenie rynku wewnętrznego. (zw)

ORZECZNICTWO

TRYB ZASĄDZENIA SZKODY WYRZĄDZONEJ ZAGARNIĘCIEM MIENIA SPOŁECZNEGO

W razie powstania szkody w mieniu społecznym na skutek przestępstwa zagarnięcia tego mienia, poszkodowana jednostka mogła doniedawna dochodzić pokrycia tej szkody bądź to w powództwie cywilnym wytoczonym przy procesie karnym, bądź też w oddzielnym procesie cywilnym. Aczkolwiek pierwsza droga była łatwiejsza i szybsza, to jednakże nie zawsze była skuteczna. Sąd karny bowiem nie będąc z natury swej nastawiony na drobiazgowe gromadzenie i wyjaśnianie materiałów niezbędnych do zasądzenia powództwa, często był zmuszony pozostawić powództwo cywilne bez rozpoznania. Tym samym poszkodowana jednostka po zakończeniu procesu karnego musiała ponownie wnosić powództwo cywilne przeciwko sprawcy w oddzielnym procesie.

Poważną zmianę w tym zakresie wprowadziła ustawa z dnia 27 listopada 1961 r. (Dz. U. Nr 53, poz. 296), która dodała w kodeksie postępowania karnego nowy art. 331[1]. W myśl § 1 tego artykułu, „w razie skazania za przestępstwo z a g a r n i ę c i a m i e n i a s p o ł e c z n e g o, jeżeli powództwa cywilnego nie wytoczono, sąd na pokrycie wyrządzonej szkody z a s ą d z a z u r z ę d u na podstawie ujawnionych w sprawie materiałów na rzecz pokrzywdzonej instytucji państwowej, jednostki gospodarki uspołecznionej lub organizacji społecznej o d s z k o d o w a n i e p i e n i ę ż n e odpowiadające wartości zagarniętego mienia". Zasady tej nie stosuje się tylko (w myśl § 4 tegoż artykułu): 1) jeśli wyjdzie na jaw, że proces o te same roszczenia już się toczy w postępowaniu cywilnym lub został rozstrzygnięty w tym postępowaniu; 2) w postępowaniu w sprawach nieletnich; 3) w postępowaniu doraźnym.

Ostatnio na tle praktycznego stosowania tego artykułu powstała dość istotna wątpliwość co do sposobu i zakresu jego zastosowania, gdy okaże się, że do powstania szkody wyrządzonej przestępstwem przyczyniła się poniekąd sama poszkodowana jednostka, wówczas bowiem w myśl zasad prawa cywilnego (art. 158 § 2 kodeksu zobowiązań) odszkodowanie powinno ulec odpowiedniemu z m n i e j s z e n i u.

Taka właśnie sytuacja miała miejsce — zdaniem oskarżonego Jerzego D. — w jego przypadku. Został on oskarżony, a następnie skazany na 10 lat więzienia, przepadek połowy majątku i utratę praw publicznych za to, że korzystając z faktu, iż był równocześnie księgowym i kasjerem Związku Zawodowego Pracowników Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w X. dopuścił się przywłaszczenia 121 600 zł na szkodę tegoż Związku.

W wyroku skazującym Sąd Wojewódzki zasądził równocześnie od Jerzego D. na rzecz Związku — tytułem pokrycia szkody — wspomnianą sumę 121 600 zł.

Od powyższego wyroku Jerzy D. wniósł r e w i z j ę do Sądu Najwyższego, zarzucając m. in. obrazę przez Sąd Wojewódzki prawa materialnego polegającą jakoby na tym, że Sąd ten nie zastosował w jego przypadku art. 158 k. z. mimo stwierdzenia współwiny Zarządu Związku Zawodowego Pracowników Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, który powierzył mu jednocześnie pełnienie funkcji i kasjera i księgowego.

Sąd Najwyższy nie zgodził się ze stanowiskiem Jerzego D. i rewizję o d d a l i ł, udzielając w wyroku z dnia 17 czerwca 1963 r. nr. IK 25/63 następującego wyjaśnienia:

Przepis art. 331[1] k. p. k., w razie zagarnięcia mienia społecznego, nakazuje z urzędu zasądzenie na rzecz pokrzywdzonej instytucji odszkodowania pieniężnego w wysokości odpowiadającej wartości zagarniętego mienia i tym samym wyłącza zastosowanie ogólnego przepisu art. 158 kodeksu zobowiązań; wynika to wyraźnie z porównania treści § 1 z § 2 art. 331[1] k. p. k.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„(...) Oskarżony pełnił równocześnie funkcję kasjera i funkcję księgowego i właśnie wykorzystując tę okoliczność dokonywał przypisanego mu zagarnięcia w sposób systematyczny i w ciągu dłuższego czasu. Sąd Wojewódzki trafnie potraktował działanie oskarżonego jako jeden czyn ciągły, gdyż ustalony stan faktyczny dawał podstawę do przyjęcia, że oskarżony obejmował swoim zamiarem systematyczne okradanie tej samej instytucji. Z racji piastowania obu stanowisk kasjera i księgowego był on odpowiedzialny za przechowywanie i ochronę powierzonych mu pieniędzy.

Zasądzenie sumy 121 600 zł, która była przedmiotem zagarnięcia na rzecz poszkodowanej jednostki, opiera się na specjalnym przepisie art. 331[1] k. p. k. wprowadzonym ustawą z dnia 27 listopada 1961 r. o zmianie przepisów postępowania karnego (Dz. U. Nr 53, poz. 296).

Przepis art. 331[1] k. p. k., w razie zagarnięcia mienia społecznego nakazuje z urzędu zasądzenie na

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

drogę

Niezmiernie interesujący i pouczający jest natychmiastowy niemal i wyraźny skutek nowych zasad w zakresie gospodarowania środkami obrotowymi. Dzięki aktywnemu zainteresowaniu załogi stanem zapasów, racjonalnej pracy zaopatrzenia i dostosowaniu asortymentu produkcji do potrzeb rynku — zapasy wyrobów gotowych zmniejszyły się o 20,9%, materiałów — o 11,4%. Zużycie narzędzi handlowych na 1 mln zł produkcji globalnej zmniejszyło się w roku 1963 w porównaniu z poprzednim o przeszło 21%. Przy wzroście produkcji globalnej w roku ubiegłym o 19,8%, zapasy ogółem zmniejszyły się o przeszło 1%.

Zapanowała w Zakładach A-3 racjonalna gospodarka środkami trwałymi i obrotowymi. Zaangażowanie tych środków na 1 mln zł wartości produkcji globalnej, które w roku 1962 wynosiło 69,7%, w roku ubiegłym obniżyło się do 59%. Na rok bieżący zakład planuje ten wskaźnik na 54,1%. Sukces ten należy w głównej mierze przypisać bodźcom związanym ze wskaźnikiem syntetycznym. W zakładach A-3 obliczono i ogłoszono, że zmniejszenie wartości mianownika o każdy milion złotych powoduje zwiększenie udziału w zysku o 0,9%. Z tej zależności zdaje sobie sprawę i kierownictwo, i załoga. Stąd zgodne współdziałanie wszystkich komórek i pracowników przedsiębiorstwa w ekonomicznie i społecznie pożądanym kierunku.

PODSTAWY ZGODNEGO WSPÓŁDZIAŁANIA

„Zgodne współdziałanie..." — to chyba najbardziej charakterystyczny przejaw i rezultat eksperymentu w Zakładach A-3. Zgodne współdziałanie nie tylko w skali przedsiębiorstwa. **Co najważniejsze i co przede wszystkim jest probierzem wartości nowych zasad — to zgodność celów i interesów przedsiębiorstwa z celami i interesami gospodarki narodowej.** Intensywny postęp techniczny, napięte lecz realne planowanie, maksymalny wzrost wydajności pracy, oszczędna gospodarka materiałowa itd., itp. nie są już więcej kategoriami i pojęciami o charakterze „serwitutów" zmuszających do lawirowania, do dbania bardziej o zewnętrzne pozory postępu ekonomicznego, niż o faktyczny postęp. Obiektywny miernik pracy, uzależnienie dochodów osobistych od jej wymiernych wyników — to przecież środki proste. A jednak wolno twierdzić, że dokonały radykalnego zwrotu w stosunkach i funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Metoda planowania zadań na podstawie pracochłonności ma już bogatą „literaturę" krytyczną, zanim jeszcze została wprowadzona w życie. Istotnie, można mówić o niebezpieczeństwie nieuzasadnionego podwyższania pracochłonności, bądź niedostatecznego tempa jej obniżania wówczas, gdy jest ona podstawą planowania środków, przede wszystkim funduszu płac. Zarzuty tego rodzaju nie wydają się jednak nieodparte. Zresztą przykład A-3 nie potwierdza tych obaw.

Wydaje się, że przeciwnicy tej metody zapominają o pewnej właściwości ludzkiej psychiki. Gdy ludziom okazuje się zaufanie, na ogół bywają go godni. I przeciwnie — nadmierne drobiazgowe, krępujące (nie mówiąc już o tym, że często sprzeczne) przepisy wzbudzają w ludziach gniew, przekorę, chęć „przechytrzenia". Kierownictwo A-3 szeroki zakres swej samodzielności wykorzystało, jak wynika z danych, w sposób korzystny i dla Zakładów, i dla gospodarki narodowej.

Być może, owe przesłanki psychologiczne nie są dostateczną rękojmią prawidłowości. Działają tu jednak także czynniki ekonomiczne i administracyjne, stawiające skuteczną tamę ewentualnym próbom nieuzasadnionego podwyższania pracochłonności, a przez to i funduszu płac. Wiadomo, że pracochłonność wynika z norm technicznie uzasadnionych, kontrolowanych przez jednostkę nadrzędną, która ustala też limit wzrostu średniej płacy. Grają tu rolę i bodźce. Gdy przedsiębiorstwo ustali fundusz płac poniżej sumy wynikającej z wyliczenia na podstawie cen normatywnych — 25% zaoszczędzonego funduszu płac powiększa fundusz nagród dyrektora. Niemałe znaczenie ma również fakt, że przeciw nieprawidłowej wysokości płac działa zasada udziału w zysku. Wówczas bowiem rosłyby koszty produkcji, uszczuplające przyrost zysku (w liczniku), co odbiłoby się niekorzystnie na wysokości udziału załogi i kierownictwa w zysku. Skuteczność tego systemu ilustruje zaoszczędzenie w roku ubiegłym na funduszu płac ok. 500 tys. zł.

WNIOSKI I PROBLEMY DO DYSKUSJI

Na podstawie półrocznego działania eksperymentu trudno wypowiadać się na temat szczegółów. Faktem niewątpliwym jest jednak, iż praktyka zweryfikowała główne zasady eksperymentu w Zakładach A-3. Była o nich już mowa wyżej. Dodatkowym zaś potwierdzeniem jest plan na rok bieżący.

Zakłady A-3 zaplanowały dalszy znaczny wzrost produkcji — o 20,7% w cenach normatywnych i o 18,8% w cenach zbytu (produkcja towarowa). Asortyment został ustalony całkowicie według portfelu zamówień wynikających z potrzeb rynku i eksportu. Dyrektywny wskaźnik wzrostu wydajności pracy ustalony przez Zjednoczenie na 10% kierownictwo A-3 podwyższyło na 14,7% (wg cen normatywnych). Koszty mają być obniżone o 13,33%.

Gdyby zadaniem artykułu była wszechstronna analiza pracy Zakładów, powinny w nim znaleźć miejsce i wzmianki na temat błędów i faktów niewykonania poszczególnych zadań. Niedociągnięcia te były jednak stosunkowo drobne, często wynikające z przyczyn niezawinionych; w żadnym stopniu nie mogą wpłynąć na ogólną charakterystykę pracy i wyników A-3. Wyniki te świadczą niezbicie o jednym: eksperyment A-3 wskazuje słuszną drogę reformom zarządzania i planowania w przemyśle maszynowym. I to było celem artykułu. Zasady te, przystosowując do warunków różnych branż i przedsiębiorstw, należałoby jak najszybciej upowszechnić.

Możliwe, że wskaźniki wykonane w r. 1963 i zaplanowane na rok bieżący nie pokrywają się jeszcze z możliwościami Zakładów. Kierownictwo samo stwierdza, iż za krótki jest okres eksperymentowania, aby nabrać niezbędnej wprawy. Trafność analizy i decyzji przyjdzie niewątpliwie z czasem. Ponadto Zakłady napotykają wciąż jeszcze na szereg trudności wynikających z niezałatwienia niektórych problemów (np. fundusz akwizycyjny w zakresie eksportu, kwestie nadmiernej podwójnej sprawozdawczości co wbrew pozorom jest trudnym problemem godnym osobnego omówienia i wiele innych). Nie tu miejsce na szczegółowe omawianie tych spraw. Powinny być one jednak stopniowo rozwiązywane, aby eksperyment uzyskał w pełni zieloną drogę.

