W NUMERZE:

Ryszard Turski — CENTRALNE PROBLEMY W ZWIERCIADLE LUBUSKIEGO REGIONU — NIM ZAPADNĄ DECYZJE str. 1

Wyż demograficzny, nowe miejsca pracy, zasoby surowcowe a możliwości inwestycyjne — oto kilka z problemów nurtujących zielonogórskie władze. Jakie z tych skomplikowanych spraw można rozwiązać na „własnym podwórku" a jakie czekają na decyzje wyższego szczebla? Co „oferuje" Ziemia Lubuska w przyszłym planie, a w jakich sprawach oczekuje pomocy?

Marian Krzak i Tadeusz Zaczek — JAK USPRAWNIĆ FINANSOWANIE INWESTYCJI str. 1

Jakie są przesłanki uzasadniające potrzebę i kierunek zmian w zakresie finansowania inwestycji? Jaka powinna być rola kredytu w finansowaniu inwestycji centralnych, zjednoczeń i przedsiębiorstw?

Barbara Wiśniewska — UWAGA! SZKŁO... str. 1

Obiektywne warunki przemawiają za dynamicznym rozwojem produkcji szklarskiej, może ona i powinna stać się „polską specjalnością", ważną gałęzią narodowego przemysłu, zaopatrującego dobrze odbiorców krajowych i rynki zagraniczne. A tymczasem — szklanek brak. Dlaczego?

MODEL ZJEDNOCZENIA str. 2

W dyskusji na temat roli i organizacji zjednoczenia publikujemy dziś dwa artykuły:

Bohdana Pryzińskiego — AUTONOMIA FINANSOWA A BILANSE NPG i Jerzego Zielińskiego — W PRZEMYŚLE OKRĘTOWYM.

Marceli Siedlanowski — JAK FINANSOWAĆ REKONSTRUKCJĘ str. 4

W dyskusyjnym artykule przedstawia się m. in. projekt finansowania rekonstrukcji przedsiębiorstw przemysłowych. Sposób finansowania rekonstrukcji powinien stwarzać dobre warunki niezbędne dla liczenia się z każdym groszem tak, ażeby przedsiębiorstwa były odpowiedzialne i zainteresowane w oszczędnym gospodarowaniu funduszami przeznaczonymi na rekonstrukcję.

METODY BADANIA EFEKTYWNOŚCI HANDLU ZAGRANICZNEGO str. 3

W artykułach poświęconych tym sprawom zabierają dyskusyjnie głos:

Bronisław Najnigier — EFEKTYWNOŚĆ PRZETRWANIA CZY ROZWOJU i Roman Kalinowski — SPOJRZENIE PRAKTYKA.

Cena 2 zł

Rok XX

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

21 luty 1965 r. Nr 8 (701)

Jak usprawnić finansowanie inwestycji

MARIAN KRZAK, TADEUSZ ZACZEK

W RAMACH prac Komisji Głównej do spraw udoskonalenia planowania i zarządzania prowadzone są obecnie w Ministerstwie Finansów szeroko zakrojone prace nad usprawnieniem systemu finansowego w gospodarce uspołecznionej. Niedawno „Życie Gospodarcze" opublikowało artykuły wiceministra J. Trendoty na temat propozycji zmian w systemie finansowym przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych [1]). Tym razem chcielibyśmy zapoznać Czytelników Ż. G. z wynikami prac Ministerstwa dotyczącymi bardzo istotnego problemu udoskonalenia finansowania inwestycji w gospodarce uspołecznionej.

PRZESŁANKI ZMIAN

Jakie są przesłanki uzasadniające potrzebę i kierunek zmian w tym zakresie? Wielokrotnie już podkreślano, że założony w przyszłym okresie pięcioletnim program inwestycyjny nie będzie łatwy do realizacji zarówno z punktu widzenia wielkości nakładów, jak i ich struktury. W szczególności program ten będzie wymagał wysokiego tempa robót budowlano-montażowych, którego osiągnięcie nie może jednak nastąpić drogą wzrostu kosztów realizacji obiektów inwestycyjnych. Należy uczynić wszystko, aby suma środków przeznaczona na inwestycje w przyszłym pięcioleciu przyniosła przynajmniej te efekty, jakie są przewidziane w planie. Celowe byłoby także dążenie do wygospodarowania z przewidzianej sumy nakładów inwestycyjnych dodatkowych środków na te działy gospodarki, których potrzeby rozwojowe z konieczności zostały w projekcie planu uwzględnione w skromnym zakresie.

Tymczasem jak wiadomo, praktyka realizacji obecnego planu pięcioletniego wykazała, iż między założonymi a nakładami faktycznie ponoszonymi powstała w stosunku do efektów duża rozbieżność. Było to zarówno rezultatem niedoszacowania kosztów inwestycji w toku sporządzania planu, jak i rezultatem podrażania kosztów inwestycji w trakcie ich realizacji. Wyciągając więc wnioski z dotychczasowych doświadczeń trzeba stworzyć warunki ograniczające, a nawet likwidujące wspomniane negatywne zjawisko. Dla osiągnięcia tego celu niezbędne więc jest dalsze ulepszenie planowania i organizacji procesu inwestycyjnego i m. in. zaktywizowanie systemu i aparatu finansowego, a zwłaszcza — bankowego.

Zagadnienie bardzo szerokie i skomplikowane. W artykule ograniczymy się jednak do problemów finansowania, chociaż należy zdawać sobie sprawę z tego, iż bez dalszego ulepszenia systemu planowania inwestycji — zwłaszcza w zakresie programowania ich struktury — efekty wynikające z usprawnień finansowania mogą być ograniczone.

Kwestia, jak należy udoskonalić system finansowania inwestycji, dyskutowana jest nie od dziś. Wielu dyskutantów niejednokrotnie podnosiło zarzut, że jednym ze źródeł nienależytego liczenia się z kosztami w procesie inwestowania jest możliwość stosunkowo łatwego otrzymania środków na inwestycje z budżetu państwa. Ten zarzut nie może jednak odnosić się do gromadzenia środków na inwestycje. Ogromny bowiem wysiłek inwestycyjny, jaki ponieśliśmy w minionym dwudziestoleciu i jaki ponosić będziemy w przyszłości, nie mógł i nie może być dokonany bez udziału budżetu. Wielkie inwestycje rozwojowe wymagają przecież nagromadzenia poważnych środków, a funkcję tego nagromadzenia może spełnić głównie budżet. Inaczej natomiast ma się sprawa z wykorzystywaniem środków budżetowych. Jest faktem, że bezpośrednie finansowanie ze środków budżetowych przeważającej części inwestycji w gospodarce uspołecznionej (ok. 2/3 ogółu nakładów) wytworzyło pewien automatyzm finansowania, w którym oddziaływanie finansów na celowość i przebieg inwestowania, sprowadzone zostało do minimum. Dlatego w ramach prac nad usprawnieniem finansowania inwestycji przyjęto krytykę jako słuszną w tej części, w której dotyczyła ona sposobu wykorzystywania środków budżetowych. Wzięto przy tym pod uwagę usprawnienie wszystkich trzech podstawowych form finansowania inwestycji, a więc formy budżetowej, kredytowej i ze środków własnych przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz ustalenie pomiędzy nimi bardziej właściwych proporcji. Chodzi bowiem o stosowanie takiej metody finansowania, która istotnie zmieniłaby dotychczasowy sposób włączania się systemu finansowego do uefektywnienia trudnego procesu inwestowania.

Zasadniczy kierunek zmian wytyczyła uchwała IV Zjazdu Partii. W myśl tej uchwały „należy... rozszerzyć zakres kredytowego finansowania inwestycji" [2]).

W bieżącym planie pięcioletnim udział kredytu w finansowaniu inwestycji w gospodarce uspołecznionej był bardzo mały. Wynosił on bowiem ok. 5%, a po wyłączeniu inwestycji mieszkaniowych i rolnych — zaledwie ok. 2% ogółu nakładów inwestycyjnych w tej gospodarce. Obecnie proponuje się wprowadzenie i znaczne zwiększenie zastosowania kredytu w stosunku do większości rodzajów inwestycji, wykorzystując przy tym różne jego formy, odpowiednio do specyfiki poszczególnych grup inwestycji, a więc inwestycji centralnych, zjednoczeń i przedsiębiorstw.

ROLA KREDYTU W FINANSOWANIU INWESTYCJI CENTRALNYCH

Jest rzeczą zrozumiałą, że zarówno rozmiar, jak i struktura inwestycji centralnych będą musiały być planowane na szczeblu centralnym i będą dyrektywne. Przy czym decyzja o podjęciu tzw. inwestycji priorytetowych, ze względu na ich szczególnie ważne znaczenie dla gospodarki, będzie należała do rządu. System finansowania nie może więc tu w sposób istotny wpływać zarówno na zakres, jak i rodzaj tych inwestycji. Specjalny zaś system planowania i kontroli szczebla centralnego wraz z istniejącymi bodźcami dla dostawców powinien stworzyć dostateczne warunki dla zapewnienia ich prawidłowego przebiegu realizacji. Dlatego nie wydaje się celowa zmiana dotychczasowej zasady bezpośredniego finansowania tych inwestycji z budżetu państwa. Nie ma potrzeby tego czynić tym bardziej, że już obecnie istnieje system stosowania antycypacyjnego kredytu pozwalającego na przyśpieszenie ich realizacji. Do rozważenia pozostaje jednak kwestia, czy obecny zakres tych inwestycji (w 1964 r. wyniosły one blisko 15% ogółu nakładów w gospodarce uspołecznionej) nie jest za duży.

Natomiast w przypadku finansowania **pozostałych inwestycji centralnych** proponuje się wprowadzenie kredytu bankowego. Kredyt ten udzielałyby banki inwestorom realizującym zadania określone w NPG, a po wykonaniu **całego zadania** byłby spłacany ze **środków budżetowych.** Byłby to kredyt bezprocentowy, ale oprocentowanie jego nastąpiłoby w przypadku przekroczenia planowanych kosztów, bądź nieoddania do użytku inwestycji w przewidzianym terminie.

Dzięki temu kredyt odegrałby pewną bodźcową rolę w stosunku do inwestorów. Wydawać by się mogło, że oprocentowanie tych kredytów nie będzie miało istotniejszego znaczenia. Jednakże propozycje zmierzają do tego, aby odsetki obciążały wyniki czynnych przedsiębiorstw lub były pokrywane z funduszów rezerwowych zjednoczeń. Powinno to oczywiście wpłynąć na wzrost zainteresowania inwestorów zarówno kosztami inwestycji, jak i szybkim oddawaniem ich do użytku.

W konsekwencji wprowadzenia tej zmiany niewątpliwie nastąpiłby także wzrost roli banków w procesie inwestycyjnym. Trzeba stwierdzić, że dotychczas oddziaływanie banków na proces inwestowania nie mogło być dostateczne. Banki co prawda odgrywały rolę kontrolną, ale skuteczność tej roli nie była duża, gdyż zależała od „dobrej woli" jednostek nadrzędnych inwestorów. Banki sygnalizowały o niepra-

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Aktualności

POŻĄDANE I NIEPOŻĄDANE ODCHYLENIA PRODUKCJI OD ZAŁOŻEŃ PLANU

Plan produkcji przemysłowej za rok ub. został, jak wiadomo z komunikatu GUS, wykonany pomyślnie. Roczne plany produkcji przekroczyły wszystkie ważniejsze resorty przemysłowe, co pozwoliło na ogólne przekroczenie NPG o 3,7 proc. Wiadomo jednak, że przekroczenia planów produkcji są pożądane jedynie wówczas, gdy dotyczą produktów poszukiwanych na rynku krajowym i zagranicznym, gdy wiadomo, że ponadplanowa produkcja nie pomnoży niechodliwych zapasów. Te zaś w r. ub. nie ukształtowały się zbyt pomyślnie.

W tej sytuacji pożądane wydaje się przeprowadzenie prymitywnej nawet konfrontacji odchyleń od planów produkcji z potrzebami gospodarki. Może to bowiem być ważną przesłanką m. in. dla oceny skuteczności nowych zasad korekty funduszu płac, limitowania zatrudnienia i elastyczności w dostosowaniu produkcji do aktualnych potrzeb.

W przemyśle paliwowo-energetycznym zwraca uwagę o ok. 20 proc. wyższe niż planowano wydobycie ropy naftowej. Wiąże się ono jednak z korzystniejszymi wynikami wierceń. Dość głębokie załamanie planów przetwórstwa ropy naftowej (ok. 18 proc. poniżej planu) dowodzi, że sprawność wykonawstwa inwestycyjnego nie zdołała zabezpieczyć lepszego pokrycia zapotrzebowania na produkty naftowe. Zwraca ponadto uwagę nikłe przekroczenie planu wydobycia gazu ziemnego o 0,9 proc.), pomimo odkrycia nowych, wydajnych pokładów, przy wyższym stosunkowo przekroczeniu planu wydobycia węgla kamiennego (o 2,7 proc.). Mamy więc do czynienia ze słabszą stosunkowo koncentracją wysiłków, zmierzających do przekraczania planów wykorzystania najtańszych paliw. Poprawę sytuacji paliwowej potrafił natomiast wykorzystać przemysł energetyczny, przekraczając plan produkcji energii elektrycznej o 1,4 proc.

W przemyśle hutniczym mamy do czynienia z wysoce pożądanym przekroczeniem planów produkcji stali surowej (2,2 proc.). Nie potrafiły tego jednak wykorzystać walcownie żelaza, które z trudem wykonały zadania planowe. Możliwości te wykorzystały natomiast zakłady wytwarzające rury stalowe, przekraczając plan produkcji (o 4,4 proc.). Z kolei przemysł aluminiowy nie zdołał w pełni wykorzystać dobrej sytuacji energetycznej i do wykonania planu zabrakło mu ok. 0,5 proc.

W przemyśle maszynowym zwraca uwagę wysokie przekroczenie planów produkcji maszyn wirujących, będące w znacznej mierze wynikiem przeprowadzonych tam zmian organizacyjnych i uchwał o potrzebie zwiększenia produkcji. Znacznie, bo o ponad 22 proc. przekroczony został plan produkcji radioodbiorników. O tym jednak czy jest to elastyczne dostosowanie do potrzeb rynku zadecydować może dopiero ocena wykonania zadań w dziedzinie produkcji poszukiwanych odbiorników turystycznych.

W przemyśle motoryzacyjnym zanotowano tendencje do opóźnionego reagowania produkcji na sygnały rynku. Znalazło to wyraz w znacznych przekroczeniach planów produkcji motocykli i motorowerów w okresie, gdy rynek sygnalizował trudności ich zbytu. Trudno również uznać za pozytywne przekroczenie planu produkcji pralek domowych, których zbyt od dawna napotyka na trudności.

W przemyśle chemicznym niewykonaniu zbyt napiętych planów produkcji podstawowych wyrobów (siarka, kwas siarkowy, soda, nawozy, chlor, włókna syntetyczne) towarzyszyło m. in. wysokie przekroczenie planu nieekonomicznej produkcji włókien kazeinowych (o 24 proc.), która jest planowo ograniczana. Odnotować należy ponadto, że zdołano wykorzystać poprawę sytuacji energetycznej dla zwiększenia produkcji karbidu ponad założenia planu.

W przemyśle lekkim nie zanotowano większych przekroczeń planów produkcji poszukiwanych na rynku tkanin bawełnianych i z jedwabiu sztucznego, wystąpiło natomiast załamanie planu produkcji tkanin dzianych. Nieco wyższe były przekroczenia planów produkcji tkanin wełnianych z włókien syntetycznych. Dowodzi to, że załamanie planu produkcji włókien syntetycznych zostało zrekompensowane przez dostawy z importu.

Wymienione przykłady wskazują, że w r. ub. mieliśmy do czynienia z odchyleniami od planu, zarówno dyktowanymi potrzebami gospodarki jak i niezgodnymi z aktualnym ukształtowaniem potrzeb. Wskazuje to chyba na potrzebę bardziej szczegółowego przeanalizowania tendencji odchyleń od planów produkcji i ich mechanizmu w bardziej szczegółowym rozbiciu asortymentowym. Tak, abyśmy mogli na tej podstawie lepiej kształtować kierunki działania w toku realizacji planów. (pis)

KTO MA OBRACAĆ KÓŁKA

Dane za r. ub. wskazują, że mamy nadal do czynienia z dynamicznym rozwojem kółek rolniczych. Jest ich już ponad 31,5 tys. i zrzeszają ponad 1,5 mln członków. W ciągu 1 roku liczba członków kółek rolniczych wzrosła więc o ok. 18 proc. Jeszcze szybciej wzrósł stan wyposażenia kółek w traktory i inne maszyny. Liczba traktorów zwiększyła się o 28 proc. i przekroczyła już 36 tys. sztuk.

Ten wzrost liczby traktorów, który w br. ma być jeszcze szybszy, przy planowym koncentrowaniu ich sprzedaży na niektórych terenach sprawia, że istnieje już wiele kółek dysponujących kilkoma traktorami, przyczepami i bardzo rozbudowanym parkiem maszyn rolniczych. W tej sytuacji obecne formy organizacji administracji kółek okazują się niewystarczające. Powstaje konieczność zabezpieczenia dla tych

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

Centralne problemy w zwierciadle lubuskiego regionu

Nim zapadną decyzje

RYSZARD TURSKI

W INTERPRETACJACH potocznych problematyka wyżu demograficznego bywa zazwyczaj redukowana do konieczności zapewnienia w najbliższym pięciolecie pokaźnej liczby tanich i zarazem racjonalnych ekonomicznie nowych miejsc pracy. Rola czynnika zatrudnienia w procesie wzrostu gospodarczego obecnej fazy naszego rozwoju jest oczywiście bardziej złożona.

Doświadczenie planu sześcioletniego i dwóch planów pięcioletnich upoważnia do stwierdzenia, że udział czynników bezpośrednich (wzrost liczby zatrudnionych w sferze produkcyjnej, wzrost wydajności pracy żywej, oszczędności w zużyciu środków produkcji) w dynamice wzrostu gospodarczego z reguły odbiega od planowanych wskaźników. Czynnik zatrudnienia wykazywał szczególne odchylenia — plany zatrudnienia były z reguły bądź przekraczane bądź nie w pełni wykonywane. Żywiołowy w znacznym stopniu wzrost zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej dokonywał się przy tym w warunkach ogólnej przewagi wolnych miejsc pracy nad liczbą osób poszukujących pracy i dużej elastyczności migracyjnej siły roboczej. Transfer siły roboczej z ośrodków podaży pracy do ośrodków popytu na pracę ułatwiały i przyśpieszały w poprzednich kilkunastu latach takie czynniki, jak pewne rezerwy mieszkaniowe w niektórych miastach uprzemysławiających się, znaczne nasilenie sezonowych migracji niewykwalifikowanej siły roboczej i wreszcie masowy rozwój codziennych migracji pracowniczych.

W najbliższym dziesięcioleciu czynnik zatrudnienia uwikłany będzie w zasadniczo bardziej skomplikowanym układzie. Zdaje się nie ulegać wątpliwości, że najwyższa fala wyżu demograficznego wystąpi w rejonach najsłabiej rozwiniętych, najsłabiej zainwestowanych i w związku z tym dysponujących niewielkimi, technicznymi rezerwami produkcji. Rejony i ośrodki najsilniej zainwestowane z reguły posiadać będą z jednej strony niską falę demograficzną i z drugiej strony poważne potrzeby wzrostu zatrudnienia uzasadniane inwestycjami rozwojowymi i towarzyszącymi oraz ujawnianymi obecnie (w związku z procesami porządkowania gospodarki narodowej i osiągnięciem, wyższym szczeblem rozwoju gospodarczego) nieraz bardzo znacznymi technicznymi rezerwami produkcji. Uzasadniony ekonomicznie i w pewnym zakresie społecznie, transfer siły roboczej z rejonów pierwszych do drugich dokonywał się będzie w warunkach jej zmniejszonej elastyczności migracyjnej. Wyczerpanie rezerw mieszkaniowych (lub osiągnięcie bardzo niekorzystnych standardów mieszkaniowych), maksymalny już w wielu rejonach rozwój codziennych dojazdów do pracy, bariera budownictwa mieszkaniowego, wyczerpanie się szeregu mechanizmów społecznych kształtujących samoczynnie ruchy migracyjne (np. proces przyciągania przez rodziny miejskie pochodzenia wiejskiego nowych imigrantów ze wsi) — wszystkie te czynniki, w przeciwieństwie do lat poprzednich, będą zmniejszać elastyczność migracyjną siły roboczej.

Podniesione okoliczności nie ukazują oczywiście całej złożoności układu, w jaki będzie uwikłany czynnik zatrudnienia i jego rola w procesie wzrostu gospodarczego i przemian społecznych. Wypada tu jeszcze wspomnieć o nabrzmiewa-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

UWAGA! SZKŁO...

BARBARA WIŚNIEWSKA

MOGŁO się zdawać, że zapewnienie o zwiększeniu w tym roku dostaw szklanek na rynek do 48-49 mln sztuk zmniejszy zdenerwowanie odbiorców. Tymczasem zapewnienie to posłużyło za podstawę do jednoznacznych, a dosadnych komentarzy na temat przyczyn powstania niedoborów w zaopatrzeniu rynku szklanego. Skoro bowiem okazało się, że można w ciągu jednego roku zwiększyć dostawy o około 12 mln szt., tj. o 28 proc., to każdemu logicznie myślącemu człowiekowi narzuca się pytanie: dlaczego nie zrobiono tego wcześniej, zanim brak szklanek urósł do rangi problemu?