Wydaje się, że zastanowienia wymaga także siła oddziaływania bodźców związanych z syntetycznym wskaźnikiem pracy przedsiębiorstwa — poprawą rentowności. Ze wskaźnikiem tym wiąże się na ogół, i słusznie, duże nadzieje. Aby jednak w sposób znaczący i w pożądanym kierunku wpływał na pracę załogi — muszą być z nim związane odpowiednio silne bodźce. Zdawałoby się — truizm, ale praktyka świadczy o niedocenianiu tego związku. W każdym razie, nieodzowna wydaje się obecnie zasada, że w miarę postępu produkcyjno-ekonomicznego przedsiębiorstwa udział w zysku załogi i część przypadająca na każdego pracownika — powinny w odpowiedniej proporcji wyraźnie z roku na rok rosnąć. Przynajmniej do czasu, kiedy indywidualny udział w zysku osiągnie wysokość wyraźnie odczuwalną i stanowiącą poważną pozycję w rocznym budżecie pracownika.

Eksperyment Zakładów A-3 i planowane reformy zarządzania w przemyśle maszynowym będą jeszcze z pewnością przedmiotem szerszych dyskusji. Wśród wielu innych i ten problem warto omówić po to, aby mogły się w pełni ujawnić wszystkie walory nowych zasad zarządzania.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

1) ŻG. nr 51—52/62, K. Szwarc — „Potrzeba eksperymentu". ŻG nr 30/63 L. Kazalski — „Nowe metody planowania w przemyśle maszynowym". ŻG nr 38/63, H. Dąbrowski — „Eksperymenty w przemyśle maszynowym — Bodźce syntetyczne podstawą". ŻG nr 49/63, W. Dudziński — „Nadzieje i wątpliwości".

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

rzecz pokrzywdzonej instytucji odszkodowania pieniężnego w wysokości odpowiadającej wartości zagarniętego mienia i tym samym wyłącza zastosowanie ogólnego przepisu art. 158 kodeksu zobowiązań; wynika to wyraźnie z porównania treści § 1 z § 2 art. 331[1] k. p. k.

Jeśli chodzi o wymiar kary, to Sąd Najwyższy nie znajduje podstaw do uznania jej za rażąco surową i w tym względzie podziela motywy Sądu Wojewódzkiego. (...)"

P. S. Warto dodać, że Izba Cywilna Sądu Najwyższego również stoi na stanowisku, iż art. 158 § 2 k. z. przewidujący zmniejszenie odszkodowania, jeżeli sam poszkodowany przyczynił się do wyrządzenia szkody, n i e m o ż e m i e ć zastosowania, gdy sprawca szkody dopuścił się z a b o r u m i e n i a, gdyż ew. wadliwe postępowanie poszkodowanego nie upoważnia sprawcy do zagarnięcia mienia społecznego.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZWOLNIENIA OD PODATKÓW NOWO ZAKŁADANYCH DROBNYCH ZAKŁADÓW RZEMIEŚLNICZYCH

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 marca 1964 r. w sprawie zwolnienia od podatków przychodów osiągniętych z nowo zakładanych drobnych zakładów rzemieślniczych (Dz. U. Nr 13, poz. 78) z w a l n i a od podatku o b r o t o w e g o i d o c h o d o w e g o na okres 2 lat przychody z nowo założonych usługowych zakładów rzemieślniczych, uruchomionych w okresie od 18 kwietnia 1964 r. do dnia 31 grudnia 1965 r. w miejscowościach liczących do 20.000 mieszkańców.

Za zakłady usługowe uważa się zakłady wykonujące usługi dla ludności i dla rolnictwa, w których o b r ó t osiągany z tytułu wykonywania tych usług wynosi co najmniej 50 proc. w miejscowościach do 10 tys. mieszkańców, a w pozostałych miejscowościach — co najmniej 60 proc. ogólnego obrotu.

Za nowo założony zakład rzemieślniczy uważa się zakład uruchomiony p o r a z p i e r w s z y p o w e j ś c i u w życie rozporządzenia.

Zwolnienie od opodatkowania następuje w drodze decyzji właściwego organu finansowegoo, wydanej na pisemny wniosek podatnika, zgłoszony równocześnie ze złożeniem deklaracji o zgłoszeniu obowiązku podatkowego. Do wniosku dołącza się odpis odpowiednich dokumentów uzasadniających wniosek o zwolnienie od podatku.

Zarządzenie wskazuje szczegółowo: zakres osób, które w razie założenia nowego zakładu rzemieślniczego będą korzystać ze zwolnienia podatkowego oraz dodatkowe warunki, jakie powinny przy tym być spełnione.

ZASADY FINANSOWANIA INWESTYCJI I KAPITALNYCH REMONTÓW

W nr. 23 Monitora Polskiego ogłoszona została uchwała nr 84 Rady Ministrów z dnia 27 marca 1964 r. w sprawie zasad finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych (poz. 100).

Obszerna ta uchwała składa się z 5 rozdziałów: I. Przepisy wstępne, II. Jednostki objęte lub rozliczające się z budżetem centralnym, III. Inwestycje i kapitalne remonty jednostek objętych lub rozliczających się z budżetem terenowym, IV. Przepisy wspólne, V .Przepisy przejściowe i końcowe.

W rozdziale II, dotyczącym jednostek objętych lub rozliczających się z b u d ż e t e m c e n t r a l n y m unormowane zostały zagadnienia finansowania: 1) inwestycji centralnych, 2) inwestycji zjednoczeń, 3) inwestycji i kapitalnych remontów przedsiębiorstw, 4) inwestycji i kapitalnych remontów jednostek i zakładów budżetowych, wreszcie 5) budownictwa mieszkaniowego zakładów pracy.

W tymże numerze Monitora Polskiego ukazała się również uchwała nr 9 Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 1964 r. (poz. 101), która wprowadziła zmiany w dotychczasowej uchwale nr 162 Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 1963 r. w sprawie zasad finansowania inwestycji organizacji spółdzielczych (Monitor Polski Nr 45, poz. 224).

Zmiany dotyczą r o d z a j ó w i n w e s t y c j i, jakie mogą być podejmowane przez organizacje spółdzielcze p o z a n a k ł a d a m i określonymi dyrektywnie w narodowym planie gospodarczym. Inwestycje mogą być jednak realizowane tylko w razie uzyskania na ten cel k r e d y t u bankowego, chyba że bank wyrazi zgodę na zużycie na inwestycje środków posiadanych przez spółdzielnie.

Opracował
JÓZEF ZIELIŃSKI

Mięso czy ryby

Efektywność rybołówstwa nie budzi zastrzeżeń

WŁADYSŁAW DZIAK

CELOWOŚĆ znacznego zwiększenia połowów ryb morskich już w najbliższych latach, a nie dopiero w dalszej perspektywie, nie budzi już dzisiaj w zasadzie u nikogo żadnych wątpliwości ani też zastrzeżeń.

Potrzeba stałego i znaczniejszego niż obecnie uzupełniania zaopatrzenia rynku wewnętrznego w białko zwierzęce, mięsem z ryb i przetworami rybnymi, stała się dzisiaj dla wszystkich bardziej niż dotychczas oczywista i przekonywająca, a to między innymi na tle trudności w dostarczaniu na ten rynek odpowiedniej ilości mięsa wieprzowego i przetworów mięsnych, jakie wystąpiły w ostatnich latach w wyniku stagnacji, a nawet pewnej recesji, produkcji hodowlanej rolnictwa, spowodowanej deficytem pasz białkowych. Nie bez znaczenia jest tutaj naturalnie również potrzeba urozmaicenia i wzbogacenia, zgodnie z zaleceniami dietetyki, asortymentu białkowych artykułów spożywczych, przeznaczonych na rynek.

Do licznych argumentów na temat celowości i konieczności znacznego przyspieszenia tempa rozwoju rybołówstwa morskiego, wysuwanych niejednokrotnie w licznych publikacjach prasowych, można by dorzucić jeszcze i następujące.

Do eksploatacji przebogatych zasobów białka zwierzęcego znajdującego się w oceanach pod postacią różnego rodzaju ryb, krabów i innych zwierząt, mają obecnie jednakowe prawa w zasadzie wszystkie kraje świata. O utrzymaniu tego prawa i w przyszłości decydować będzie jednak prawdopodobnie możliwość udowodnienia, że określone akweny oceaniczne były w eksploatacji floty rybackiej danego państwa przez odpowiednio długi okres czasu. O prawdopodobieństwie stosowania w przyszłości takich właśnie kryteriów do udzielania zezwoleń na eksploatację łowisk, dzisiaj mało jeszcze znanych i w związku z tym mało eksploatowanych, świadczy, stosowane coraz to częściej w ostatnich latach, jednostronne określanie szerokości mórz terytorialnych przez poszczególne państwa morskie, przy czym do połowów na tych najbogatszych w rybę pasach przybrzeżnych (szelfach), dopuszczane są statki rybackie krajów, które mogą się wylegitymować długoletnią eksploatacją tych rejonów. Mamy już dzisiaj, jak wiadomo, poważne trudności w utrzymaniu naszych uprawnień do połowów na poszerzonych przez niektóre państwa pasach wód terytorialnych.

Niezależnie od tego istnieją również tendencje do limitowania, w drodze konwencji międzynarodowych, ilości odławianych ryb przez poszczególne państwa, na niektórych tradycyjnych łowiskach, przy stosowaniu podobnych jak wyżej kryteriów. W związku z tym liczne państwa wykazują w ostatnich latach niezwykle dynamiczny rozwój swego potencjału połowowego.

W świetle powyższego wydaje się, że **przyspieszenie terminów rozpoczęcia również i przez naszą flotę rybacką eksploatacji niektórych interesujących nas atlantyckich akwenów połowowych, należy uznać za sprawę niezwykle ważną i pilną tak dla zabezpieczenia sobie wykonania planów perspektywicznych, jak i dla zwiększenia połowów ryb morskich już w najbliższych latach.**

Można dalej przytoczyć przykładowo niektóre dane porównawcze rybołówstwa morskiego z rolniczą produkcją zwierzęcą — poza wysuwanym niejednokrotnie w różnych opracowaniach słusznym argumentem większej opłacalności finansowej połowów ryb morskich, niż produkcji mięsa w rolnictwie — przemawiających również, chociaż w innym aspekcie, za celowością znaczniejszego niż dotychczas przyspieszenia tempa rozwoju rybołówstwa morskiego.

W ostatnich kilku latach przeciętny, roczny skup zwierząt rzeźnych kształtował się w granicach około 1.600 tysięcy ton w wadze żywej, co w przeliczeniu na sztuki, w zależności od struktury pogłowia w poszczególnych latach, wynosiło przeciętnie około 9 milionów sztuk trzody chlewnej, około 1,7 milionów sztuk bydła oraz około 2 miliony sztuk cieląt i owiec.

Taką w przybliżeniu ilość zwierząt rzeźnych dostarcza corocznie do uspołecznionych punktów skupu przeszło 3 miliony gospodarstw indywidualnych, spółdzielczych i państwowych.

Powyższą ilość zwierząt rzeźnych można — naturalnie z tolerancją pewnego błędu — porównać z połowami różnego rodzaju ryb morskich w ilości również około 1,6 milionów ton.

Taką ilość ryb można złowić rocznie przy pomocy około 300 trawlerów-przetwórni, przy czym ilość zatrudnionych na tych statkach wyniesie około 30 tysięcy ludzi.

Powyższemu porównaniu można naturalnie zarzucić brak dostatecznej adekwatności porównywanych wielkości. Można mu więc na przykład postawić słuszny zarzut, że globalna roczna produkcja zwierząt rzeźnych jest o przeszło 30 proc. większa od przytoczonych liczb skupu, że gospodarstwa rolne zajmują się przecież nie tylko produkcją zwierząt rzeźnych, ale również i produkcją roślinną itd., podczas gdy statki rybackie zajmują się wyłącznie połowami ryb. Z drugiej znowu strony można, z niemniejszą słusznością, zwrócić uwagę na to, że podczas gdy trawlery przetwórnie dostarczają do portów w zasadzie już produkt finalny, (filety, tran, mączkę rybną), który już bez dalszego przerobu można skierować na rynek, to gospodarstwa rolne dostarczają do punktów skupu żywiec, który zanim stanie się produktem finalnym, musi przejść długą jeszcze drogę przetwórczą w zakładach przemysłu mięsnego.