Pytanie jest o tyle uzasadnione, że w tym przypadku rynek odczuwa niedostatki zaopatrzenia w artykuł masowy, powszechnego zaiste użytku. Nie jest on wytwarzany ze szkła jenajskiego lub innego szklarskiego specjału, a najprostszą ze znanych w tej branży techniką. O brakach w zaopatrzeniu surowcowym też nie można w tym przypadku mówić. **Mamy piaski szklarskie w obfitości i o jakości — zwłaszcza po odkryciu nowych zasobów w niecce bolesławieckiej — wybornej.** Tak bogate złoża piasków, które już w stanie naturalnym odpowiadają II i III klasie mają, poza Polską, tylko trzy państwa europejskie.

Obiektywne warunki przemawiają więc za dynamicznym rozwojem produkcji szklarskiej, może ona i powinna stać się „polską specjalnością", ważną gałęzią narodowego przemysłu, zaopatrującego dobrze odbiorców krajowych i rynki zagraniczne.

A tymczasem szklanek brak. Dlaczego?

12 MILIONÓW WIĘCEJ

Przede wszystkim wypada wyjaśnić, że zwiększenie w tym roku dostaw szklanek o ponad 12 mln sztuk w znacznym stopniu związane jest z podjęciem decyzji o charakterze niejako awaryjnym. Przemysł szklarski przewidywał bowiem zwiększenie produkcji szklanek o ponad 5 mln sztuk normalną, tj. inwestycyjną drogą.

Handel jednakże uznał tę ilość za niewystarczającą dla pełnego pokrycia potrzeb rynku. W związku z tym przemysł szklarski zmuszony został do podjęcia niełatwej decyzji — wprowadzenia ciągłej pracy w największej, nowoczesnej hucie szkła gospodarczego „Krosno". Wiadomo, co to oznacza, huta będzie pracować przez 7 dni w tygodniu z 8-godzinną przerwą dla dokonania przeglądu i konserwacji urządzeń. Tej samej hucie zlecono wykorzystywanie wanny, służącej dotychczas dla przeprowadzania prób laboratoryjnych, do produkcji szklanek.

W wyniku drastycznych zabiegów dostawy szklanek na rynek wzrosną o dalsze 6800 tys. sztuk. Na tym wyczerpują się możliwości zwiększenia produkcji w kluczowym przemyśle szklarskim w ciągu najbliższych co najmniej 18 miesięcy, pomimo że przydałoby się więcej wyrobów i na rynek krajowy, i na eksport. Przemysł nie ma jednak rezerw, choć zgodnie z założeniami bieżącej pięciolatki powinien nimi dysponować.

EKSPORT A RYNEK KRAJOWY

Ograniczone możliwości produkcyjne hut rzutują nie tylko na poziom zaopatrzenia rynku, ale i na eksport. Koniunktura na rynkach zagranicznych wyraźnie sprzyja planom eksportowym „Minexu". Nie jest on jednak w stanie przyjąć wszystkich zamówień, jakkolwiek ma „własne" huty, które elastycznie zmieniają asortyment w zależności od potrzeb eksportu. „Minexowi" jednak przestały wystarczać moce produkcyjne w podporządkowanych mu bezpośrednio zakładach. Niestrudzenie prowadzi penetrację w innych hutach i stara się, gdzie tylko może, „upchać" zamówienia odbiorców tłumacząc, że idzie tu o dewizy...

Aktywność „Minexu" dokuczyła już wszystkim hutom. Wykonanie zamówień eksportowych wymaga od nich obniżenia obowiązujących je wskaźników wydajności pracy na 1 zatrudnionego, a więc koliduje z ich interesem. Wprawdzie „Minex" kusi huty atrakcyjną ceną, ale co z tego, kiedy zakłady są zo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

W przemyśle okrętowym

JERZY ZIELIŃSKI

PUNKTEM centralnym dyskutowanych obecnie zmian jest zjednoczenie, jako ogniwo odpowiedzialne za pracę całej branży. Kierunek ten wyraźnie wskazuje na zwiększenie odpowiedzialności zjednoczenia za rozwój branży i to nie tylko w aspekcie produkcji przemysłowej, ale i innych elementów życia gospodarczego, np. handlu zagranicznego. W nurt prac reformatorskich włączyło się Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego, opracowując tezy kierunkowe, które w głównym zarysie postaram się zreferować.

Przemysł okrętowy obejmuje 4 wielkie stocznie produkcyjne, w tym Stocznię Gdańską uplasowaną w statystyce światowej na 4 miejscu po 3 największych w świecie zakładach budownictwa okrętowego, oraz sieć 11 przedsiębiorstw kooperacji wewnętrznej, reprezentujących dziś — po wieloletniej rekonstrukcji, modernizacji i profilowaniu — poważny potencjał produkcyjny, wyspecjalizowany w zakresie produkcji mechanizmów i urządzeń okrętowych. Ten poważny co do wielkości i zdolności produkcyjnej kompleks przemysłu okrętowego, zatrudniający aktualnie ok. 40 tys. pracowników, jest jednocześnie głęboko wewnętrznie zróżnicowany. Mam na myśli nie tylko wielkość przedsiębiorstw (gdzie rozpiętość zatrudnienia wynosi od 300 do 14,5 tys. pracowników), lecz — i to przede wszystkim — przedmiot produkcji, technologię wytwarzania i organizację procesu produkcyjnego samych przedsiębiorstw.

Niwelując w granicach dopuszczalnych różnice w grupie przedsiębiorstw kooperacji własnej — należy wewnątrz przemysłu okrętowego wyodrębnić co najmniej 2 typy przedsiębiorstw: stocznia i zakład kooperacyjny. Te dwa typy przedsiębiorstw trzeba uzupełnić dwoma Centralnymi Biurami Konstrukcji oraz Centralą Zjednoczenia, która ma spełniać rolę nie tylko kierującą w zakresie przemysłowym, ale również handlowym — w obrotach zagranicznych.

Zróżnicowanie to jest niezbędne dla dokonania wyboru właściwego dla obu typów przedsiębiorstw „modelu" organizacji, zarządzania i planowania.

CEL OGÓLNY I ŚRODKI

Ogólnym celem zmian jest stworzenie lepszych warunków dla podniesienia efektywności gospodarowania. Oto środki wiodące do tego celu:

1. Przyśpieszenie rekonstrukcji branży oraz lepsze wykorzystanie środków inwestycyjnych, którymi dysponować będzie Centrala Zjednoczenia.

2. Lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń przez dyspozycję nimi w Centrali Zjednoczenia.

3. **Specjalizacja produkcji** w przedsiębiorstwach w kierunku maksymalnego wykorzystania podstawowych urządzeń i obniżenia kosztów produkcji przez rozdział zadań produkcyjnych na stocznie i zakłady kooperacyjne w Centrali Zjednoczenia.

4. Podniesienie efektywności handlu zagranicznego przez przejęcie przez Centralę Zjednoczenia funkcji importowo-eksportowych na prawach CHZ, w celu stworzenia bodźców dla obniżenia kosztów produkcji i podniesienia poziomu technicznego wyrobów do warunków konkurencji na rynkach światowych.

5. Podniesienie roli zysku jako bodźca dla polepszenia gospodarności branży.

6. Podniesienie roli rachunku ekonomicznego przez ustalenie bardziej obiektywnych mierników produkcji i oceny działalności przedsiębiorstw i branży.

7. Polepszenie gospodarowania funduszem płac przez wprowadzenie syntetycznej metody oceny górnej granicy niezbędnego funduszu płac w oparciu o mierniki pracochłonnościowe.

W tym miejscu należy podkreślić, że wzmocnienie roli Centrali Zjednoczenia może być osiągnięte tylko przy jednoczesnym zachowaniu, a nawet wzmocnieniu samodzielności stoczni, a także przy zachowaniu pełnych uprawnień organów samorządu robotniczego.

Podstawowym zadaniem Centrali Zjednoczenia powinno być zapewnienie planowego rozwoju przemysłu okrętowego w celu pełnego zabezpieczenia potrzeb kraju i eksportu. Aby temu sprostać, musi Centrala Zjednoczenia mieć prawo i obowiązek wyboru najkorzystniejszych dróg rozwoju m. in. w zakresie modernizacji i nowych inwestycji.

To suche wyliczenie głównych zadań wymaga komentarza.

ZYSK I JEGO PODZIAŁ

Zjednoczenie otrzymuje od resortu ilość dyrektyw ograniczoną do takiej ilości, aby zabezpieczyły one zadania przewidziane NPG. Ze względu na specyfikę produkcji okrętowej należy przejść dla tego przemysłu na dyrektywy 5-letnie. Zmiany wynikłe w toku 5-latki powinny być korygowane planami 2-letnimi — w układzie ciągnionym. Zjednoczenie powinno mieć zawsze przed sobą perspektywę następnych 3 lat.

Proponowana lista dyrektyw dla Zjednoczenia:

1. Ilość i asortyment budowanych statków oraz ważniejszych asortymentów produkcji, zbywanych poza Zjednoczenie. Jednym z mierników wielkości produkcji Zjednoczenia jest pracochłonność bezpośrednia, wyrażona w normogodzinach, a dotycząca produkcji wyrobów finalnych, łącznie z produkcją niezakończoną.

2. Zysk Zjednoczenia i wpłaty do budżetu.

3. Limity i tytuły inwestycji centralnych z podziałem na poszczególne lata.

4. Salda dewizowe z działalności handlu zagranicznego z rozbiciem na kierunki geograficzne i z określeniem minimum eksportu.

Cztery powyższe dyrektywy określają zadania Zjednoczenia.

Bliższego nieco określenia wymaga pojęcie zysku Zjednoczenia i jego podział.

Centrala Zjednoczenia jako organizacja gospodarcza pracuje na zasadach zbiorczego rozrachunku gospodarczego, obejmującego zgrupowane przedsiębiorstwa i własną działalność handlową. Centrala Zjednoczenia powinna się rozliczać z budżetem Państwa i dzielić zysk obejmujący:

— Saldo z zysków i strat przedsiębiorstw zgrupowanych w Zjednoczeniu;

— Saldo wyników z działalności eksportowej i importowej Centrali Zjednoczenia, pochodzących z przeliczeń cen w złotych dewizowych na ceny w złotych obiegowych wg ustalonych wskaźników przez Ministerstwo Finansów i Ministerstwo Handlu Zagranicznego;

— Salda wyników z pozostałej działalności gospodarczej Centrali Zjednoczenia.

Tak powstały zysk jest dzielony na:

— wpłaty do budżetu Państwa (wielkość dyrektywna);

— fundusz zakładowy i fundusz nagród;

— fundusz rozwoju, który pokrywa potrzeby wszystkich inwestycji poza centralnymi, uzupełnianie własnych środków obrotowych, dodatkowe potrzeby postępu technicznego itp.

Podziału zysku dokonywać powinno Kolegium Zjednoczenia na wniosek dyrekcji Centrali Zjednoczenia.

UPRAWNIENIA CHZ

Aby zwiększyć operatywność działania w zakresie handlu zagranicznego, Centrala Zjednoczenia powinna uzyskać uprawnienia centrali handlu zagranicznego. Uprawnienia te dotyczyłyby eksportu statków i wyposażenia okrętowego, jak również importu kooperacyjnego niezbędnego do produkcji statków. Połączenie funkcji przemysłowych i handlowych w jednym ręku usprawniłoby eksport, zmniejszyło koszty, ale przede wszystkim zlokalizowałoby jednoznacznie odpowiedzialność.

Przy takim ustawieniu organizacyjnym, niezbędne jest powiązanie rentowności handlu zagranicznego z wynikami finansowymi Centrali Zjednoczenia. Konieczne jest wprowadzenie rachunku rentowności handlu zagranicznego na szczeblu Centrali Zjednoczenia w takim zakresie, aby wpływał on na wyniki finansowe.

Ponadto należy stworzyć momenty większego zainteresowania likwidacją nierentownego importu. Mechanizm szybkiego uruchamiania produkcji antyimportowej powinien być sprawny i pozostawać w sferze decyzji jednostki gospodarczej — producenta. Należy stworzyć środki zachęty dla intensyfikowania sprzedaży wyrobów o lepszej konstrukcji i parametrach, czyli o wyższych cenach oraz wytworzyć warunki, w których stopień rentowności eksportu i importu wywierałby wpływ na wyniki ekonomiczne Zjednoczenia jako jednostki gospodarczej.

ŚRODKI TRWAŁE — INWESTYCJE — POSTĘP TECHNICZNY

Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego wyraża opinię, że słuszne jest oprogentowanie środków trwałych, co wzmacnia odpowiedzialność kierownictwa przedsiębiorstw za prawidłowe wykorzystanie tych środków i maksymalne wydłużenie okresu użytkowania, a jednocześnie zapobiega niepotrzebnym i nierentownym inwestycjom. Z drugiej strony Centrala Zjednoczenia powinna otrzymać większe uprawnienia w zakresie dyspozycji środkami inwestycyjnymi. Fundusz inwestycyjny Zjednoczenia tworzyć się powinien z zysku oraz z części funduszu amortyzacyjnego w odpowiednio określonej wysokości; będzie on przeznaczony na finansowanie wszystkich inwestycji z wyjątkiem inwestycji centralnych.

Przewiduje się również prawo zaciągania kredytów bankowych na cele inwestycyjne, spłacanych z funduszy lat następnych. Należy zwrócić uwagę, że wprowadzenie oprocentowania środków trwałych oznacza, iż w systemie rozrachunku gospodarczego jest wbudowany odpowiednik formuły efektywności ekonomicznej inwestycji, wskutek czego rozwiązania inwestycyjne odpowiadające ustalonym zasadom oceny efektywności odpowiadałyby również kryterium rozrachunku gospodarczego.

Budowa nowych obiektów, jak również zasadnicza rozbudowa i rekonstrukcja istniejących pozostają w sferze inwestycji centralnych, dotowanych przez Państwo i objętych wskaźnikiem dyrektywnym.

Jednym z podstawowych czynników, zmieniających w owym układzie funkcję zjednoczeń jest pozostawienie stosunkowo szerokiego zakresu inwestycji ze środków własnych, co wzmacnia rolę Centrali Zjednoczenia jako czynnika planowania wspomnianej już rekonstrukcji techniczno-organizacyjnej swej gałęzi przemysłu. Niewątpliwie ułatwia to również wybór dróg dalszego postępu techniczno-ekonomicznego.

Inwestycje własne są finansowane z dwóch źródeł: pierwszym z nich są pozostałości odpisów amortyzacyjnych, nie zużyte na finansowanie kapitalnych remontów. Drugim — i zasadniczym — fundusz inwestycyjny powstały z części zysku. Ta dziedzina inwestowania nie jest objęta wskaźnikami dyrektywnymi, a ich wielkość jest tylko informacyjnie przedstawiana resortowi.

System finansowania postępu technicznego pozostaje w projektowanych zmianach systemu zarządzania w swej zasadniczej formie bez zmian. Uznając jednak konieczność dodatkowych badań i rozwiązań z zakresu postępu technicznego przewiduje się stworzenie z części zysku „ponadplanowego" „drugiego" funduszu postępu technicznego, który by wzmacniał finansowo niezbędne zamierzenia z tego zakresu.

Niezależnie od tego w systemie bodźców przewiduje się zwiększenie wielkości funduszu zakładowego w zależności od procentowego udziału w produkcji wytworów klasy „A" (najwyższej jakości). Ten bodziec szczególnie dużą rolę powinien odegrać w pracy przedsiębiorstw kooperacji wewnętrznej.

FUNDUSZ PŁAC — BODŹCE POZAPŁACOWE

Problematyka metod określania funduszu płac należy do najbardziej dyskutowanych zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków w przedsiębiorstwach. Wynika to z faktu, iż płace jako najsilniejszy bodziec oddziaływają w sposób specyficzny na załogę przedsiębiorstwa. W rozległej problematyce planowania funduszu płac należy wydzielić dwie grupy zagadnień:

— metodę określania wielkości funduszu płac z uwzględnieniem dynamiki nakładów pracy żywej na jednostkę produkcji,

— system dokonywania zmian w wielkości planowanego funduszu płac w korelacji z faktycznie zachodzącymi odchyleniami między planowaną i rzeczywistą wielkością produkcji.

W przemyśle okrętowym proponuje się przyjąć, że plan zatrudnienia i fundusz płac są wielkościami pochodnymi w stosunku do wielkości produkcji wyrażonej w pracochłonności i nie stanowią wielkości dyrektywnych. Przedsiębiorstwa otrzymują globalne zatrudnienie i same określają strukturę wewnątrz swego zatrudnienia. Dla prawidłowości określenia zatrudnienia i funduszu płac wg tej metody należy wprowadzić wskaźniki wzrostu wydajności i wzrostu średniej płacy. Kontrole i korekta zatrudnienia i funduszu płac przeprowadzana byłaby wg rozliczenia produkcji w normogodzinach.

Podając zarys systemu zarządzania przemysłem okrętowym trzeba zwrócić jeszcze uwagę na proponowaną odmienną budowę bodźców. Przewiduje się dwa ich rodzaje:

— premie za wyniki produkcyjno-ekonomiczne, z położeniem punktu ciężkości na premiowanie za terminowe wodowanie i oddanie do eksploatacji statków,

— nagrody za osiągnięcie poprawy ogólnej efektywności oraz za konkretne indywidualne osiągnięcia w dziedzinie poprawy wyników techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw i Centrali Zjednoczenia.

Źródłem finansowania premii jest fundusz płac, z którego wydziela się fundusz premiowy pracowników umysłowych. Nagrody są finansowane z wydzielonej na ten cel części zysku.

Fundusz premiowy pracowników umysłowych obejmowałby następujące składniki:

I — fundusz premiowania za terminowe i odpowiadające założonym efektom techniczno-ekonomicznym wodowanie i oddanie do eksploatacji statków,

II — fundusz premiowania za ogólne wyniki ekonomiczne, wyrażające się dotrzymaniem i poprawieniem udziału kosztów w wartości produkcji sprzedanej.

Wydzielona na fundusz nagród część zysku przedsiębiorstw zostaje podzielona na dwie części: fundusz nagród za indywidualne osiągnięcia w dziedzinie postępu techniczno-ekonomicznego oraz fundusz zakładowy.

Taka konstrukcja bodźców zwiększy ich działanie i umożliwi kierownictwu przedsiębiorstw i Centrali Zjednoczenia ściślejsze powiązanie bodźców z zadaniami i wynikami. Przypominam, że na wielkość funduszu zakładowego wpływ miałaby jakość wyrobów.

*

W Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego panuje przekonanie, że w krótkim czasie będziemy gotowi do przejścia całą branżą na eksperymentalny system zarządzania. Zakłada się, że wprowadzenie nowego systemu gospodarowania nie stworzy dla Zjednoczenia ułatwionych warunków działania, lecz przeciwnie — wymagać będzie poważnego zwiększenia wysiłków organizacyjno-ekonomicznych w celu wypracowania możliwie największych osiągnięć tak na odcinku postępu technicznego, jak i ekonomicznego przemysłu okrętowego, jako zamkniętej branży gospodarki narodowej. Nowy system wzmocni również odpowiedzialność Zjednoczenia za wyniki tej działalności.

AUTONOMIA FINANSOWA A BILANSE NPG

BOHDAN PRYZIŃSKI

OD zakończenia IV Zjazdu Partii toczy się na łamach „Życia Gospodarczego" dyskusja na temat reformy zjednoczeń. Temat ten jest poniekąd kryptonimem, gdyż zakres i problematyka projektowanej reformy wykracza poza tematykę działalności samych zjednoczeń.

Reforma ma oczywiście na celu dalsze zwiększenie efektywności gospodarowania. Ma to być zrealizowane w drodze przeniesienia uprawnień do podejmowania decyzji w określonych sprawach szczegółowych na szczebel zjednoczenia, jako zgrupowania przedsiębiorstw branży. Zjednoczenie w nowych warunkach powinno: podejmować decyzje co do sposobów wykonania zleconych mu zadań, a więc co do ich wykonania inaczej, niż to było założone w planach; bądź decyzje co do wykonania zadań innych, niż pierwotnie zlecone; bądź wreszcie decyzje co do wykonania niektórych zadań na poziomie wyższym, lub niższym od pierwotnie założonego. W każdym z powyższych przypadków musi nastąpić naruszenie pierwotnych założeń planów, odchylenie ilościowe lub asortymentowe.

Chodzi tu więc o zasadniczą sprawę — mianowicie o **takie rozwiązanie organizacyjne, które by pozwoliło pogodzić nowe uprawnienia zjednoczeń z podstawowymi wymogami gospodarki planowej i to w sposób nie absorbujący bezproduktywnie części środków społecznych**, np. w drodze stworzenia nadmiernych rezerw i możliwie nie krępujący zjednoczeń w podejmowaniu przedsięwzięć dla uzyskania dodatkowych efektów. Tej właśnie problematyce projektowanej reformy pragnę poświęcić niniejszy artykuł.

ZAKRES AUTONOMII FINANSOWEJ

Zakłada się, że zjednoczenie będzie swobodnie dysponować środkami finansowymi pozostawionymi w jego dyspozycji, a wielkość tych środków będzie funkcją efektów działalności zjednoczenia i zgrupowanych w nim przedsiębiorstw. Środki finansowe, gromadzone przez zjednoczenia w formie odpowiednich funduszów mają być tworzone głównie z jego udziałów w wypracowanym zysku.