W porównaniu tym nie chodzi jednak o przedstawienie dokładnych relacji ilościowych czy też jakościowych produkcji rolniczej i rybołówczej, chodzi natomiast o **aspekt jej koncentracji i dyspozycyjności.**

Trzydzieści tysięcy ludzi, w porównaniu z przeszło trzema milionami właścicieli gospodarstw rolnych, to grupa niewielka, którą można stosunkowo łatwo zorganizować, wyszkolić, zdyscyplinować i ukierunkować produkcyjnie. Taka dyspozycyjna grupa ludzi, łatwa do kierowania i kontrolowania, może — przy wyposażeniu jej w odpowiedni potencjał połowowy — zapewnić w znacznym stopniu stabilność w dostawach na rynek znacznej ilości białka zwierzęcego i **zmniejszyć przez to wahania i trudności, występujące niejednokrotnie w tym zakresie.**

300 trawlerów przetwórni i 30 tysięcy ludzi, to liczby, którymi posłużono się tutaj naturalnie tylko dlatego, aby uzyskać 1,6 milionów ton połowów ryb, a więc ilość w przybliżeniu odpowiadającą ilości zwierząt rzeźnych dostarczanych rocznie przez rolników do uspołecznionych punktów skupu. W naszych warunkach nie ma jednak ani istotnej potrzeby, ani też realnych możliwości zmobilizowania aż tak wielkich środków połowowych. Chodzi jednak o to, aby **do maksimum wykorzystać wszystkie możliwości przydziału statków rybackich dla naszego rybołówstwa morskiego,**

Wielkość globalnej produkcji rolniczej, a tym samym i produkcji zwierzęcej, uwarunkowana jest w znacznym stopniu różnego rodzaju czynnikami naturalnymi, a więc przede wszystkim wielkością posiadanego przez dany kraj areału użytków rolnych, dalej przyrodzonymi właściwościami gleb, warunkami klimatycznymi, hydrologicznymi itd. Tego rodzaju ograniczające czynniki nie istnieją w zasadzie w rybołówstwie morskim, a te które istnieją można w znacznym stopniu wyeliminować. Tereny łowcze są bowiem olbrzymie, przy czym większość z nich to tereny mało znane, lub w ogóle jeszcze nie zbadane, na razie nie eksploatowane przez nikogo, lub też wykorzystywane tylko w bardzo ograniczonym zakresie i w sposób prymitywny. Różnorodne warunki klimatyczne tych łowisk, zależne od położenia geograficznego, umożliwiają w zasadzie swobodny ich wybór w zależności od aktualnych potrzeb i technicznych możliwości „rybołówczych" danego kraju. Stwarza to również możliwość pewnej stabilizacji w połowach, a tym samym i w zaopatrywaniu rynku wewnętrznego w białko zwierzęce.

*

Przytoczone porównania i argumenty nie mają naturalnie na celu jakiegoś przeciwstawienia rybołówstwa morskiego rolnictwu, a tym mniej sugerowania możliwości zastąpienia rolniczej produkcji mięsa połowami ryb morskich. Rolnictwo bowiem w naszych konkretnych warunkach było, jest i będzie nadal podstawowym źródłem zaopatrywania kraju w żywność, a w tym i w białko zwierzęce. Mają one natomiast na celu **wykazanie celowości i potrzeby dalszego przyspieszenia rybołówstwa morskiego, jako niezwykle ważnego, ekonomicznie uzasadnionego, pomocniczego źródła zaopatrywania kraju w białko zwierzęce.**

Niepomyślne kształtowanie się rolniczej produkcji hodowlanej, na tle deficytu pasz białkowych, spowodowało wysunięcie pod adresem rybołówstwa morskiego nie tylko postulatów zwiększenia dostaw ryb konsumpcyjnych na rynek wewnętrzny, ale również i żądań poważnego wzrostu produkcji i dostaw dla rolnictwa pastewnej mączki rybnej, której znaczne ilości musimy obecnie importować z krajów kapitalistycznych, gdzie z roku na rok narastają trudności w jej nabywaniu, gdyż popyt na nią rośnie szybciej niż produkcja i podaż. Brak zaś dostatecznej ilości białka zwierzęcego uniemożliwia, zdaniem zootechników, należyte i pełne wykorzystanie istniejącego potencjału produkcyjnego rolnictwa w zakresie hodowli zwierząt rzeźnych.

Na tym tle autorzy niektórych artykułów wysuwają koncepcję wybudowania tak zwanej **„floty białkowej"** i zorganizowanie przy jej pomocy specjalnych ekspedycji na dalekie oceaniczne łowiska, wyłącznie w celu połowów ryb morskich na produkcję mączki rybnej.

Koncepcje te oparte zostały prawdopodobnie na przykładzie takich krajów, jak Peru, Unia Południowo-Afrykańska, Chile, które łowią w ostatnich latach rzeczywiście olbrzymie ilości ryb morskich z przeznaczeniem wyłącznie na produkcję mączki rybnej. Tego rodzaju zużytkowanie złowionych ryb jest jednak tylko dlatego opłacalne, że przebogate w rybę akweny oceaniczne leżą wzdłuż wybrzeży tych krajów w zasięgu kilku, kilkunastu, czy też co najmniej kilkudziesięciu mil morskich. Od nas łowiska te odległe są o kilka tysięcy mil morskich, co stawia opłacalność tego rodzaju ekspedycji nie tylko pod znakiem zapytania, ale w zasadzie **przekreśla ją zupełnie,** tym więcej, że rybacy nasi, wyjeżdżający na tak dalekie wyprawy morskie, otrzymują część wynagrodzenia w dewizach, co również znacznie podnosi koszt produkcji.

Interesujące nas łowiska oceaniczne, to przede wszystkim szelf zachodnio-afrykański (szeroki od 15 do 50, a w niektórych miejscach nawet do 100 mil morskich), ciągnący się od Maroka do Przylądka Dobrej Nadziei (Kapsztadt). Odległość poszczególnych rejonów tego szelfu od naszych portów kształtuje się w granicach od 2200 mil morskich (Maroko) do około 6.600 mil morskich (Kapsztadt). We wszystkich tych rejonach udział cennych ryb jadalnych w ogólnej ilości połowów waha się od 50 do 80 proc. Przeciętna wartość jednej tony ryb jadalnych kształtuje się w granicach od 120 do 150 dol., przy czym cena takich gatunków jak na przykład tuńczyk wynosi około 325 dol. — podczas gdy wartość jednej tony ryby mączkowej zaledwie około 20 do 25 dol. Wartość 1 tony gotowej mączki rybnej, na produkcję której zużywa się około 5,5 ton ryb, wynosi około 150 dol. W świetle tych przykładowo podanych liczb rysuje się jasno sens ekonomiczny całego zagadnienia.

Wydaje się, że zasady i metody przyjęte przez nasze rybołówstwo dalekomorskie (na trawlerach przetwórniach i na trawlerach zamrażalniach), polegające na tym, że priorytetem w połowach jest zawsze ryba konsumpcyjna, a na produkcję mączki rybnej przeznacza się tylko odpady, powstające przy patroszeniu i filetowaniu ryb konsumpcyjnych oraz tak zwane przyłowy ryb niekonsumpcyjnych — są jedynie słuszne i ekonomicznie uzasadnione.

Konferencja Naukowa w SGGW

Środki trwałe gospodarstwa w rachunku ekonomicznym

Rachunek ekonomiczny w PGR nie uwzględnia wartości ziemi jako środka produkcji, a inne środki trwałe obciążają rachunek tylko odpisami amortyzacyjnymi, co nie reprezentuje potencjalnej produktywności tych środków. Należy tu dodać, że ze względu na niską wycenę części środków trwałych odpisy amortyzacyjne są zbyt niskie.

Tym zagadnieniom była poświęcona konferencja naukowa w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, która odbyła się w dn. 10 bm. Konferencję zagaił kierownik katedry prof. dr R. Manteuffel treściwym referatem pt. „Ziemia i inne środki własne gospodarstwa rolniczego w rachunku ekonomicznym". Postawił on między innymi następujące tezy:

1. **Eksploatacja ziemi w Polsce musi być intensywna.**
2. **Ocena wyników działalności przedsiębiorstwa rolniczego powinna być uzależniona od tego czy kierownik i załoga pracują w gospodarstwie na dobrych glebach i silnie zainwestowanym czy też nie.**
3. **Jednym z podstawowych narzędzi analizy ekonomicznej powinien być normatywny koszt społeczny produkcji rolniczej, zawierający w sobie liczbowo ujęte elementy wartości ziemi oraz wartości środków własnych przedsiębiorstwa.**
4. **Ziemia dziewicza nie ma wartości ponieważ nie jest wytworem pracy człowieka — natomiast ziemia w kulturze posiada wartość, ponieważ jest w niej zakumulowana praca wielu pokoleń.**
   Nie ma zatem teoretycznych przeszkód wprowadzenia do rachunku ekonomicznego w ustroju socjalistycznym wartości ziemi.
5. **Nie ma przeszkód teoretycznych, aby przedsiębiorstwa państwowe przekazywały sobie odpłatnie wszelkie środki produkcji, w tym również ziemię. Odpłatność w stosunku do ziemi mogłaby polegać na skreślaniu z aktywów przedsiębiorstwa przekazującego ziemię jej wartości (lub cenności) i na wpisywaniu tej samej pozycji do aktywów przedsiębiorstwa, które tę ziemię przyjmuje.**

W konferencji uczestniczyli liczni pracownicy naukowi wyższych szkół rolniczych i ekonomicznych, nie tylko ośrodka warszawskiego, lecz również z innych miast, a także z Uniwersytetu Warszawskiego, Polskiej Akademii Nauk, Komisji Planowania, Ministerstwa Rolnictwa, instytutów naukowych itp., oraz osoby praktycznie zajmujące się zagadnieniami gospodarczymi w dziedzinie rolnictwa. Omawiany problem obudził żywe i szerokie zainteresowanie.

Nie mamy zamiaru streszczać tu bogatej dyskusji, jaka odbyła się na wspomnianej konferencji. Nie jest to zresztą możliwe do realizacji w krótkiej notatce informacyjnej. Chcemy tylko informując o tym poważnym wydarzeniu naukowym wskazać na zasadnicze kierunki toczonej dyskusji. Nawiasem można wspomnieć, co podkreślał w swym zagajeniu prof. Manteuffel, że problem nie jest dziewiczy, był on już od pewnego czasu dyskutowany, jak również znalazł wyraz w publikacjach niektórych pracowników nauki np. doc. dr T. Rychlika, doc. dr K. Miękusa, doc. dr M. Jerzaka i innych.

Dyskusja, w której zabierali głos prof. R. Fromer, doc. W. Herer, doc. Z. Kozłowski, prof. E. Lipiński, doc. K. Miękus, doc. J. Okuniewski, dr A. Runowicz, doc. T. Rychlik, prof. K. Sokołowski i szereg innych pracowników nauki, była na ogół zgodna, że rachunek ekonomiczny w PGR wymaga znacznego pogłębienia zwłaszcza w kierunku oprocentowania środków trwałych i obrotowych oraz uwzględnienia w tej lub innej formie renty gruntowej. Z małymi kontrowersjami dyskutanci byli zgodni co do tego, że nie ma przeszkód teoretycznych w przedmiocie wprowadzenia do tego rachunku wartości ziemi jako podstawowego środka produkcji w rolnictwie. Metoda analizy w postaci porównywania planu ze stopniem jego wykonania została uznana za mało precyzyjną i nie dającą należytej oceny wyników gospodarowania nie tylko z uwagi na znane trudności w naszym planowaniu w rolnictwie, lecz także z powodu działania w rolnictwie szeregu czynników niezależnych od podmiotu gospodarującego, a mających ogromny wpływ na wyniki przedsiębiorstwa (naturalne czynniki produkcji). Sprawa wyceny wartości ziemi i wprowadzenie tej wartości do rachunku ekonomicznego poprzez uwzględnienie renty gruntowej, względnie procentu od jej wartości, jak również urealnienia amortyzacji innych środków trwałych mniej budziły wątpliwości teoretycznych. Więcej wątpliwości wzbudzała raczej strona praktyczna zagadnienia, a mianowicie trudności w realnej ich wycenie i właściwym uwzględnieniu w rachunku. Dużo uwagi poświęcono sprawom cen oraz bodźców materialnego zainteresowania. Pewne kontrowersje wywołało zagadnienie, czy należałoby od razu urealnić w pełni rachunek ekonomiczny w PGR, czy też wprowadzić do niego pewne niezbędne, a dotąd nie uwzględnione (bądź słabo uwzględnione) elementy stopniowo, etapami. Istotnym problemem uwzględnienia w rachunku ekonomicznym wartości ziemi była podnoszona przez niektórych dyskutantów sprawa ochrony lepszych jakościowo połaci ziemi przed przejmowaniem jej na cele nierolnicze.

Konferencja nie miała na celu podjęcia jakichś konkretnych decyzji. Stanowiła raczej bardzo obszerną i pożyteczną wymianę zdań czołowych naukowców i praktyków, zainteresowanych problemem. Rozpoczęta dyskusja niewątpliwie będzie kontynuowana w środowiskach naukowych i gospodarczych.

J. S.

BARIERA surowcowa

KOMENTARZ redakcyjny w „Życiu Gospodarczym" pt. „Od haseł i zadań do środków działania" (nr 10/64), poświęcony programowaniu oszczędności surowcowych, skłonił mnie do wzięcia udziału w dyskusji na temat „bariery surowcowe".

Centrala, którą reprezentuję (Textilimport), importuje surowce włókiennicze. Tym samym należy do tych ogniw naszej gospodarki, które mogą i nawet powinny wpływać na realizację programu oszczędnościowego. Dość przypomnieć, że udział przemysłu lekkiego w globalnej produkcji całego przemysłu wyniesie w 1964 r. 8,5%; udział importu surowców włókienniczych w ogólnokrajowym imporcie w 1964 r. — 8,2%. Również i w przyszłej pięciolatce nasz rozwój gospodarczy będzie zależny od importu bawełny, wełny, juty, sizalu i innych surowców naturalnych, a częściowo i chemicznych, których nie wytwarzamy w kraju lub wytwarzamy w ilościach niewystarczających.

Problematyka oszczędnościowa w przemyśle włókienniczym występuje i będzie występowała z całą ostrością. Chodzi zarówno o potanienie kosztów importu, jak o przystosowanie surowców, struktury produkcji i norm zużycia do stale zmieniających się potrzeb rynku krajowego i zagranicznego.