Fundusze te zgrupujemy według bilansów NPG, z którymi one korespondują. Będą one służyć zjednoczeniom do następujących celów:

1) fundusz eksploatacyjny — do finansowania przyrostu środków obrotowych, czyli głównie zakupu surowców i materiałów; fundusz ten koresponduje głównie z odpowiednimi bilansami materiałowymi lub towarowymi NPG,

2) fundusze: inwestycyjno-remontowy i socjalno-bytowy — do finansowania rozmaitego typu inwestycji produkcyjnych, mieszkaniowych, socjalnych i kulturalnych; ich odpowiednikiem w NPG są głównie bilanse inwestycji i po części kapitalnych remontów,

3) fundusze: postępu technicznego, premii regulaminowych, zakładowy i tzw. specjalny przeznaczone do finansowania wszelkich wypłat o charakterze premii i nagród, a więc wydatków o charakterze płacowym; fundusze te korespondują z bilansem pieniężnym dochodów i wydatków ludności,

4) fundusz rezerwowy — do finansowania różnego rodzaju nieprzewidzianych wypłat typu awaryjnego, pokrycia strat z tytułu różnych kategorii ryzyka np. reklamacji zagranicznych w związku z produkcją na eksport itp. Fundusz ten koresponduje, w zależności od charakteru wypłat (płacowe, zakup materiałów itd.), z odpowiednimi bilansami materiałowymi NPG, lub z bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Wielkość tych funduszów w przypadku osiągnięcia przez zjednoczenie zysku wyższego, niż założony w planie, **może się ukształtować na poziomie wyższym od planowanego, stwarzając tym samym możliwość naruszenia równowagi wszystkich wyżej wymienionych bilansów NPG.** Gdzie tkwią potencjalne niebezpieczeństwa naruszenia równowagi planu?

MOŻLIWOŚCI NARUSZENIA DYSCYPLINY NPG

Tkwią one po pierwsze w proponowanym ograniczeniu wskaźników odgornych i co za tym idzie we wzroście samodzielności finansowej zjednoczeń. Jeśli zabrakłoby odpowiednich mechanizmów, to zjednoczenia — pod wpływem bodźców — usilnie dążyłyby do przekraczania zadań planowych, wykorzystując w tym celu uprawnienia do samodzielnego gospodarowania posiadanymi funduszami. Musiałoby to doprowadzić do istotnego naruszania bilansów NPG, wymienionych na początku artykułu.

Ażeby zapobiec niepożądanym skutkom naruszania równowagi w bilansach NPG i nie sięgać doraźnie do nakazów lub zakazów, należy przewidzieć inne środki zapobiegawcze, w szczególności ekonomiczne.

Niebezpieczeństwo naruszania założeń NPG tkwi także w słabości zysku, jako syntetycznego miernika oceny działalności zjednoczenia. Istnieją — jak wiadomo — dość szerokie możliwości maksymalizacji zysku w sposób sprzeczny z interesem społecznym. Maksymalizacja zysku może np. mieć miejsce w drodze manipulacji cenowych lub asortymentowych, w drodze ekonomicznie i technicznie nieuzasadnionej rozbudowy kooperacji poza zjednoczeniem, przez zaniedbanie konserwacji i remontów maszyn i urządzeń, przez pogorszenie jakościowej struktury zapasów wyrobów gotowych i produkcji itd. Przeciwdziałać tendencjom do osiągania zysku w sposób nieprawidłowy można np. w drodze nadzoru i kontroli następnej i odpowiednich korektur zysku, dokonywanych w wyniku takiej kontroli.

Nie można jednak zakładać, że kontrola wykryje wszystkie nieprawidłowości. Istotne jest tutaj, czy bodziec do maksymalizacji zysku jest odpowiednio silny. „Premię" za maksymalizację zysku stanowi perspektywa pokaźnego zwiększenia środków działania oraz osobistego wynagrodzenia osób zainteresowanych. Groźba wykrycia tej nieprawidłowości jest w danym przypadku słabsza, a więc owa „premia" działa silniej, niż bodziec do prawidłowego działania. **Siła oddziaływania tej „premii" słabłaby jednak i mogłaby być zrównana z siłą oddziaływania właściwego bodźca przez ograniczenie korzyści uzyskiwanych z nadwyżki zysku ponad jego zaplanowaną wysokość.**

Trzecie źródło niebezpieczeństwa naruszenia równowagi planu tkwi w takich zjawiskach jak: odmienne od założeń kształtowanie się koniunktury na rynkach światowych, odchylenia od założeń w zakresie popytu krajowego itp. Dlatego właśnie nie można przyjmować, że jakikolwiek, najlepiej nawet opracowany plan, może być ściśle zrealizowany. O ile odchylenia wynikające z tego właśnie źródła są trudne do uniknięcia — trzeba się przed nimi zabezpieczać przez rezerwy — o tyle odchyleń wynikających z dążenia do maksymalizacji zysku można uniknąć.

SPOSOBY PRZECIWDZIAŁANIA

Wydaje się, że jest pożądane **zastosowanie mechanizmu ograniczającego udział zjednoczenia w zysku** w przypadku, gdy faktyczny zysk odbiegałby znacznie od poziomu zaplanowanego dla zjednoczenia. Można to osiągnąć przez ustalenie (na dłuższy okres) tabeli progresywnych stawek wpłaty z zysku do budżetu. Progresja w przypadku osiągania zysku wyższego, niż planowany powinna być dość ostra i obliczona tak, ażeby np. przy 150 proc. zysku planowego, udział zjednoczenia w nadwyżce ponad zysk planowy wyniósł średnio 10 proc., a przy dalszej zwyżce — tylko 5 proc., bez względu na wielkość tej nadwyżki. Natomiast progresja stawek wpłaty do budżetu, kiedy zysku planowego nie osiągnięto (zysk faktyczny np. 95 proc. zysku planowego) nie powinna być tak ostra m. in. dlatego, ażeby nie wywoływać nadmiernych zaburzeń w gospodarce finansowej zjednoczenia. Mogłaby ona być tak skalkulowana, aby za każdy 1 proc. niewykonania planu zysku udział zjednoczenia w zysku zmniejszał się o 1 proc. stawki zasadniczej. Powyższy mechanizm progresji wpłaty do budżetu spełniałby zatem potrójną rolę.

Skłaniałby zjednoczenie do możliwie precyzyjnego planowania swej działalności. Następnie sprowadzałby udział zjednoczenia w zysku ponadplanowym do poziomu wystarczającego bodźca, ograniczając równocześnie wydatnie możliwość uzyskania dodatkowych środków w wyniku przekroczenia planu. Zarysowana koncepcja progresywnych stawek wpłaty do budżetu stwarza także warunki do dość precyzyjnego oszacowania wielkości ewentualnych przekroczeń i do przeciwdziałania im w planie przez utworzenie w nim odpowiednich rezerw. Rezerwy na ten cel nie musiałyby być zbyt wielkie — zważywszy, że mechanizm progresji pozostawiałby zjednoczeniu do pewnego pułapu tylko 10 proc., a powyżej tego pułapu nawet tylko 5 proc. nadwyżki ponad zysk planowy. Przyjmując, że nieprawdopodobne jest maksymalne przekroczenie planu przez wszystkie zjednoczenia, rezerwę taką można ustalić na poziomie np. 30 proc. przekroczenia wyliczonego jako maksymalnie możliwe.

Po trzecie: ograniczając wydatnie korzyści uzyskiwane przez zjednoczenie z tytułu przekroczenia planu — mechanizm progresji przy wpłatach do budżetu sprawia, że ryzyko wykrycia i sankcje materialne za nieprawidłowe i sprzeczne z interesem społecznym manipulacje z zyskiem stają się równe lub nawet większe od oczekiwanych korzyści związanych z manipulacją. Mechanizm progresji ogranicza zatem dążenie do podejmowania przedsięwzięć pozornie tylko maksymalizujących ekonomiczne i finansowe wyniki działalności.

Rezerwy przewidziane w planach dla przeciwdziałania ujemnym skutkom przekroczeń mogą okazać się niepożądane. Istnieje bowiem prawdopodobieństwo nieproduktywnego zamrożenia znacznej części środków zaplanowanych jako rezerwa, przynajmniej do czasu aż doświadczenia pozwolą na bardziej precyzyjne oszacowanie ich niezbędnej wielkości. Można więc zastosować czasowo lub trwale środek, który zabezpieczałby plan zjednoczenia przed skutkami uzyskiwania środków finansowych większych niż planowane. Jest nim roczna karencja w zakresie dysponowania tymi dodatkowymi środkami.

System karencji polegałby na tym, że odpowiednia część funduszów zjednoczeń, mianowicie **część powstała z tytułu nadwyżki zysku podlegałaby zablokowaniu na odpowiednim, oprocentowanym rachunku w banku na okres roku i ulegałaby automatycznemu odblokowaniu po roku**, po stwierdzeniu przez bank, że zablokowane środki zostały ujęte w planie zjednoczenia na następny rok, a tym samym uwzględnione w bilansach NPG. Zjednoczenie miałoby jednak prawo korzystania z tych środków na odpowiednio określone cele na prawach kredytu. System karencji rocznej pozwala zatem pogodzić w pełni skutki finansowej autonomii zjednoczeń z zasadą zachowania głównych wielkości i proporcji założonych w danym NPG.

*

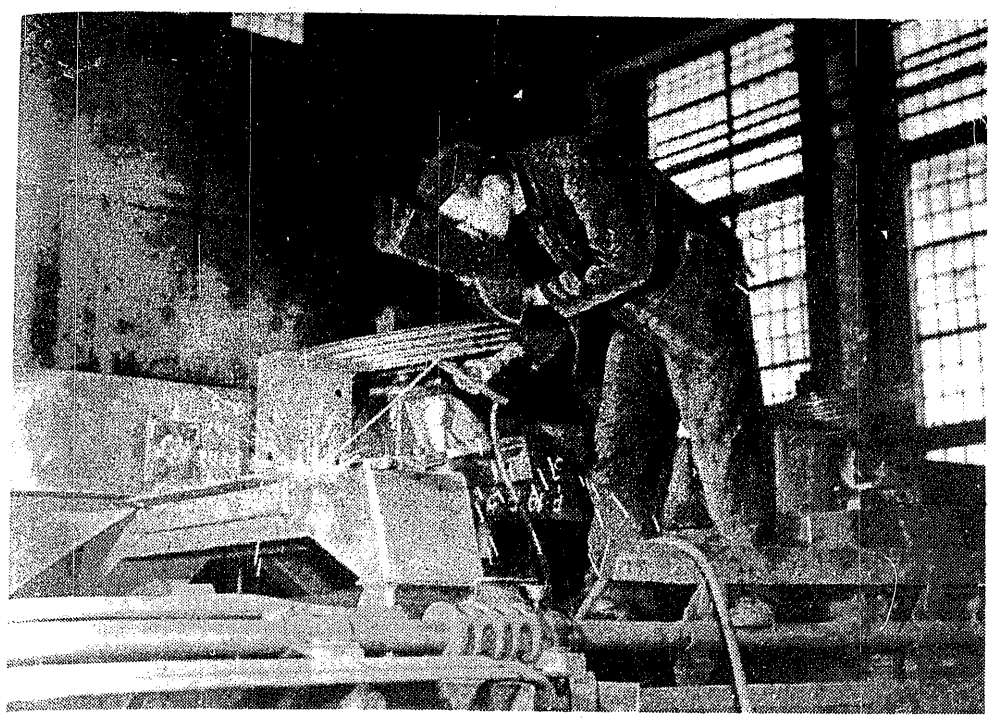
Omówione poprzednio mechanizmy rezerw i NPG albo rocznej karencji w dysponowaniu ponadplanowymi środkami uzyskiwanymi przez zjednoczenie załatwiają jedynie sprawę przeciwdziałania naruszeniu równowagi w bilansach NPG w zakresie wydatków rzeczowych — inwestycyjnych czy eksploatacyjnych. **Rozwiązania te nie usuwają natomiast ryzyka dokonywania nieprawidłowych wypłat na sfinansowanie bodźców materialnego zainteresowania pracowników.**

Bardzo ważną sprawą jest, aby wypłaty o charakterze płacowym (bodźce) dokonywane były w wysokości rzeczywiście wypracowanej przez zjednoczenia, a więc uzyskiwanych jako udział w zysku prawidłowo osiągniętym — mierniku rzeczywistych efektów ekonomicznych. Okres jednorocznej karencji nie jest tu wystarczający dla ujawnienia różnych nieprawidłowości ekonomicznych. Np. skutki polityki dekapitalizacji substancji majątkowej zjednoczenia mogą się ujawniać dopiero w dalszych latach.