Hasła i zadania w tym zakresie obowiązują od wielu lat. W momencie jednak podjęcia wspólnie z przemysłem włókienniczym próby ich skonkretyzowania i ustalenia środków działania dla realizacji programu oszczędnościowego, napotkaliśmy na bardzo poważne trudności. Przede wszystkim należało

Programowanie

opracować określoną metodę programowania oszczędności i ustalić zasady kontroli ich realizacji w przemyśle.

Programowanie oszczędności w dziedzinie wydatków dewizowych w imporcie jest stosunkowo łatwe, ale w odniesieniu do produkcji staje się sprawą bardzo złożoną i wymaga opracowania nie tylko odpowiednich wskaźników techniczno-ekonomicznych, ale przede wszystkim dyscyplin technologicznych, norm zużycia, wydajności, itp. Z tego powodu program zużywania tańszych surowców, zamiast uprzednio stosowanych droższych, nie mógłby znaleźć sprzyjającego klimatu w zakładach pracy, jeżeli równolegle nie byłyby stworzone odpowiednie warianty we wskaźnikach produkcji, które do tej pory jako bezwarunkowe określały założenia planowe.

Poza tym warunkiem powodzenia założeń oszczędnościowych w imporcie, nie tylko w odniesieniu do surowców importowanych, jest rozwiązywanie tych problemów w oparciu o jak najpełniej rozumiany rachunek ekonomiczny. Należałoby zatem niejednokrotnie zakładać zmiany na odcinku wydajności pracy, wynikające z konieczności dodatkowej „obróbki" tańszych surowców i związanego z tym wzrostu funduszu płac. A także — urealnić dotychczasowe metody planowania obniżki kosztów, gdzie generalną zasadą jest przyjmowanie bazy wykonania, jako wskaźnika wyjściowego dla roku następnego. Konsekwencją tego jest zjawisko, że zakłady nie korzystają z okazji obniżania kosztów, aby zbytnio nie przekraczać planu ich obniżki. Wiadomo — w dziedzinie surowców włókienniczych okazje obniżki kosztów są często niepowtarzalne w następnym roku.

Pomimo tych obiektywnych przeszkód resort przemysłu lekkiego i centrala „Textilimport" przeszły w zakresie programowania oszczędności od haseł do środków działania, przede wszystkim w dziedzinie potanienia importu, niezależnie od kompleksowego porządkowania gospodarki materiałowej i norm zużycia. Przy ścisłej współpracy i wspólnym działaniu resortów przemysłu lekkiego i handlu zagranicznego opracowano w 1960 r. konkretny plan działania.

*

Po tych wstępnych rozważaniach przyjrzyjmy się, jak omawiany problem jest rozwiązywany w praktycznej działalności przemysłu włókienniczego i centrali handlu zagranicznego importującej surowce.

Metoda programowania oszczędności i kontrola wykonania planów oszczędnościowych oparta została na następujących założeniach:

— Jako bazę wyjściową i porównywalną przyjęto średnio-ważone ceny dewizowo-złotowe, wynikające z faktycznego wykonania planowych zadań 1959 r. dla poszczególnych surowców i sortymentów; ceny te traktowano jako niezmienne.

— Średnie ceny dewizowo-złotowe stanowią wykładnik średniego sortymentu surowców importowanych i zużywanych w przemyśle. Analizowane w skali kwartalnej i rocznej mają charakter wskaźnika kontrolnego, określającego tendencję rozwojową w przemyśle i centrali handlu zagranicznego w kierunku podrożenia lub potanienia kosztów importu i produkcji.

— Równocześnie z planami produkcyjnymi i importu oraz w powiązaniu z postępem ekonomiczno-technicznym w przemyśle i handlu zagranicznym przyjmuje się założenia obniżki średnich cen surowców w formie programu rocznego, którego wykonanie jest bieżąco kontrolowane i rozliczane.

Oddziaływanie na kształtowanie średnich cen jest organizowane wielokierunkowo i sprowadza się w głównych zarysach do:

— eliminowania surowców droższych przez ich zastępowanie surowcami wymagającymi zwiększonej pracochłonności w kraju, co umożliwia zachowanie ich pełnej przydatności technologicznej; chodzi tu także o wielką gamę substytutów;

— zmniejszenia kosztów importu i produkcji dzięki zastosowaniu w przemyśle programu postępu ekonomiczno-technicznego, wprowadzenia oszczędnościowych zasad komponowania mieszanek surowcowych, przetwarzania surowców tańszych w oddziałach przygotowawczych wyposażonych w urządzenia czyszczące, zmiany struktury tkanin itp.

Gospodarka czechosłowacka w 1964 r.

W ubiegłym dziesięcioleciu produkcja globalna CSRS wzrosła o 83 procent, w tym produkcja globalna przemysłu wzrosła o 122 procent, a dochód narodowy o 67 proc. Udział przemysłu w dochodzie narodowym wzrastał stale i w r. 1963 osiągnął 67,3 proc. Nastąpił dalszy wzrost konsumpcji żywności i towarów przemysłowych.

Obecnie konsumpcja żywności jest w CSRS dużo wyższa niż przed wojną i osiągnęła poziom najbardziej rozwiniętych państw kapitalistycznych. Również spożycie towarów przemysłowych dorównuje spożyciu w najbardziej rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Pomimo tych osiągnięć, ostatnie lata przyniosły pewien wzrost napięcia, dysproporcję pomiędzy potrzebami i możliwościami ich zaspokojenia. W roku 1963, głównie w wyniku strat spowodowanych przez bardzo ostrą zimę, doszło do znacznego obniżenia produkcji przemysłowej. Wpłynęło to niekorzystnie również na możliwości w zakresie opracowania planów rozwoju gospodarki narodowej na rok 1964, a zwłaszcza na podstawowe proporcje. Wskazuje na to zamieszczone zestawienie podstawowych wytycznych planu na 1964 r. w stosunku do roku 1963 przyjętego za 100.

Dochód narodowy	**101,4**
Spożycie indywidualne	**102,3**
Przyrost środków trwałych	**124,6**
Produkcja globalna przemysłu	**103,6**
Produkcja globalna rolnictwa	**106,5**
Nakłady inwestycyjne i na kapitalne remonty	**114,6**
Wydajność pracy w przemyśle	**102,4**

W świetle dotychczasowych osiągnięć gospodarki czechosłowackiej założenia na rok bieżący nie są specjalnie napięte i łatwo można dojść do wniosku, że powinny być dość wydatnie przekroczone. Podstawowym zadaniem planu na rok bieżący jest przezwyciężenie niektórych dysproporcji rozwoju, co znajduje m. in. wyraz w dość zróżnicowanych wskaźnikach wzrostu produkcji na poszczególnych odcinkach gospodarki. Wskazują na to następujące dane.

Podstawą pomyślnego wykonania, lub nawet przekroczenia zaplanowanych zadań jest nadal uzyskanie potrzebnej ilości energii, to jest dalszy rozwój bazy paliwowo-energetycznej. Dla poszerzenia tej bazy przeznacza się na rozbudowę górnictwa węglowego 3,3 mld koron. Lepsze zaopatrzenie gospodarki narodowej w metale ma być osiągnięte dzięki większemu wzrostowi tempa produkcji hutniczej (o 5,7 proc.). Dużą wagę plan przywiązuje do rozwoju przemysłu chemicznego. Wzrost produkcji chemicznej (o 9,2 proc.) jest porównaniu z innymi gałęziami przemysłu największy.

Szczególnie ważne zadania stają w roku bieżącym przed rolnictwem. Globalna produkcja rolnictwa wzrosnąć ma co najmniej o 6,5 proc. W tym celu dostawy nawozów sztucznych mają być podniesione z 84,8 kg na 1 ha użytków rolnych do 104,5 kg, ilość traktorów wzrosnąć ma o 7 proc., kombajnów zbożowych o 12 proc. itd.

Słabą stroną planu rozwoju gospodarki narodowej na rok 1964 są dotychczas wskaźniki jakościowe. Dotyczy to zwłaszcza wydajności pracy i kosztów własnych. Zaplanowane zadanie w zakresie wzrostu wydajności pracy (o 2,8 proc.) i obniżki kosztów własnych (o 0,43 proc.) określić należy jako minimalne.

Wzrost wydajności pracy ma pozwolić m. in. na wygospodarowanie ok. 26 tys. nowych pracowników dla kopalń, hut i budownictwa oraz innych ważnych gałęzi produkcji. Dla realizacji tego zadania będą m. in. stopniowo likwidowane przestarzałe zakłady, które dają niewielką produkcję, wiążąc jednocześnie dużą ilość pracowników. Równocześnie z ich likwidacją poświęci się wiele uwagi specjalizacji produkcji i lepszemu wykorzystaniu środków produkcji w zakładach istniejących.

PRODUKCJA PODSTAWOWYCH WYROBÓW

	Jednostka miary	1963 wykonanie	1964 plan	1964:1963 w procentach
Węgiel kamienny	tys. t	28 296	27 466	97,1
Węgiel brunatny	tys. t	68 470	69 710	101,8
Energia elektryczna	mln kWh	29 861	32 214	107,9
Stal	tys. t	7 598	8 130	107,0
Kwas siarkowy	tys. t	725	903	124,5
Nawozy azotowe	tys. t	154	193	125,3
Tworzywa sztuczne ogółem	tys. t	94	114,5	121,8
Lokomotywy trakc. ropne	szt.	266	362	136,1
Lodówki elektryczne	tys. szt.	221	225	108,8
Masa mięsna	tys. t	473,7	509,5	107,5
Masło mleczarskie	tys. t	74,1	79,9	107,8

W zakresie konsumpcji indywidualnej plan zakłada szybszy wzrost dochodów ludności niż w r. 1963. Podstawowym zadaniem jest tu osiągnięcie harmonii pomiędzy produkcją i spożyciem oraz pomiędzy podażą i popytem. Sprzedaż detaliczna zwiększy się mniej więcej o 2,8 proc. i wyniesie 106 mld koron, w tym sprzedaż artykułów żywnościowych wzrośnie o 3,9 proc., a artykułów przemysłowych o 1,5 proc. Wraz ze wzrostem spożycia indywidualnego wzrośnie również spożycie zbiorowe, to jest nakłady na służbę zdrowia, szkolnictwo, renty, emerytury itd. Według planu na rok 1964 nakłady na spożycie zbiorowe wyniosą ok. 43,8 mld koron, to jest o 7 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

Ponadto, wybudowanych będzie 81 tys. nowych mieszkań, z tego około 28 tys. w budownictwie państwowym, około 29 tys. w budownictwie spółdzielczym i około 22 tys. w budownictwie indywidualnym.

Państwowy plan rozwoju gospodarki narodowej CSRS na rok 1964 rozwiązuje więc w zasadzie następujące zadania:

— zabezpiecza wzrost produkcji społecznej i wydajności pracy;

— stwarza warunki dla szybszego rozwoju produkcji surowców niż przemysłu przetwórczego;

— przeznacza większą ilość środków na rozwój produkcji rolnej;

— obniża napięcia na niektórych, decydujących odcinkach, przede wszystkim w zakresie produkcji energii elektrycznej i żelaza;

— w planie zostało ponadto przewidziane zahamowanie wzrostu zapasów; przewiduje się ponadto szereg zmian w zarządzaniu produkcją oraz w jej finansowaniu i kontroli, zmierzających do powstrzymania produkcji zbędnej;

— zmiany płac umożliwiają stabilizację zatrudnienia w tych gałęziach gospodarki narodowej, które są kluczowe dla rozwiązywania aktualnych zagadnień.

Nie udało się natomiast zapewnić szybszego wzrostu dochodu narodowego niż spożycia indywidualnego, nie udało się też poważniej rozszerzyć zakresu inwestycji w przemyśle chemicznym. Nie wystarczyło też środków na zabezpieczenie odpowiednio szybszego rozwoju modernizacji i przebudowy przemysłów przetwórczych. Można jednak oczekiwać, że plan rozwoju gospodarki narodowej na rok 1964 stwarza korzystne warunki dla rozwiązania tych problemów w latach 1965—1970.

JÓZEF VLCEK
Praga

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

RWPG a międzynarodowa specjalizacja

gólności obecnie — w dobie rewolucyjnego postępu w technice i technologii wytwarzania, współzawodnictwa ekonomicznego między socjalizmem a kapitalizmem, w warunkach konieczności szybkiego przezwyciężania dystansów dzielących kraje słabiej rozwinięte w stosunku do krajów pod względem gospodarczym wysoko rozwiniętych, że wielostronna współpraca gospodarcza, a w tym także produkcyjna współpraca, może przynieść optymalne rezultaty.

Jednakże, charakter międzynarodowego podziału pracy należy wiązać z konkretnymi warunkami historycznymi rozwoju społeczeństwa. W rozwoju tym — w poszczególnych formacjach społeczno-ekonomicznych — kształtują się określone typy międzynarodowego podziału pracy. Podział pracy między krajami socjalistycznymi, aczkolwiek powstał stosunkowo niedawno, charakteryzuje się odmiennymi cechami od kapitalistycznego międzynarodowego podziału pracy. Ta sfera działalności gospodarczej podlega bowiem ogólnym prawidłowościom danego systemu społeczno-ekonomicznego. Odnośnie stosunków gospodarczych między krajami socjalistycznymi istniejącą sytuację ujmuje trafnie znany ekonomista radziecki G. Sorokin w następującym lapidarnym stwierdzeniu: „W obozie socjalistycznym suwerenne i równouprawnione państwa współpracują na bazie wzajemnych korzyści oraz kojarzenia interesów rozwoju gospodarki narodowej z interesami całego światowego systemu socjalistycznego"[1]).

Na skutek nierównomierności zaistniałych w rozwoju gospodarczym obecnych państw socjalistycznych w okresie kapitalizmu kraje te wykazują między sobą znaczne różnice w poziomie ekonomicznym. Dynamiczny rozwój sił wytwórczych w tych krajach po II wojnie światowej, a w ZSRR już począwszy od końca lat 20-tych, jest niewątpliwie osiągnięciem światowym, ale z różnych względów nie wystąpiło w podobnym stopniu zmniejszenie zróżnicowania ich poziomu ekonomicznego. Wydaje się, że zarówno okres odbudowy gospodarki narodowej ze zniszczeń wojennych w tych krajach jak i początkowy okres industrializacji nie sprzyjały zbytnio pomyślnemu rozwiązaniu tej kwestii.

W tych okresach wykorzystywano przede wszystkim własne możliwości i rezerwy produkcyjne, a główną formą współpracy i pomocy między krajami budującymi socjalizm było rozwijanie wzajemnych obrotów towarowych. W parze z tym rozwinęły się stosunki kredytowe i pewne formy pomocy produkcyjnej (przekazywanie dokumentacji technicznej, pomoc techniczna, kadrowa itp.), przy czym prawie wyłącznym rezerwuarem tej pomocy była wówczas gospodarka Związku Radzieckiego. Poszczególne kraje nie uchroniły się w tym czasie od realizacji pewnych tendencji o charakterze autarkicznym, co w rezultacie doprowadziło do powstania dublujących się przedsiębiorstw (w sensie światowego systemu gospodarki socjalistycznej) o zbyt małej skali produkcji i tym samym nie osiągającej optimum efektywności.

Wraz z postępami socjalistycznej industrializacji narastała coraz bardziej potrzeba oraz powstawały możliwości rozwinięcia kooperacji produkcyjnej między poszczególnymi gałęziami przemysłu krajów — członków RWPG, przy czym, z natury rzeczy, zjawisko to dotyczyło najpierw przemysłu wydobywczego. Równocześnie narastały przesłanki produkcyjnej współpracy w przemyśle przetwórczym (na dużą skalę w przemyśle maszynowym), a także i w innych działach gospodarki.

Na osiągniętych rezultatach nie sposób jednak poprzestać, gdyż potrzeby rozwojowe poszczególnych krajów socjalistycznych, a także socjalistycznego systemu społeczno-ekonomicznego jako całości, dyktują konieczność nie tylko utrzymania, ale i wzmożenia tempa wzrostu gospodarczego. Dalszy postęp w tej dziedzinie nie jest możliwy do osiągnięcia bez pogłębienia i rozszerzenia form współpracy gospodarczej między krajami socjalistycznymi.

Konieczność rozwijania nowych form współpracy, a przede wszystkim specjalizacji i kooperacji przemysłowej wynika, jak się wydaje z następujących okoliczności:

Po pierwsze, procesy rozwoju sił wytwórczych w poszczególnych organizmach państwowych wiążą się coraz silniej z postępem technicznym. Rozwój techniki pociąga za sobą specjalizację produkcji, powstawania nowych gałęzi, grup produkcyjnych i rodzajów wytwórczości. W parze z tymi procesami pogłębiają się związki kooperacyjne wewnątrzgałęziowe i międzygałęziowe. Właściwie ukształtowana specjalizacja produkcji przemysłowej sprzyja dalszemu postępowi technicznemu i osiąganiu nowego, wyższego poziomu w rozwoju sił wytwórczych. Z tego punktu widzenia może się okazać, w krajach niewielkich o niedostatecznej bazie surowcowej, jak bardzo nieracjonalny, nieefektywny społecznie jest kierunek uniwersalizmu w rozwoju gospodarki narodowej. Jeżeli równocześnie wiadomo, że rozwijanie międzynarodowych więzi produkcyjnych przynosi korzyści wszystkim partnerom, a takie stosunki kształtować się powinny pomiędzy krajami socjalistycznymi, to odpadają te wszystkie inne ograniczające względy. W rezultacie powstają korzystniejsze niż przy innym rozwiązaniu okoliczności dla kompleksowego rozwoju gospodarki poszczególnych krajów socjalistycznych.

Po drugie, międzynarodowa specjalizacja i kooperacja w produkcji oznacza oszczędność pracy społecznej. Chodzi przy tym o określone rozmiary wyspecjalizowanej produkcji, co powinno się wyrażać postępami w koncentracji produkcji. Stosując odpowiednie metody rachunku ekonomicznego i uwzględniając kryteria pozaekonomiczne można ustalić optymalne dla danych warunków wielkości produkcji poszczególnych przedsiębiorstw i ekonomicznie uzasadniony obszar przez nie obsługiwany. W wielu przypadkach może się okazać, że najbardziej efektywna skala produkcji wykracza poza granice potrzeb krajowej gospodarki, natomiast odpowiada łącznemu popytowi kraju i zagranicy. Przy przyjęciu rozwiązań specjalizacyjnych poszczególne kraje socjalistyczne i światowa gospodarka socjalistyczna jako całość na tym skorzystają, gdyż jest rzeczą bardzo trudną lub wręcz niemożliwą: a) rozwijać wszystkie współcześnie istniejące gałęzie przemysłu i rodzaje wytwórczości w każdym kraju; b) założywszy nawet (abstrakcyjnie) rozwój przemysłu możliwie uniwersalny w każdym kraju — zapewnić mu odpowiednio wysoki światowy poziom techniczny; c) ponosić koszty prac naukowo-badawczych i projektowo-konstrukcyjnych związanych z takimi przedsięwzięciami.[2])

Po trzecie, konieczność rozwijania bezpośrednio produkcyjnych form międzynarodowego podziału pracy (specjalizacji i kooperacji) należy rozpatrywać w innym jeszcze aspekcie ekonomicznego prawa oszczędności pracy społecznej, a mianowicie z punktu widzenia efektywności produkcji (ogólnej produkcyjności). Chodzi o to, ażeby suma wydatkowanej pracy żywej i pracy uprzedmiotowionej dawała jak największy rezultat w postaci masy wytworzonych wartości użytkowych. Jest rzeczą dowiedzioną, że rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji — w wielu gałęziach przemysłu pozwala pełniej i bardziej efektywnie (z punktu widzenia wydatkowywanych nakładów pracy społecznej) wykorzystać istniejące moce produkcyjne i przedmioty pracy.

Po czwarte, należy obecnie inaczej niż dawniej traktować rolę nauki w gospodarce. Nauka rzeczywiście staje się w coraz wyższym stopniu bezpośrednią siłą wytwórczą w społeczeństwie ze względu na swoje możliwości i coraz szerszą sferę praktycznego zastosowania. Wobec obiektywnie uwarunkowanych procesów specjalizacji i koncentracji w nauce oraz powiększania środków i rozszerzania metod służących tym celom powstaje, jak słusznie podkreśla się w publikacjach — „obiektywna konieczność i możliwość międzynarodowego podziału pracy naukowców".[3]) Jest rzeczą oczywistą, że koszty tego rodzaju prac są olbrzymie,[4]) a więc również i z tego względu międzynarodowa specjalizacja prac naukowo-badawczych w krajach socjalistycznych (pośrednio — specjalizacja i kooperacja produkcyjna) jest jak najbardziej wskazana.

Po piąte, istotnym czynnikiem są warunki naturalne predestynujące dane kraje do rozwijania określonego rodzaju produkcji. Jednakże rozmieszczenie bogactw naturalnych w poszczególnych krajach jest bardzo nierównomierne. Konieczność racjonalnego wykorzystania tych bogactw może być pomyślnie realizowana w następujących formach:

1) wykorzystanie przez kraj (kraje) wytwarzające wyroby finalne zagranicznej bazy surowcowej (poprzez obroty handlu zagranicznego),

2) uruchamianie istniejących bogactw naturalnych w danym kraju przy pomocy innych państw, zainteresowanych w powiększaniu danej bazy surowcowej (poprzez kredyty, udział w inwestycjach itp.).

Po szóste, z punktu widzenia potrzeb rozwojowych socjalistycznego systemu społeczno-ekonomicznego jako całości i jego roli w gospodarce światowej wyłania się konieczność wyrównywania poziomu ekonomicznego krajów socjalistycznych, a w pierwszym rzędzie krajów — członków RWPG.[5]) Istniejący aktualnie nierównomierny poziom ekonomiczny tych krajów (w zakresie sił wytwórczych i stosunków ekonomicznych) został spowodowany różnymi przyczynami i okolicznościami. Korzystny start z okresu kapitalizmu (w zakresie poziomu sił wytwórczych) miały jedynie Czechosłowacja i NRD. Jeżeli poziom produkcji przemysłowej w ZSRR (1960 r.) na 1 mieszkańca przyjąć za 100, to wskaźniki dla innych państw socjalistycznych wynosiły odpowiednio: NRD — ok. 160, Czechosłowacja — ok. 170, Polska i Węgry — ok. 90.[6]) Jeżeli przyjąć poziom produkcji przemysłowej w Polsce na 1 mieszkańca w 1958 r. za 100 to wynika, że niektóre europejskie kraje RWPG znajdowały się poniżej tego poziomu: Bułgaria (47), Rumunia (59), Węgry (82), a inne powyżej: CSRS (190), NRD (186), ZSRR (118).

Traktując proces stopniowego wyrównywania się poziomu ekonomicznego krajów socjalistycznych jako proces obiektywny należy podkreślić doniosłą rolę specjalizacji i kooperacji w realizacji tego zadania. Równocześnie, rozwój specjalizacji i kooperacji między krajami socjalistycznymi wynika z potrzeby znacznego przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego słabiej rozwiniętych krajów socjalistycznych przy jednoczesnym zapewnieniu szybkiego tempa wzrostu wszystkich krajów socjalistycznych.

Kształtująca się stopniowo światowa gospodarka socjalistyczna nie może być zamkniętym systemem, lecz łączą ją i będą łączyć odpowiednie stosunki gospodarcze — z krajami kapitalistycznymi oraz z krajami, których samodzielny rozwój polityczny i społeczno-ekonomiczny został dopiero zapoczątkowany. Nie będzie przesadne twierdzenie, że w miarę postępów integracji gospodarczej krajów socjalistycznych członków RWPG będzie także umacniała się pozycja tych państw na światowej arenie gospodarczej — w obrotach międzynarodowych, ich rola w przyspieszaniu rozwoju ekonomicznego słabiej rozwiniętych krajów. Jeżeli przewidywane zadania w zakresie produkcyjnej współpracy między krajami socjalistycznymi (obok innych form wzajemnych stosunków gospodarczych) będą pomyślnie realizowane, to poziom sił wytwórczych, poziom wydajności pracy, konkurencyjność w światowym handlu zagranicznym ze strony państw socjalistycznych powinny osiągnąć wysoką rangę w skali światowej.

TADEUSZ MADEJ

1) G. Sorokin, Problemy międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy, „Ekonomista" nr 5/1962, s. 1102.

2) Zwraca na to słusznie uwagę m. in. A. Bodnar, Gospodarka europejskich krajów socjalistycznych, KiW, Warszawa 1962, s. 315.

3) G. Sorokin, op. cit., s. 1104.

4) Np. w gospodarce narodowej USA wydatki na prace naukowo-badawcze wyniosły w 1958 r. — 10 mld dol., co stanowiło 13,5 proc. w stosunku do poniesionych w tymże roku nakładów inwestycyjnych. Odpowiedni wskaźnik dla NRD wyniósł — 7,3 proc., a dla Polski — 5,7 proc. Wg danych przytoczonych przez A. Bodnara, op. cit. s. 202.

5) Ujęcie tej kwestii zgodne jest z zasadniczym tokiem wywodów J. Novozamsky'ego, patrz: artykuł pt. Wyrównywanie poziomu ekonomicznego krajów socjalistycznych, „Zeszyty Teoretyczno-Polityczne" nr 5/1962.

6) A. Aleksiejew, I. Iwanowa, Razwitje ekonomiczeskowo sotrudniczestwa stran socjalizma, „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija" nr 2/1963, s. 34.

oszczędności

Realizacja zamierzeń oszczędnościowych przyniosła następujące wyniki w 1963 r.:

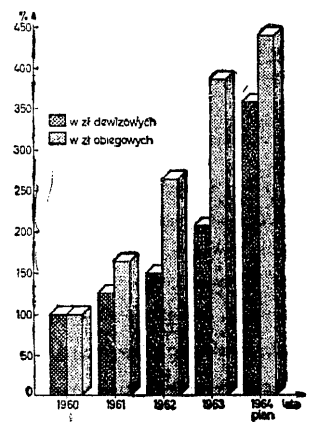
	Plan 1963 r.	Wykonanie	%
tys. zł dew.	17300	24300	139,9
„ zł obieg.	306600	516600	168,5

Plan oszczędności na 1964 r. stanowi poważne rozszerzenie inicjatywy w tym zakresie, opartej o skrupulatną analizę zamówień surowcowych i dokonanej przy ścisłej współpracy fachowców przemysłu i handlu zagranicznego.