Dlatego, w odniesieniu do funduszów o charakterze bodźcowym, w szczególności pochodzących z nadwyżki ponad zysk planowy, wypada zastosować dalej sięgający mechanizm, przesuwający np. część wypłat na dalsze lata oraz ustalić, że w ciężar funduszu bodźców, powstającego z przesunięcia odpowiedniej części ponadplanowych funduszów na dalsze lata, będą zaliczane straty zawinione przez ekonomicznie nieprawidłową działalność zjednoczenia.

Takie przesunięcie uprawnień do wykorzystania tych funduszów na dalsze lata mogłoby dotyczyć np. 80 proc. tych funduszów, ażeby przez wypłatę 20 proc. — zapewnić ciągłość działania bodźców, zmniejszonych przez znaczne opóźnienie wypłaty odpowiednich kwot i zagrożenie ich ewentualnym przeznaczeniem na kary za działalność wadliwą ekonomicznie.

Wydaje się, że opisane propozycje godzą wszystkie skrajne koncepcje i stanowią zwarty system, który umiarkowanie uzgadnia postulat stymulującej roli systemu finansowego i systemu bodźców zjednoczeń z wymogami gospodarki planowej.



Nowoczesność i jakość maszyn górniczych zależy w dużym stopniu od kadry wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Robotnicy muszą przyswoić sobie wcale niełatwe umiejętności, muszą zdobyć doświadczenie. To wymaga czasu, a więc — kadry ustabilizowanej. Płynność kadr jest wrogiem kwalifikacji i — nowoczesności... Foto: SZYPERKO

Na tropach „A"

Sprawy DUŻE i drobnostki

HENRYK WEBER

HISTORIA tego zakładu, to w pewnym stopniu odbicie powojennego rozwoju polskiego górnictwa. Zaraz po wyzwoleniu Piotrowicka Fabryka Maszyn produkowała stemple stalowe, trasy do przenośników taśmowych, rynny potrząsalne — czyli asortyment sprzed września 1939 r. Później stemple i rynny ustąpiły miejsca napędom, przekładniom, wrębiarkom, kombajnom. W tym układzie wymienionych wyrobów łatwo uchwycić tendencje rozwojowe górnictwa. Porównajmy bowiem dwa lata: rok 1951 i rok 1964. W tym czasie produkcja napędów wzrosła z 590 sztuk do 1500, produkcja przekładni — z 990 do 6430 i ta różnica jest miarą przybywania kopalń, przedłużania się chodników, przysposobienia nowych frontów robót. Jednak w tym samym okresie spada ilość wyprodukowanych wrębiarek z 175 do 40, a wzrasta ilość kombajnów: z 4 do 80. Jest to bardzo znamienne, gdyż dobitnie ilustruje pogoń za wydajnością uzyskiwaną nie drogą zwiększonego wysiłku górników, lecz sprawniejszych maszyn.

Powyższe dane zawierają inną jeszcze treść, dotyczącą już wyłącznie fabryki. Otóż trzynaście lat temu waga wytwarzanych w Piotrowicach wyrobów była prawie równa tonażowi produkcji roku 1964, lecz ich wartość wzrosła w tym czasie trzykrotnie, co świadczy o zmniejszającym się wsadzie materiałowym i zwiększającej się pracochłonności.

Spróbujmy jednak odpowiedzieć na pytanie, czy Piotrowicka Fabryka Maszyn działa jak sejsmograf odnotowujący wszelkie nowe tendencje, czy sprawnie dostosowuje swój program asortymentowy do najnowszych wymagań?...

KB-70

Przede wszystkim odnotujmy ciągłe zmiany w konstrukcji wyrobów. Fakt wysoce znamienny żadna z maszyn urabiających węgiel, a produkowanych dwa lata temu, nie objęta została planem roku bieżącego. Niedawno powstał tam nowy kombajn bębnowy, opracowany w zakładowym biurze konstrukcyjnym, czyli KB-70. Zrobił furorę w naszym górnictwie, dobijają się o niego wszystkie kopalnie. Ciekawe to urządzenie, zwykła natomiast — historia jego urodzin.

Wpierw kilka danych ogólnych. Trzeba przypomnieć, że koncentracja wydobycia jest aktualnie tendencją powszechną. W języku praktyki oznacza to wydłużenie ściany wydobywczej. Kilka lat temu szczytem osiągnięć była ściana długości 150 metrów. Teraz zjawiskiem naturalnym są ściany 250-metrowe i 300-metrowe. Dotychczas używane w kopalniach kombajny wykonują cztery cykle na zmianę. Z trudem co prawda, ale wykonują. To znaczy, że posuwają się wzdłuż ściany z szybkością ponad 2 metrów na minutę, podczas tej wędrówki tną węgiel, po czym wracają, *ruchem — jak to określają kompetentni* — jałowym, do pozycji wyjściowej, by *ponownie rozpocząć swój „spacer" od* początku. Tak cztery razy na zmianę i stąd cztery cykle.

KB-70 posuwa się wzdłuż ściany z szybkością 7 metrów na minutę. Nie tnie, lecz odłupuje od niej kęsy, czyli o wiele szybciej uzyskuje o wiele lepszy asortyment węgla. Ponadto — sam ładuje...

Przeszliśmy więc do szczegółów. Kombajn rodził się trzy lata i jest dziełem inżynierów Stanisława Prajsnera, Edwarda Kusaka, Jerzego Pękały i Wiesława Łapińskiego — zapoczątkowanym próbami pompy wielotłoczkowej.

Równolegle opracowano nowe organy urabiające i na razie zamontowano je na kombajnie używanym w kopalniach od lat, a noszącym symbol KWB-2. W ten sposób zmodernizowano go; zaczął sam ładować.

Trzymając się tej samej reguły, w identyczny sposób wypróbowano zabezpieczenie elektryczne przed zrzucaniem kombajnu z prowadnic przenośnika. Inaczej mówiąc poprawiano bezpieczeństwo pracy starego urządzenia. Wprowadzono tzw. samohamowność. Ponadto inaczej rozwiązano dysze wodne, co przyczyniło się do usprawnienia procesów zraszania urobku. Przez ścianę wodną pył węglowy nie przedostaje się już do obsługi. Wreszcie — silnik powietrzny. KB-70 będzie na takim silniku pracował. Owszem, legitymuje się mniejszą sprawnością, niż elektryczny, lecz w kopalniach — gdzie występuje metan — jest niezastąpiony. Ściśle określając datę: nowy silnik będzie już w tym roku pracował. Do grudnia bowiem kopalnie otrzymają 25 kombajnów KB-70.

KLASYFIKACJA I KULISY

KB-70 uzyskał klasę A. Tak orzekła komisja klasyfikacyjna. I nic w tym dziwnego: maszyna rzeczywiście odznacza się wysokim standardem światowym. Ale Anglia produkuje już inne urządzenie, które nie odłupuje, lecz trepanuje węgiel (od słowa trepanacja), co w praktyce znaczy: duże kloce węgla wydobywane ze ściany, czyli najlepszy i najwyżej ceniony na rynkach światowych asortyment. KB-70 to bardzo wydajna i bezpieczna maszyna, produkuje jednak również miał. Nie tyle co KWB-2, ale jednak... Angielski kombajn daje produkt lepszej jakości.

Owszem, Zakład Konstrukcyjno-Mechanizacyjny Przemysłu Węglowego w Gliwicach myśli już nad własną konstrukcją tego typu. To dobrze, iż nie dajemy się zdystansować. Ale jeśli już po peanach wygłoszonych na cześć KB-70 przypomniałem urządzenie angielskie, to chciałem pokazać szybkość marszu postępu technicznego. Nowe rozwiązania śpieszą jedne za drugimi i one właśnie, a nie modernizacja starych urządzeń (też ważna rzecz), zadecydują o klasie produkowanych maszyn.

Istotną rolę w asortymencie tych zakładów odgrywają przekładnie. Produkcja tych urządzeń ma w najbliższym pięcioleciu wzrosnąć do 8 tys. sztuk (w r. 1970) wobec 6430 w roku ubiegłym. Poproszono więc naukowców, by przeprowadzili badania i porównali parametry uzyskane przez przekładnie piotrowickie z parametrami przekładni innych, znanych poza granicami kraju, wytwórców. Werdykt brzmi: „Nie odbiegają od standardu światowego".

Z „POZYCJI JUTRA"

Mogłoby się więc wydawać, że wszystko „gra". Z punktu widzenia dnia dzisiejszego — na pewno. Wystarczy jednak *popatrzeć na dzień* dzisiejszy z „pozycji jutra" i wówczas okazuje się, że:

— Na pokładach o wysokich pochyleniach (35—40 stopni) nie dysponujemy na razie porządnym zabezpieczeniem dla kombajnów. W Anglii stosuje się automatyczne kołowroty bezpieczeństwa.

— Większość eksploatowanych u nas pokładów ma wysokość od 1,60 do 2,40 metra. Ale w kopalnictwie są również pokłady czterometrowe, a nawet siedmiometrowe. Obecnie produkowane kombajny przystosowane są do pracy w pokładach średniej wysokości i trzeba przyznać, że zapotrzebowanie na nie jest ciągle duże. Upłynie jednak nieco czasu i trzeba będzie na gwałt, szybko i sprawnie zmechanizować eksploatację wysokich pokładów.

— Z drugiej strony już teraz odczuwamy brak kombajnów przystosowanych do pracy w pokładach niskich. Te, które są, nadają się do pokładów metrowej wysokości, tymczasem w Rybnickim Okręgu Węglowym zdarzają się sporo niższe.