Dla zobrazowania rzędu wielkości omawianego zagadnienia i tendencji rozwojowych przedstawiamy wyniki uzyskane od 1960 r., tj. od przystąpienia do systematycznego programowania i kontroli wykonania planów oszczędnościowych.

Rok 1960 — 11 600,0 tys. zł dew.		133 300,0 tys. zł obiegowych
1961 — 14 600,0 „ „ „		217 100,0 „ „ „
1962 — 17 400,0 „ „ „		353 500,0 „ „ „
1963 — 21 300,0 „ „ „		516 700,0 „ „ „
Lata 1960—63 — 67 900,0 „ „ „		1 220 600,0 „ „ „
Plan na 1964 — 41 900,0 „ „ „		588 800,0 „ „ „

Ilustruje to wykres.



Zestawienie uzyskanych wyników za lata 1960—63 i planu na 1964 r. odzwierciedla tendencję wzrostu oszczędności w stosunku do bazy wyjściowej, za którą został przyjęty 1959 rok. Na przestrzeni 5 lat (1960—64) zostanie zaoszczędzona suma rzędu 100 milionów zł dewizowych, równa wydatkom preliminowanym na import wełny w 1964 r. z krajów kapitalistycznych. Uzyskane efekty są odbiciem systematycznego potanienia średniego sortymentu zużywanego surowca.

Trzeba tu podkreślić, że potanienie importu w dotychczasowej praktyce nie pociąga za sobą nigdy spadku wartości użytkowej produktu finalnego; importowany bowiem tańszy surowiec nie jest gorszy, wymaga jedynie większego nakładu pracy w oddziałach przygotowawczych.

W sytuacji, gdy wartość surowca stanowi ok. 80 proc. kosztów produkcji, zwiększanie nakładów na robociznę, jeżeli dadzą one oszczędności na surowcu, wydaje się nie tylko usprawiedliwione, ale wręcz konieczne.

Ruch średnich cen na przestrzeni lat 1960—64 jest obiektywnym sprawdzianem wyników akcji oszczędnościowej. Przytaczamy niektóre cyfry. (tabela obok).

Uzyskane efekty gospodarcze zachęciły resorty przemysłu lekkiego i handlu zagranicznego do opracowania programu oszczędności surowców włókienniczych na lata 1966—70.

Program ten stanowić będzie dalsze pogłębienie dotychczas osiągniętych wyników oszczędnościowych, przy założeniu, że bazę wyjściową stanowić będą ceny z roku 1963.

Z przytoczonych faktów wynikają następujące wnioski:

— **Program oszczędności surowcowych nie ma dotychczas charakteru wskaźnika dyrektywnego. Z inicjatywy centrali handlu zagranicznego i branż przemysłu włókienniczego stał się jednak dodatkowym miernikiem oceny działalności w przemyśle i w handlu zagranicznym.**

— **Przyjęty system programowania, realizacji i kontroli planów oszczędnościowych stworzył obiektywne kryteria dla rozeznania stanu faktycznego i oddziaływania na korzystne kształtowanie średnich cen, a więc średniego sortymentu zużywanych surowców, co uwarunkowało uzyskanie poważnych oszczędności.**

— **Malejące wciąż zapasy i rezerwy surowców włókienniczych stwarzają niejednokrotnie sytuację przymusową, pod której presją zostają zburzone realne w swych założeniach plany oszczędnościowe.**

— **Zjawisko to na odcinku handlu zagranicznego i przemysłu lekkiego zostało rozpoznane i należy oczekiwać, że w długofalowych naszych planach gospodarczych znajdą się również środki na poprawę, choćby częściową, istniejącego stanu zapasów.**

— **Program oszczędności materiałów powinien zająć należne miejsce wśród tych mierników, które ostaną się w wyniku wciąż trwającej dyskusji na temat ich reformy.**

— **Ze sprawą tą wiąże się problem bodźców ekonomicznych. Od przeszło dwóch lat dyskutowany jest projekt uchwały o bodźcach ekonomicznych za uzyskanie ponadplanowych oszczędności przy imporcie i zużyciu surowców włókienniczych. Można oczekiwać, że wprowadzenie jej w życie zwiększy zaangażowanie i efekty realizacji planów oszczędnościowych. Powinno to być dokonane przed rozpoczęciem następnej pięciolatki.**

*

Przedstawiłem tylko jedną dziedzinę gospodarki surowcowej, w której hasła i zadania zostały od pewnego czasu przeniesione w sferę konkretnej działalności gospodarczej w ramach istniejących, choćby niedoskonałych warunków i środków.

Nie jestem zorientowany, jakie są środki działania i jakie wyniki są uzyskiwane przy rozwiązywaniu problematyki oszczędności materiałowych w innych resortach gospodarczych. Niewątpliwie, wymiana doświadczeń w tym zakresie może pomóc ogólnej sprawie. Wydaje się równocześnie, że bez inicjatywy społecznej i bez planowego programu nie ruszy się z miejsca tej sprawy o tak ważnym znaczeniu dla naszej gospodarki.

Podstawowych trudności, na jakie napotykamy w realizowaniu planów oszczędnościowych nie może złagodzić najbardziej nawet ścisła współpraca zainteresowanych resortów. Nie wynikają one ze złej woli, bądź braku zrozumienia potrzeby prowadzenia racjonalnej gospodarki surowcowej. Z trudności tych wypływają wnioski, które na ogół zbieżne są z tezami artykułu redakcyjnego, a mianowicie:

W wielkiej pracy, którą podejmuje się obecnie w kraju nad opracowaniem planu rozwoju gospodarczego na lata 1966—70, problematyka oszczędnościowa powinna zająć należne jej miejsce. Zabezpieczenie środków realizacji nakreślonych zadań w gospodarce materiałowej umożliwi wygospodarowanie istniejących w tej dziedzinie rezerw. Inicjatywa społeczna, doświadczenie fachowe pozostanie jednak wciąż głównym ogniwem w uruchomieniu tych rezerw. Teza ta być może, uznana zostanie jako polemiczna, co powitałbym z radością. Przyznam bowiem, że w dyskusji na tak bliski mi temat jestem szczerze zainteresowany.

JÓZEF KOŁACZ

Trend średnich cen niektórych surowców w relacji % w latach (1960-64/1959=100)

Surowiec lub grupa surowców	Ceny dewizowe						Ceny obiegowe					
	1959	1960	1961	1962	1963	1964 plan	1959	1960	1961	1962	1963	1964 plan
Surowce typu bawełnianego	100	99,3	98,8	97,0	97,4	94,8	100	98,7	97,7	96,7	95,4	95,1
Pszelna długowłóknista	100	99,3	94,5	92,9	93,2	90,1	100	96,8	93,7	91,6	93,5	92,1
Surowce typu wełnianego	100	98,7	97,7	95,8	93,5	88,8	100	97,2	94,0	92,6	87,6	83,9
Wełna czesankowa	100	96,8	95,8	95,1	94,7	95,4	100	95,7	93,5	92,8	91,0	93,-
Sznurki włókiennicze	100	104,9	94,3	91,6	89,7	78,9	100	99,5	93,9	88,3	85,2	76,0
Juta	100	97,3	95,3	92,4	91,2	90,1	100	99,2	95,9	93,0	92,0	90,0

Echo z arbitrażu

Kooperacyjne dziwy

Każdego roku arbitraż gospodarczy rozpatruje około 200 tys. sporów pomiędzy jednostkami gospodarki państwowej, w tym ponad 150 tys. — to spory o niedotrzymanie warunków umowy. Z tego więc względu rozpatrywany pstatnio w warszawskiej OKA spór z wniosku PaFaWagu można uznać jako typowy. Idzie w nim bowiem o niedotrzymanie warunków umowy przez przedsiębiorstwo podległe Zjednoczeniu Budowy Maszyn Ciężkich, popularnemu „Zemakowi".

A przecież cała ta sprawa jest tak osobliwa, że gdyby nie potwierdzały jej pękate teczki z dokumentami i oficjalne orzeczenie OKA, można by ją uznać za wytwór bujnej wyobraźni. Zdawałoby się dokładnie obwarowane przepisami kooperacyjne ścieżki prowadzą niekiedy do przedziwnych sytuacji i — doprawdy — możliwych do rozwiązania tylko dzięki ludzkiej dobrej woli.

PaFaWag, poszukując w arbitrażu pomocy w skłonieniu swojego dostawcy do dotrzymania warunków umowy zawartej w 1963 r. o dostawę w tym roku wentylatorów do produkowanych wagonów trójczłonowych trakcji elektrycznej wystąpił na rozprawie z propozycją ...„pożyczenia" swoich godzin nadliczbowych. Tego rodzaju wniosek jest bezprecedensowy w praktyce gospodarczej. W mniej lub bardziej legalny sposób zakłady pożyczają sobie nawzajem fundusz płac i pracowników, ale — o godzinach nadliczbowych nikt nie słyszał.

O godziny nadliczbowe toczą się najbardziej zajadłe targi pomiędzy przedsiębiorstwami i ich jednostkami nadrzędnymi. Wiadomo, nielicznym tylko zakładom udaje się zmieścić w ramach przyznanych limitów godzin nadliczbowych. A tu ten sam PaFaWag, który zalicza się do czołowych bojowników o zwiększenie limitu godzin nadliczbowych, występuje z propozycją ich odstąpienia „obcemu" przedsiębiorstwu. Gdyby jeszcze PaFaWag chciał „pożyczyć" swoje nadgodziny producentowi wentylatorów, sprawa nie byłaby tak zagmatwana. Ale tu idzie o odstąpienie godzin nadliczbowych dostawcy... dostawcy PaFaWagu, czyli zakładowi produkującemu silniki do wentylatorów i podległemu innemu zupełnie zjednoczeniu.

Historia przedziwna, ale też PaFaWag nie kierował się względami altruistycznymi. Zakład ten znalazł się w sytuacji, która zmusiła go do poszukiwania wyjścia za wszelką cenę. Po prostu pewnego dnia dowiedział się, że przedsiębiorstwo, z którym zawarł wcześniej umowę na dostawę wentylatorów, w tym roku nie wywiąże się z przyjętych zobowiązań, gdyż zgodnie z porozumieniem Komisji Międzyresortowej z dnia 26. II. 1962 r. „Zemak" przekazał produkcję wentylatorów średniopręźnych Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Instalacji Przemysłowych. Tym samym umowa zawarta z przedsiębiorstwem podległym „Zemakowi" straciła ważność. Zjednoczenie Przedsiębiorstw Instalacji Przemysłowych, jak się okazało, nie było jednak w stanie zapewnić wykonania zamówienia PaFaWagu. Zgodnie z porozumieniem miało bowiem przejąć produkcję wentylatorów średniopręźnych w 1964 r. i nie było jeszcze przygotowane do spełniania swojej nowej roli. „Zemak" interpretował to porozumienie zgoła inaczej i obciążył swoje przedsiębiorstwa nowymi zadaniami, wykluczającymi wykonanie przyjętych wcześniej przez nie zobowiązań.

Rezultat?

PaFaWag zupełnie nieoczekiwanie pozbawiony został dostawcy. Zarysowała się przed nim niewesoła perspektywa — opóźnienie dostaw tak bardzo potrzebnych naszemu kolejnictwu wagonów trójczłonowych z braku wentylatorów. Tym samym musiałby zapłacić swojemu odbiorcy kary za opóźnienie dostawy w wysokości przekraczającej kilkakroć wartość wentylatorów. Wiadomo, kosztują one kilka tysięcy złotych, natomiast wartość wagonów trójczłonowych sięga kilku milionów złotych.

Oddanie przez PaFaWag sprawy do arbitrażu nie zrejlektowało jakoś żadnego z zainteresowanych zjednoczeń, nie zdopingowało ich do zdecydowanego działania. Dlatego też PaFaWag nie czekając na orzeczenie OKA w sprawie wentylatorów poza plecami obydwu zjednoczeń zaczął zabiegać o silniki do wentylatorów. W sposób budzący zgorszenie resortu przemysłu ciężkiego, ale jedynie — jak mu się wydawało — skuteczny.

— Cóż nam przyjdzie z wentylatorów pozbawionych silników? — tłumaczył PaFaWag swoje próby przehandlowania nadgodzin.

W całej tej sprawie najbardziej zastanawia to, że zmiany organizacyjne w produkcji wentylatorów, do których zobowiązywało MPC zarządzenie Prezesa Rady Ministrów (Nr 72/1961), nakazujące wyznaczenie zjednoczenia wiodącego w produkcji wentylatorów oraz postanowienia Komisji Międzyresortowej, przeprowadzone zostały z myślą o usprawnieniu kooperacji. Zmiany są na pewno słuszne, celowe, ale — jak widać — o skuteczności działania decydują nie tylko formy organizacyjne, ale i poczucie odpowiedzialności bezpośrednich wykonawców.