W tej sytuacji problem organizacji biur projektowych domaga się ponownego przedyskutowania. Czy słuszna jest koncentracja biur, tworzenie dużych organizmów projektujących (w Zakładzie Konstrukcyjno-Mechanizacyjnym Przemysłu Węglowego w Gliwicach pracuje kilkaset osób) w oderwaniu od producenta, bez rozeznania jego możliwości — czy też należy rozbudować biura przy zakładach kosztem owych wielkich organizmów?

W Piotrowickiej Fabryce Maszyn pracuje 22 konstruktorów. Połowa z nich zajmuje się normalizacją i modernizacją, reszta — nowymi uruchomieniami. Ci ostatni dostarczają średnio 30 proc. dokumentacji konstruktorskiej, 70 proc. przychodzi z Zakładu w Gliwicach. Dysponują przy tym kiepsko wyposażonymi stanowiskami prób, a o prototypowni ciągle marzą...

Do wspomnianego Zakładu w Gliwicach inżynier trafia z reguły bezpośrednio z politechniki. Do biura w przedsiębiorstwie — z wydziałów produkcyjnych. Konstruktora z Zakładu cechuje może większy polot i jego pomysły są może śmielsze, ale pracownik biura zakładowego zna park maszynowy, który będzie projekt realizował oraz organizację pracy i technologię produkcji przedsiębiorstwa, wykonującego prototyp, a później podejmującego produkcję seryjną. Pomysły pracowników Zakładu są często technologicznie niedopracowane, co w takim układzie jest zjawiskiem poniekąd nieuchronnym (konstruktor nie ma „pod ręką" technologa). Czy wobec tego można kategorycznie orzec, że zrelacjonowany stan rzeczy nie ma określonego wpływu na jakość nowych uruchomień?

SPECJALIZACJA I KWALIFIKACJE

Zejdźmy teraz o szczebel niżej. Przyjrzyjmy się innym czynnikom nie sprzyjającym produkcji maszyn o doskonałych parametrach..

Piotrowickie zakłady, „chwalą się" bogatym asortymentem wyrobów. Siedem typów wrębiarek, kilka typów kombajnów, tyleż — przekładni. Bywa, iż w jednym roku produkują tylko pięć maszyn danej konstrukcji, w następnym — nic, a jeszcze później — znowu pięć. Przy tej praktyce oprzyrządowanie, wyrobu jest siłą rzeczy ubogie, jego jakość daleka od doskonałości, a koszty wytwarzania wysokie.

Albo przekładnie zębate. 43 typy, 86 typowymiarów, nieraz wytwa*rzanych li tylko po kilka sztuk* rocznie w danym asortymencie. Analiza przekładni produkowanych przez inne zakłady ujawniła, iż spora część zbliżona jest lub posiada identyczne cechy eksploatacyjne, przy innej — co przekładnie z Piotrowic — konstrukcji. Gdyby przyjęto zasadę, że urządzenia te powinny się bilansować w skali kraju, a nie zjednoczenia czy nawet resortu, zaoszczędzono by wiele pracy. Ale niestety, w tym, jak i w pierwszym przypadku specjalizacja i koncentracja wydają się niezbędne, i to zarówno ze względów ekonomicznych, jak i ze względu na konieczność zwiększenia wyrobów w klasie A.

Inna sprawa. Zainstalowany w piotrowickich zakładach park maszynowy jest stosunkowo młody (10—12 lat) i w zasadzie nie przysparza trudności przy nowych uruchomieniach. Gorzej z ludźmi. W grupie robotników fluktuacja sięga 25 proc. Ponad 200 osób co roku odchodzi i przychodzi. Nowych trzeba nauczyć zawodu i to trwa. Nowi muszą przyswoić sobie określone umiejętności — i to także trwa. W sumie brak perfekcji w rzemiośle stał się zjawiskiem chronicznym i wyraźnym piętnem odciska się na jakości wyrobów.

Gdyby w tej sytuacji chociaż etaty inżynieryjno-techniczne były w pełni obsadzone... Co prawda, tu fluktuacja jest minimalna, ale co z tego, jeśli 30 stanowisk przewidzianych dla inżynierów zajmują technicy, a 15 proc. stanowisk inżynieryjno-technicznych dotychczas czeka na chętnych. Na Śląsku — jak wiadomo — nie człowiek szuka pracy, lecz praca człowieka.

W sumie, w rozpatrywanym przez nas problemie, swoje znaczenie ma nie tylko ustabilizowany program (asortymentowy) produkcji, lecz i ustabilizowana załoga.

KOOPERACJA!

Wreszcie — ostatni szczebel zależności, na który zwrócono dziennikarzowi uwagę w Piotrowickiej Fabryce Maszyn: kooperanci.

● Przy produkcji niektórych maszyn niezbędne są przełączniki kierunkobrotu o natężeniu 150 amper. Przemysł elektrotechniczny dostarcza przełączniki o natężeniu 126 amper lub też kolosy, które radykalnie przyczyniają się do zwiększenia ciężaru urządzeń.

● Dotychczas nie można od przemysłu elektrotechnicznego doprosić się sprzęgła typu wtykowego.

● O potrzebie silnika o zwiększonej mocy była już mowa. Aby cieszyńskie zakłady mogły go wyprodukować należy zastosować izolację wyższej klasy (wpierw wypróbować ją, niektóre lakiery sprowadzić z zagranicy). Dwa lata piotrowicka fabryka starała się o taki silnik i nic nie mogła wskórać, gdyż jest odbiorcą stosunkowo niewielkim, a zakłady silników elektrycznych w Cieszynie plan bez trudu wykonają i bez zamówienia wytwórni maszyn górniczych.

● Dotychczas nie można doprosić się silników spawanych (rodzą się z wielkimi bólami), dużo lżejszych i mocniejszych od tradycyjnych, co w górnictwie ma szczególne znaczenie.

● Trudno poważnie myśleć o hydraulice bez kutego brązu. Tymczasem hydraulika w maszynach górniczych zaczyna dominować, a możliwości uzyskania kutego brązu gwałtownie zmniejszają się. Odlewy — owszem. Kuciem zaś brązu zajmuje się tylko Stocznia Gdańska i czyni to dla własnych potrzeb.

● Dotychczas nie można doprosić się odpowiedniego asortymentu i odpowiedniej ilości uszczelek typu Zimmera. Nawet laicy wiedzą, że bez nich nie ma hydrauliki.

Na tym można, wydaje się, zamknąć rejestr „drobnostek". Kryje się za nimi wcale wielki problem: potrzeba koordynacji i poczynań unowocześniających. Nie można unowocześniać jednych wyrobów bez identycznych posunięć w stosunku do innych, występujących wobec pierwszych w roli półfabrykatów lub surowców.

CUI BONO?

SPROWADZONO większą partię importowanych samochodów osobowych i znowu w całej prasie zaroiło się od informacji o tym, gdzie składać podania o przydział, w jakich terminach, z jakimi załącznikami. A potem o dantejskich scenach w długich kolejkach ze zgłaszającymi się, o awanturach w radach narodowych. I wreszcie o poważnych zadaniach ciążących na specjalnie powołanych komisjach rad narodowych, które powinny „sprawiedliwie" przydzielać samochody.

Kie licho? Po co ten cały galimatias? Wprawdzie można było się już do tego przyzwyczaić i niektórzy uważają taki stan rzeczy za normalny, ale przecież każdego choć odrobinę myślącego człowieka musi szokować fakt, że w Polsce importowane samochody muszą być przydzielane, a nie mogą być normalnie sprzedawane. Dlaczego?

Miał pewne uzasadnienie stosowany np. zaraz po wojnie system przydzielania szeregu artykułów pierwszej potrzeby po cenach niższych od rynkowych, choć ze względu na nieuchronnie towarzyszącą temu spekulację starano się możliwie szybko od tego odstąpić. Od kiedy można szukać wytłumaczenia dla systemu „przydzielania" jeszcze dziś niektórych deficytowych artykułów, jak np. rajstopy, choć z szeregu — nie tylko ekonomicznych — względów musi to budzić wiele zastrzeżeń (słusznie wysuniętych niedawno przez M. Radgowskiego w „Polityce"). Ale żeby importowane samochody — artykuł bądź co bądź najbardziej u nas luksusowy?

Oczywiście dzieje się tak dlatego, że choć ceny samochodów importowanych są i tak u nas stosunkowo wysokie, to jednak wobec niewielkiego jeszcze importu — popyt na nie przewyższa podaż. Wszyscy chyba chcielibyśmy, aby importować więcej, a sprzedawać taniej. Może nawet nie są to życzenia nierealne, może rzeczywiście już teraz byłoby słuszne i możliwe zwiększenie importu samochodów. Ale to inna historia.

Na razie, skoro przy dotychczasowych cenach popyt na te samochody znacznie przewyższa ich aktualną podaż — z punktu widzenia interesu ogólnogospodarczego nie ma absolutnie żadnego powodu, dla którego importowane samochody osobowe miałyby być sprzedawane poniżej cen rynkowych, a więc i przydzielane. Jest natomiast szereg istotnych powodów, dla których należałoby jak najszybciej odstąpić od takiego systemu.

Przede wszystkim takie podwójne ceny nieuchronnie prowadzą do spekulacji. Powszechnie wiadomo, że spora część osób otrzymujących przydziałowe samochody po pewnym czasie odsprzedaje je po cenach rynkowych, a więc ze sporym zyskiem (kilka, kilkanaście, a przy niektórych markach nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych). I trudno się dziwić — okazja duża, a zarobek właściwie legalny. Sam, jako dziennikarz, a więc klient ze stosunkowo dużą szansą na przydział, miałem propozycję zakupienia dla kogoś z tzw. prywatnej inicjatywy samochodu — na razie na moje nazwisko, a po 2 latach „wypożyczania" mógłbym już legalnie „odsprzedać". Za samo tylko napisanie podania we własnym imieniu proponowano mi 8 tysięcy złotych, resztą miał się zająć faktyczny nabywca.

Wprawdzie niektórzy przypuszczają, że właśnie o to chodzi, aby przydzielając pewnym zasłużonym ludziom importowane samochody dać im niejako ekstra premię w postaci możliwości takiego zarobku, ale chyba trudno byłoby pogodzić się z taką formą premiowania. Zwłaszcza, że rodzi się przy tym wiele tzw. „niezdrowych zapachów", wiele okazji do kumoterstwa i łapownictwa przy samym przydzielaniu samochodów. A tam, gdzie próbuje się to robić w sposób „obiektywny" (bo jakież tu może być obiektywne kryterium) niepotrzebnie zajmuje to sporo czasu radom narodowym i innym czynnikom, które naprawdę mają masę istotniejszych dla społeczeństwa rzeczy na głowie.