Które ze zjednoczeń zawiniło tu najbardziej?

Na to pytanie pośrednio odpowiada OKA w orzeczeniu wydanym w tym sporze Zobowiązuje ono obydwa zjednoczenia tj. „Zemak" i Zjednoczenie Przedsiębiorstw Instalacji Przemysłowych do wykonania zamówienia PaFaWagu. Z tym, że — zgodnie z orzeczeniem OKA — każde z tych zjednoczeń odpowiada za dostawę tych wentylatorów, do których produkcji jest najlepiej aktualnie przygotowane.

Charakterystyczne, że wywarło ono wpływ na losy innego z kolei sporu, z jakim PaFaWag wystąpił do OKA. Mianowicie, zjednoczenia postanowiły rozwiązać we własnym zakresie problem zapewnienia silników do wentylatorów. Niezgodnie może z kompetencjami, ale zgodnie ze zdrowym rozsądkiem.

Warto jednak przypomnieć, że o tak poważnych sprawach, jak przekazanie odpowiedzialności za określoną produkcję jednemu zjednoczeniu przez inne, odbiorcy powinni być zawiadamiani w trybie normalnym, to znaczy bez stawiania ich przed faktami dokonanymi w postaci ...przekreślenia umowy. Do tego nie potrzeba nawet dobrej woli, wystarczy poczucie lojalności wobec swoich dawnych kontrahentów.

B.W.

PRASA o problemach gospodarczych

Dyskusja nad tezami XV Plenum KC PZPR rozwija się w prasie — przynajmniej jeżeli chodzi o problematykę gospodarczą — dość nierównomiernie. Stosunkowo mało jest publikacji dotyczących spraw węzłowych przyszłego planu pięcioletniego, takich jak tempo wzrostu, proporcje w gospodarce, inwestycje. Znacznie żywiej zareagowała prasa na problemy drugorzędne, choć nieraz bardzo istotne. W pierwszym rzędzie dotyczy to chyba sprawy rozwoju usług, rzemiosła i chałupnictwa.

W ostatnim numerze **„TYGODNIKA DEMOKRATYCZNEGO"** znajdujemy dwie pozycje na ten temat. Pierwsza z nich to sprawozdanie **Wiktora Eysymontta** z narady, która odbyła się w Centralnym Komitecie Stronnictwa Demokratycznego, a która dotyczyła rozwoju rzemiosła w latach 1966—1970. Jak wynika ze sprawozdania, na naradzie stosunkowo dużo miejsca — obok spraw organizacyjnych i ekonomicznych — zajął problem stworzenia właściwej atmosfery politycznej zarówno wokół rzemiosła, jak i wśród ludzi zajmujących się tą dziedziną gospodarki. Podjęcie tej sprawy przez CK SD ma duże znaczenie, bo wbrew pozorom atmosfera ta oddziaływa w sposób istotny na rozwój indywidualnego rękodzieła. Chodzi tu nie tylko o lekceważenie potrzeb rzemiosła przy przydziale lokali, zaopatrzenia materiałowego, w polityce podatkowej. Ciągle jeszcze w głowach wielu ludzi, a również — niestety — i w pewnych przepisach, rzemieślnicy są inną kategorią ludzi, niż reszta obywateli naszego kraju. Ta niewłaściwa atmosfera, obok hamującego wpływu na dopływ nowych kadr do rzemiosła, miała i ma szereg dodatkowych ujemnych skutków. Całe szkolnictwo zawodowe — na przykład — nastawione jest na przygotowywanie kadry dla wielkiego przemysłu, gdy tymczasem, Tezy przewidują, że zatrudnienie w rzemiośle ma do 1970 roku wzrosnąć o 300 tys. osób, podczas gdy w przemyśle o 600—650 tys. osób. Kto ma więc wobec tego szkolić fachowców, którzy będą umieli nie tylko pracować przy produkcji np. telewizorów, lecz i przy ich naprawie, co często wymaga zresztą znacznie większych kwalifikacji.

Druga pozycja zajmuje się omówieniem wprowadzonych ostatnio ulg podatkowych dla rzemiosła. Ulgi te dotyczą osób w wieku emerytalnym, osób szkolących uczniów oraz nowo otwartych warsztatów. Jest to na pewno pewien krok naprzód w stworzeniu polityki podatkowej sprzyjającej rozwojowi rzemiosła. Jeżeli jednak przewidywany przyrost zatrudnienia w rzemiośle ma być traktowany realnie, musi on się oprzeć w dużej mierze na powiększaniu zatrudnienia w już istniejących warsztatach. W związku z tym trzeba by się chyba zastanowić nad stosowaną obecnie dość powszechnie zasadą ustalania wysokości obrotów, a co za tym idzie i wymiaru podatków w zależności od ilości osób pracujących w warsztacie. Zasada ta bowiem odstrasza właścicieli warsztatów i placówek usługowych od zwiększania zatrudnienia.

Drugi nurt dyskusji nad Tezami zajmuje się bliższą lub dalszą przeszłością. W publikacjach na te tematy celuje **„POLITYKA"**. Ostatni jej numer przynosi artykuł **Zygmunta Szeligi** pt. **„...Obok kieszeni"**. Chodzi w nim o dynamikę rozwoju spożycia zbiorowego, a ściślej mówiąc, o wydatki budżetowe na usługi socjalne i kulturalne, ubezpieczenia społeczne, oświatę, ochronę zdrowia i kulturę fizyczną. Generalnie wydatki budżetowe na te cele od 1955 roku wzrosły: na oświatę, kulturę i naukę o 142 proc., na ubezpieczenia społeczne o 175 proc. i na ochronę zdrowia, opiekę społeczną i kulturę fizyczną o 210 proc. Razem z 29,1 mld złotych do 72,4 mld złotych. Liczby te obrazują rozwój świadczeń socjalnych państwa, będący realizacją pryncypiów ustrojowych. Oczywiście artykuł omawia tylko tendencje ogólne, trudno zresztą wymagać czego innego od publikacji obejmującej tak obszerny temat. Stąd też chyba wzięło się i pewne uproszczenie dotyczące owych „pryncypiów ustrojowych". Chodzi przecież o to, żeby jak najwięcej ludzi się uczyło, jak najwięcej korzystało z boisk sportowych itp. Czy natomiast rozwój wszystkich omawianych dziedzin musi się odbywać w formie spożycia zbiorowego, jest w niektórych przynajmniej przypadkach sprawą dyskusyjną.

Na koniec jedna sprawa innego nieco kalibru. Jak wiadomo jednym z głównych zadań, które stają obecnie przed nami jest uszlachetnianie produkcji, zmniejszanie zużycia surowca, polepszanie jakości i trwałości wytwarzanych wyrobów. W ostatnim **„MOTORZE"** znaleźć można drobny przyczynek do tego problemu w nocie pt. **„Czy „Warszawy" muszą rdzewieć"**. Wszystkie firmy samochodowe na świecie, a szczególnie wytwórnie, produkujące wozy eksploatowane w podobnych do naszych warunkach atmosferycznych, starają się zabezpieczyć samochody przed korozją. Tak więc stosowane jest fosfatowanie, bonderyzowanie, gumowanie itp. itd. Jedynie dwa wozy osobowe produkowane są na świecie bez właściwego zabezpieczenia przed korozją. Nietrudno się domyślić, że są nimi „Warszawa" i „Syrena". Autor notatki podejrzewa, iż producenci tych wozów uważają, że prawa fizyki i chemii zrobią dla nich wyjątek. praktyka wykazuje jednak co innego. Strat z tego powodu nikt u nas nie obliczył, sięgają one jednak kilkudziesięciu, jeżeli nie kilkuset, milionów złotych rocznie.

B. C.

NAUKI i TECHNIKI

Maszyny górnicze zdalnie kierowane

W zakładach Konstrukcyjno-Mechanicznych Przemysłu Węglowego w Gliwicach prowadzi się prace badawczo-doświadczalne nad zdalnym sterowaniem wrębiarek węglowych. Rozwiązany został już np. układ telemechaniczny dla zdalnego kierowania pracą wrębiarek typu WLE-50s. Za pomocą pulpitu sterującego oraz specjalnej przystawki zainstalowanej na maszynie można uruchamiać te wrębiarki w dowolnej odległości, zmieniać kierunek obrotów silnika, dokonywać zmiany biegów itp. Praktyczne próby zdalnego sterowania maszyną przeprowadzone w kopalni „Sośnica" wypadły pomyślnie. Obecnie wykonuje się w zakładach nową wersję pulpitu sterowniczego, który umożliwiałby prowadzenie maszyny z dowolnego punktu Ma to szczególne znaczenie w tych wypadkach, gdzie bezpieczeństwo pracy nie pozwala na przebywanie obsługi w sąsiedztwie maszyny. Ten sposób kierowania pracą wrębiarek umożliwia wprowadzenie do górnictwa nowych systemów urabiania węgla, zwłaszcza w stromych pokładach, pozwala na zmechanizowanie pracy na tych odcinkach, gdzie ze względu na bezpieczeństwo załogi do tej pory było to niemożliwe. Specjaliści z Gliwic prowadzą także prace badawcze nad zdalnym sterowaniem innych maszyn górniczych, m. in. kombajnów węglowych.

Drżyjcie piekarze!

Piekarska zasada przeprowadzania wypieku „na oko" często materializuje się w postaci zakalca, surowego ciasta, gumowatej konsystencji. Cennym sprzymierzeńcem piekarzy w ustaleniu właściwych temperatur wypieku, wilgotności, czasu mieszania ciasta itp. są aparaty — tzw. konsystografy, dotychczas nie produkowane w kraju.

Klienci sklepów z pieczywem może wkrótce odczują wpływ na jakość pieczywa aparatu konstrukcji bydgoskich inżynierów: Kazimierza Sadkiewicza i Kazimierza Wojtyny, którzy zbudowali pierwszy polski konsystograf „SW-1". Doświadczenia z tym aparatem wykazały, iż reprezentuje on standard międzynarodowy, posiadając szereg innowacji ułatwiających pracę piekarzy. Pierwsza próbna seria takich piekarskich kontrolerów wkrótce opuści fabrykę i trafi do instytutów badawczych oraz piekarni i cukierni.

Rentgen zwiększa plony

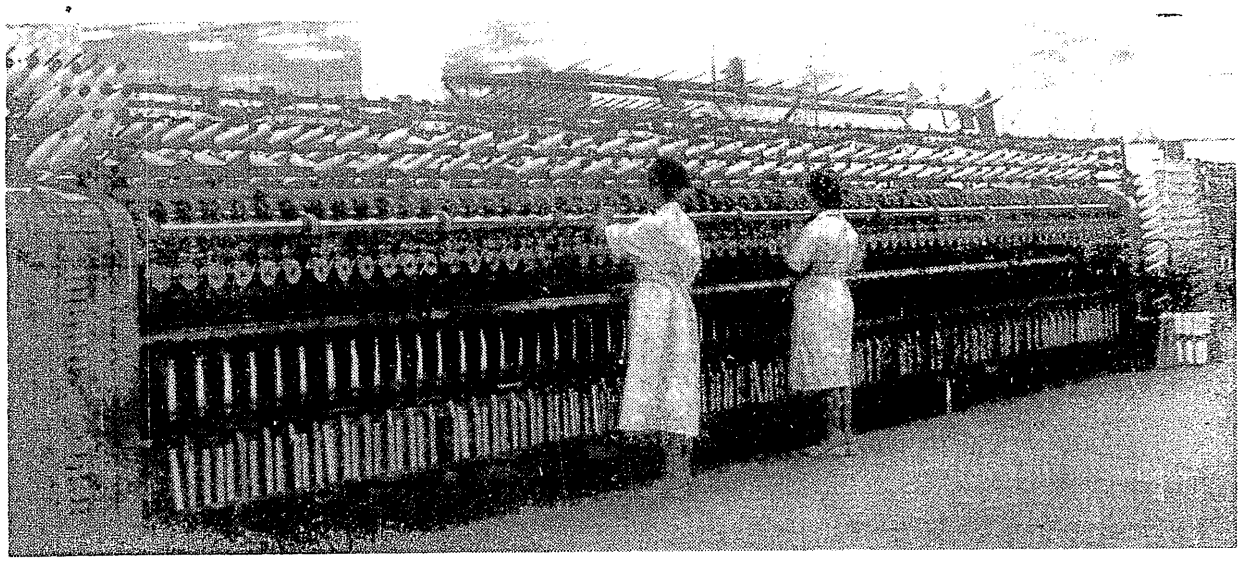
Promienie rentgena, mogą jak się okazuje, zwiększać plony zbóż. Rentgena użyli naukowcy stacji hodowli roślin w Urbanowicach na Opolszczyźnie do naświetlania jęczmienia, z którego wyhodowali jego nową odmianę — „jęczmień urbanowicki". Promienie zastąpiły po prostu metodę krzyżówkową. Praca nad nową odmianą trwała całe 10 lat. Nowy jęczmień okazał się najwydajniejszy w kraju. W warunkach polowych zebrano z niego od 35 do 38 q z ha, tj o 8 q więcej niż wydał „jęczmień śląski".

„Półtora statku"

W stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni przystąpiono do oryginalnego wodowania statków. Z suchego doku spłynie na wodę... pół statku w towarzystwie dwóch innych kadłubów.

W olbrzymiej niecce doku stoczniowcy montują obecnie 10-tysięcznik oraz niewielki rybacki trawler i pół frachtowca o nośności również 10 tys. ton. Cała sprawa sprowadza się do lepszego wykorzystania miejsca w doku. Dodatkowe pół kadłuba zmieści się — na cały statek miejsca jest za mało. Dlatego też postanowiono zastosować w Gdyni po raz pierwszy w naszych stoczniach oryginalną metodę wodowania: jako pierwsza, po napełnieniu doku wodą wpłynie rufowa część drobnicowca, stanowiąca niecałą połowę statku (Grodzie wodoszczelne utrzymywać będą 1000-tonową część na wodzie). Następnie wyprowadzone zostaną kadłuby dwóch innych statków.

Stoczniowcy gdyńscy nazwali swój sposób — znakomicie przyspieszający budowę statków — „metodą półtora-statku". Projekt nowego systemu powstał w zakładowym biurze konstrukcyjnym.



Nowe, przestronne, dobrze oświetlone hale fabryczne i nowoczesne maszyny — to widome oznaki postępującej modernizacji przemysłu zwanego lekkim, jakkolwiek warunki pracy blisko półmilionowej rzeszy pracowników, wśród których udział kobiet sięga 70 proc., należały do szczególnie uciążliwych. W po raz pierwszy uroczyście obchodzonym w tym roku Dniu Pracownika Przemysłu Włókienniczego, Odzieżowego i Skórzanego życzyć należy i dalszych sukcesów w pracy kierownikom i robotnikom tego zasłużonego przemysłu, i dalszych osiągnięć w modernizacji, która burząc dziewiętnastowieczne budynki zapewnia w nowo budowanych halach fabrycznych dogodne warunki pracy robotnikom.

KRONIKA PRZEDSIĘBIORSTW

Zakładowy Rocznik Statystyczny

Przedsiębiorstwo Instalacyjne Przemysłu Węglowego w Bytomiu przywiązuje dużą wagę do zagadnienia właściwej informacji i analizy ekonomicznej dla potrzeb kierownictwa i Samorządu Robotniczego.

Jeszcze przed ukazaniem się Uchwały Nr 486 Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 1959 r. w sprawie kompleksowych analiz ekonomiczno-technicznych rocznej działalności przedsiębiorstw państwowych, powołano w przedsiębiorstwie z dniem 1 stycznia 1959 r. specjalny Dział Ekonomiki i Analizy, którego zakres działania obejmuje prowadzenie centralnej statystyki ekonomicznej, informację ekonomiczną, planowanie i analizę kosztów własnych, koordynację sprawozdawczości GS, wydawanie „Biuletynów Ekonomicznych" dla załogi, prowadzenie agend współzawodnictwa między jednostkami produkcyjnymi, opracowywanie kwartalnych analiz kompleksowych, opiniowanie planów wieloletnich i rocznych oraz inne zagadnienia np. organizowanie wystaw postępu technicznego i ekonomicznego.

W roku 1961 zespół ekonomistów Działu Ekonomiki i Analizy uzyskał III nagrodę w ogólnopolskim konkursie na najlepsze opracowanie rocznej kompleksowej analizy ekonomiczno-technicznej przedsiębiorstwa budowlano-montażowego.

Do tradycji w PIPW należy przedterminowe składanie bilansu rocznego, przy czym jakość rocznej sprawozdawczości ulega stałej poprawie.

W bieżącym roku dzięki sprawnej organizacji pracy, oraz wczesnemu rozpoczęciu analitycznych prac przygotowawczych PIPW opracowało roczną kompleksową analizę techniczno-ekonomiczną za rok 1963 już 3 lutego br., przedkładając w zjednoczeniu na dwa dni przed terminem nie tylko roczne sprawozdanie finansowe, ale również kompleksową analizę ekonomiczno-techniczną przedsiębiorstwa, obejmującą pełny zakres tematyczny przewidziany Uchwałą RM Nr 486. Doświadczenia organizacyjne przedsiębiorstwa związane z opracowaniem analiz kompleksowych są obecnie przedmiotem studiów Zakładu Badań i Doświadczeń Budownictwa Węglowego w Katowicach. Z doświadczeń tych skorzystało wiele zakładów z różnych resortów.

W roku 1960 przystąpiono do wydawania Zakładowego Rocznika Statystycznego (ZRS) PIPW. Niedawno ukazał się już czwarty raz z kolei Zakładowy Rocznik Statystyczny. Pozytywna ocena czytelników w poprzednich okresach (1960—1962) stała się zachętą do kontynuowania tej pożytecznej pracy w naszym przedsiębiorstwie. Rocznik wydawany jest dla potrzeb szerokiego aktywu gospodarczego i społecznego przedsiębiorstwa w celu wykorzystania statystyki dla celów zarządzania, planowania i analizy ekonomicznej.

Zakładowy Rocznik Statystyczny jest integralną częścią rocznej kompleksowej analizy ekonomiczno-technicznej, opracowanej w trybie Uchwały Nr 486 Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 1959 r. w sprawie kompleksowych analiz ekonomiczno-technicznych rocznej działalności przedsiębiorstw państwowych.

Obecny rocznik statystyczny podaje wiadomości za 1963 r. Dla zachowania ciągłości z poprzednim okresem podano również dane za lata wcześniejsze, w celu lepszego zilustrowania zarówno w materiałach liczbowych, jak i w licznych wykresach dynamiki rozwoju przedsiębiorstwa oraz jego znaczenia w budownictwie węglowym.

(C. P.)

Kartki z przeszłości

Drobny przemysł, chałupnictwo i rzemiosło

W Polsce przedwojennej, przy stosunkowo niewielkiej ilości wielkich zakładów przemysłowych, dominującą pozycję zajmowały drobne zakłady wytwórcze, zatrudniające 1—15 ludzi, a prowadzone na podstawie kart przemysłowych i kart rzemieślniczych.

Drobne zakłady przemysłowe, szczególnie w okresie kryzysu lat 1932—33, najchętniej zatrudniały chałupników. Byli oni źródłem taniej siły roboczej, której dzień pracy można było przedłużać do granic wytrzymałości fizycznej, zatrudnienie ich nie wymagało opłaty składek ubezpieczeniowych, ponoszenia nakładów na zakup maszyn i urządzeń a zarazem opłaty podatków na rzecz państwa. Wszystko to stało się m. in. powodem zamykania mniej rentownych działów produkcji w fabrykach i przechodzenia na produkcję systemem nakładczym.

Chałupnictwo ze względu na rozmiary stanowiło poważną część rezerwowej armii kapitalizmu. Według danych szacunkowych Komitetu Wystawy Pracy Chałupniczej, liczba chałupników przed wielkim kryzysem w 1929 r. wynosiła 300 000 osób, a w latach kryzysu i depresji wzrosła o dalsze kilkaset tysięcy.

Ten gwałtowny rozwój chałupnictwa odbywał się kosztem drobnych przedsiębiorstw przemysłowych.

W zarobkach chałupnika i robotnika fabrycznego, przy tym samym rodzaju wykonywanej pracy, zachodziła poważna różnica. Np. stawki płac tkaczy chałupników w latach 1927—1928 wahały się od 25 do 37 gr za godzinę pracy, gdy stawki płac dla tkaczy w fabryce wynosiły 68 gr za godzinę. Jeżeli nawet zarobek miesięczny chałupnika osiągał poziom zarobku pracownika fabrycznego, to tylko dlatego, że chałupnik pracował 13—14 godzin dziennie, w dodatku najczęściej korzystał z pomocy członków rodziny. Dodać należy, że ogólne ciężkie warunki pracy chałupników uwidaczniały się nie tylko w nadmiernym ich eksploatowaniu, lecz niejednokrotnie w zapłacie przez nakładcę kwitkiem do sklepu.

Obok warsztatów chałupniczych, występował znaczny ilościowy rozwój rzemiosła. Objawiało się to przeważnie wzrostem ilości zakładów rzemieślniczych pracujących w warunkach niezwykle prymitywnego wyposażenia technicznego.

Oficjalny organ samorządu rzemieślniczego „RZEMIOSŁO", tak charakteryzował w 1936 roku stan techniczny warsztatów rzemieślniczych.

„...rzemiosło nasze, jeśli mówić o całym kraju, zelektryfikowane jest najwyżej w jakichś 5 proc., i to tylko pod względem posiadania siły elektrycznej, a nie tych wszystkich maszyn i przyrządów elektrycznych, które stanowią o prawdziwym postępie".

Zarobki przeważającej większości rzemieślników kształtowały się na poziomie od 1 do 2 złotych dziennie, co przy istniejących cenach i obciążeniach było dochodem głodowym. Należy podkreślić, że rzemiosło nie miało zorganizowanego ubezpieczenia na wypadek bezrobocia.

Mimo to, gdy w 1929 roku wydano 197.002 karty rzemieślnicze, to w 1937 roku wydano ich już 373.529. Zatrudnienie w rzemiośle było daleko większe, niż w całym wielkim i średnim przemyśle polskim. Wynosiło ono według ówczesnych szacunkowych danych około 1,5 miliona ludzi. Gdy w 1925 r. istniały w Polsce zaledwie 244 przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 500 robotników, to równocześnie funkcjonowało 195.000 warsztatów rzemieślniczych.

„Niewielka w ogóle część ludności pracującej poza rolnictwem — czytamy w książce „MŁODZIEŻ SIĘGA PO PRACĘ" (Warszawa — 1938 r. str. 68) — zaledwie w drobnej części wchodzi do przemysłu; w jednej szóstej w województwach południowo-wschodnich, a w jednej dziesiątej we wschodnich. Dwukrotnie lub trzykrotnie więcej sił niż przemysł, wchłania rzemiosło".

Obroty warsztatów rzemieślniczych obniżyły się w latach 1928—1932 o średnio 40 proc. Naturalnie towarzyszyły temu redukcje i bezrobocie, które w 1931 roku w poszczególnych gałęziach objęło od 25 do 80 proc. ogólnej liczby zatrudnionych. Największe bezrobocie zapanowało w blacharstwie (80 proc.), kapelusznictwie, kotlarstwie, brązownictwie, fotografice na 75 proc., kołodziejstwie 70 proc., szewstwie 60—70 proc., tapicerstwie, zegarmistrzostwie, czapnictwie, kuśnierstwie po 60 proc. Średnio wysokie bezrobocie wystąpiło w jubilerstwie, piekarnictwie i ślusarstwie po 50 proc., w rzeźnictwie 40 proc. i cukiernictwie 35 proc. Najmniej bezrobotnych było wśród fryzjerów.

Kryzys przemysłowy w latach 1928—1932 — jak widać — mocno uderzył warstwy rzemieślnicze na skutek pauperyzacji klasy robotniczej i chłopstwa, obniżki poziomu życiowego inteligencji i wolnych zawodów. Uderzenie było tym gwałtowniejsze, że mimo spadku zarobków, szybko rosła niewspółmiernie liczba osób pragnących znaleźć zajęcie w tej dziedzinie działalności gospodarczej. Stąd, jak przysłowiowe „grzyby po deszczu" powstawało coraz więcej warsztatów rzemieślniczych nie rejestrowanych i nieuchwyconych przez statystykę.

M. S.

Dane do powyższego opracowania zaczerpnięto z:

1) Cz. Niewadzi — Przemysł drobny i rzemiosło w Polsce burżuazyjno-obszarniczej „Zeszyty Naukowe SGPIS" nr 2 z 1955 r.

2) „Rzemiosło" nr 2 z 1936 r.

3) M. Grzybowski — Program gospodarczy rzemiosła. O właściwe miejsce dla rzemiosła w gospodarstwie narodowym, Warszawa 1933 r.

4) E. Arnekker — Przejawy kryzysu w rzemiośle i chałupnictwie, ISS, Warszawa 1934 r.

5) Tenże — Chałupnictwo, Encyklopedia Nauk Politycznych, T. I. Warszawa 1936 r.

6) J. Żółtaszek — Chałupniczy przemysł tkacki w okręgu łódzkim „Ekonomista" z 1928 r.

7) Materiały do badań nad gospodarką Polski (Cz. I. 1918—1939) PWN—1956 r.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński, Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Tadeusz Jaworski (z-ca red. nacz.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński, Redaktor techniczny i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 280628, z-ca red. nacz. 280628, sekretarz redakcji 285342, redaktorzy 288392, sekretariat redakcji 280628.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57 oraz Dział Ogłoszeń PAR, Warszawa, ul. Poznańska 38, tel. 208644, jak również wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich. Ceny ogłoszeń: ramkowe handlowe za tekstem 10 zł za 1 cm², drobne handlowe 4 zł za 1 wyraz, drobne osobiste 2 zł za 1 wyraz. Ogłoszenia kolorowe są o 50 proc. droższe.

Wszystkich informacji w sprawie warunków prenumeraty udzielają placówki „Ruchu" i poczty. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w dziale sprzedaży archiwalnej „Ruchu", Warszawa, ul. Srebrna 12. Druk Zakłady Drukarskie i Wklęsłodrukowe RSW „Prasa", W-wa, Marszałkowska 3/5.

ŻYCIE gospodarcze

Zam. 543. Z-29