Inne tłumaczenie, że chodzi tu o zapewnienie pierwszeństwa przydziałów osobom najbardziej potrzebującym, też nie wytrzymuje krytyki, bo i tak decydują nie potrzeby, a pieniądze (znam wiele osób, które potrzebują samochodu bardziej, niż niejeden z aktualnie ubiegających się, ale na razie ich na to nie stać). A jeśli kogoś i tak stać już na kilkadziesiąt tysięcy, to nie ma powodu, dla którego społeczeństwo miałoby mu z pozostałych kilku czy kilkunastu robić prezent i to prezent powodujący tyle ekonomicznych i społecznych perturbacji. Zamiast rozdzierać szaty nad plagą nadużyć — zawsze lepiej usuwać ich ekonomiczne i organizacyjne korzenie.

A poza tym taka podwyżka cen samochodów importowanych mogłaby pozwolić równocześnie na pewną obniżkę cen tych samochodów krajowych, którymi nasz rynek jest już ostatnio nasycony. I tym samym mogłoby to się stać jednym z punktów wyjścia dla poszerzenia rynku zbytu na krajowe samochody, a więc i szybszego umasawiania motoryzacji w naszym kraju.

Rzecz jasna sama tylko jednorazowa zmiana cen samochodów nie rozwiązuje problemu do końca. Może przecież okazać się, że po ewentualnym ograniczeniu przyszłego importu nawet podwyższone ceny nie byłyby cenami równowagi i nadal mielibyśmy dotychczasowe kłopoty z przydziałami i spekulacją. Ale bardziej prawdopodobne jest to, że ich podaż wzrośnie i wtedy zbyt wysokie ceny trzeba będzie obniżyć. Nie chodzi więc o jakąś jednorazową zmianę, ale o bardziej elastyczny układ cen na samochody, zapewniający równowagę rynkową na tym odcinku.

Dla ekonomisty sprawa jest oczywista. Wiadomo jednak, że nie od razu możemy wszystko załatwić. Zwłaszcza iż proces usuwania takich i podobnych im nonsensów gospodarczych napotyka na różne, silne nieraz opory nie tylko natury biurokratycznej, ale również ze strony różnych grupek czerpiących korzyści z tego typu nieprawidłowości. Niemniej jednak zdrowy rozsądek i społeczny interes musi w końcu wziąć górę. Także gdy chodzi o na pozór drobną, ale przecież „psującą wiele krwi" sprawę importowanych samochodów.

Bardzo zaskakujący jest natomiast fakt, że właśnie w tej sprawie przeciwstawił się owej słusznej tendencji publicysta skądinąd znany ze swego udziału w batalii o pełną racjonalizację naszej gospodarki. Na łamach poczytnego tygodnika opublikował on bowiem artykuł pt. „Ekonomista i ekonom" ostro atakujący dziennikarza, który w „Motorze" zaproponował welastycznienie cen samochodów z dostosowaniem do aktualnej sytuacji rynkowej i tym samym usunięcie niezdrowej atmosfery oraz pola dla plenienia się tu spekulacji, a także uczynienie kroku w kierunku upowszechnienia motoryzacji.

Przeciwstawiający się takiemu rozwiązaniu publicysta użył przy tym argumentu chyba trochę, postawionego na głowie. Twierdzi on bowiem, że gdyby były większe różnice między cenami samochodów krajowych i zagranicznych, wówczas nasz przemysł nie miałby bodźca do polepszenia jakości produkcji! A przecież właśnie możność uzyskania lepszej ceny za lepszy towar, a obniżenia jej za gorszy powinna być bodźcem do polepszenia jakości produkcji i do dogadzania gustom klientów.

Bo skoro — użyję prostego przykładu — np. kiepski majonez produkcji warszawskiej kosztuje dziś u nas tyle samo, co znakomity, słusznie oznaczony znakiem jakości majonez kielecki — to czy takie ceny mogą stwarzać bodźce do polepszania jakości, czy wręcz przeciwnie? Rzecz jest chyba jasna. Wprawdzie sprawa powiązania cen z bodźcami nie jest u nas jeszcze do końca rozwiązana, ale gdy to nastąpi — na pewno będzie to jeszcze jednym argumentem właśnie za welastycznieniem cen w zależności od jakości towaru, od stopnia dogadzania gustom odbiorców.

Stąd argumentację w obronie tak niesłusznej sprawy trzeba było naciągać, nawet wbrew oczywistym faktom i do tego wzbogacać niezbyt taktownymi pod adresem przeciwnika epitetami w rodzaju „nie ekonomista, lecz ekonom". Ale po co? Cui bono?

WSG

Jak finansować rekonstrukcję

(Artykuł dyskusyjny)

MARCELI SIEDLANOWSKI

LATA 1963 i 1964 były okresem intensywnego wykrywania i wyzwalania rezerw produkcyjnych w przedsiębiorstwach całego kraju, a w szczególności w przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego. Na ogół można stwierdzić, że rezerwy w przemyśle wynoszą około 30% pełnej zdolności produkcyjnej, z wyjątkiem takich gałęzi przemysłu, jak odlewnie żeliwa i odlewnie staliwa, w których rezerwy są mniejsze. Już w roku 1964 przemysł elektromaszynowy przystąpił do tzw. „dociążania" produkcją przedsiębiorstw, w których rezerwy produkcyjne były bardziej widoczne. Rezultaty okazały się, wbrew oczekiwaniom, pomyślne.

Następnym etapem uintensywnienia naszego przemysłu jest jego kompleksowa rekonstrukcja, tj. rekonstrukcja zarówno poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych (mikrorekonstrukcja), jak i rekonstrukcja branż produkcyjnych (makrorekonstrukcja). Branże obejmują całe grupy przedsiębiorstw przemysłowych, będących lub mogących być pomiędzy sobą w koordynacji branżowej (w sektorze kluczowym, spółdzielczym czy przemysłu terenowego). W tym celu wyszły już odpowiednie obowiązujące akty normatywne, polecające przeprowadzenie szeregu przygotowawczych prac dla właściwej rekonstrukcji całego naszego przemysłu.

ZASADNICZE ZAŁOŻENIE

Przed przystąpieniem do właściwej rekonstrukcji przedsiębiorstw przemysłowych w układzie koordynacji branżowej całego kraju, należy ustalić zasadnicze założenie, że rekonstrukcja ta, przy osiągnięciu maksymalnej możliwości produkcji, powinna pochłonąć możliwie małe kapitały. Należy dobrze sobie zdać sprawę z tego, że nie wszystkie przedsięwzięcia, zmierzające do uintensywnienia przemysłu wymagają nowych nakładów inwestycyjnych; te przedsięwzięcia dalej będziemy nazywali bezkapitałowymi. Istnieją też przedsięwzięcia modernizujące przedsiębiorstwa, które wymagają nowych nakładów inwestycyjnych, i te nazywać będziemy przedsięwzięciami kapitałowymi. Generalną zasadą podejmowanej rekonstrukcji każdego przedsiębiorstwa powinno być **pełne wyczerpanie wszystkich zamierzeń bezkapitałowych. Z zamierzeń zaś kapitałowych zastosować należy te tylko, które są niezbędne i które dają największy efekt ekonomiczny**, przy możliwie minimalnym angażowaniu wysokości nakładów.

Dla tego celu sam sposób finansowania rekonstrukcji przemysłu powinien być tak skonstruowany, ażeby stworzył dobre warunki, „liczenia się z groszem", ażeby przedsiębiorstwa otrzymujące przydziały środków na rekonstrukcję były odpowiedzialne za ich wydatkowanie, a jednocześnie — żeby były materialnie zainteresowane w wydatkowaniu możliwie najmniejszych sum. Od sposobu finansowania rekonstrukcji przemysłu, od umiejętnego usunięcia w tym procesie antybodźców, powodujących rozrzutność w wydatkowaniu środków, od właściwego ustawienia bodźców ekonomicznych i zainteresowania materialnego wykonawców, zależeć będzie powodzenie tej wielkiej imprezy.

Makrorekonstrukcja branży polega na opracowaniu kompleksowego programu rekonstrukcji, zawierającego optymalne programy produkcyjne oraz ściśle określone przedsięwzięcia techniczno-organizacyjne dla każdego przedsiębiorstwa należącego do branży. Wszystkie przedsięwzięcia techniczno-organizacyjne powinny być popartę szczegółowym rachunkiem i obliczeniem optymalnych efektów ekonomicznych. Ten temat jest obszernie ujęty w „Wytycznych w sprawie metod i trybu opracowania programów organizacyjno - technicznej rekonstrukcji branż i gałęzi gospodarki uspołecznionej oraz regionów", załączonych do Zarządzenia Przewodniczącego Komitetu Nauki i Techniki z dnia 30 lipca 1964 r. Nie będziemy się nim w tej chwili zajmować. Natomiast szerzej omówimy mikrorekonstrukcję, związaną bezpośrednio z poszczególnymi przedsiębiorstwami i z powiększeniem ich majątku trwałego, a właściwie — nie samą rekonstrukcję, lecz zasady, na których powinna się opierać, a zwłaszcza sposoby jej finansowania.

O MAKSYMALNĄ EFEKTYWNOŚĆ

Istnieją trzy zasadnicze równoległe nurty rekonstrukcji poszczególnych przedsiębiorstw wchodzących w daną branżę, a mianowicie:

— nurt organizacyjny — bezkapitałowy,
— nurt techniczny — bezkapitałowy,
— nurt inwestycyjny, oparty na wysokiej technice i organizacji, wymagający nakładów inwestycyjnych (nurt kapitałowy).

Umiejętność dobrego przeprowadzenia rekonstrukcji przedsiębiorstwa polega na **całkowitym wykorzystaniu pierwszych dwóch nurtów i na właściwym rozwinięciu możliwie małymi środkami nurtu trzeciego.** Jest rzeczą organizatorów, techników i ekonomistów przedsiębiorstw opracowanie zakresu przedsięwzięć składających się na poszczególne kierunki (nurty) rekonstrukcji. Nas interesuje przede wszystkim stworzenie warunków ich maksymalnej efektywności. W związku z tym należałoby **ustalić właściwe zasady finansowania rekonstrukcji. Sprawę tę należy oprzeć na zgoła innych podstawach, aniżeli dotychczasowe finansowanie inwestycji zasadniczych.**

Dotychczasowy sposób inwestycji w swojej istocie zawiera wiele błędów. Do najważniejszych należy to, że sumy inwestycyjne są dotychczas przydzielane przedsiębiorstwom darmo. **Taki sposób inwestowania zabija w inwestorze inicjatywę dobrego gospodarza**, a skarb państwa naraża na niepotrzebne wydatkowanie poważnych sum na często nieprzemyślane i ekonomicznie nieuzasadnione inwestycje. Dotychczasowe darmowe przydzielanie przedsiębiorstwu sumy na inwestycje jest źródłem szeregu antybodźców wobec inwestora i wykonawcy inwestycji i w praktyce dało bardzo ujemne wyniki.

Proponuje się, ażeby kredyt bankowy przeznaczony na rekonstrukcję przedsiębiorstw był spłacany przez przedsiębiorstwa ratami w ściśle określonych terminach. Należy przy tym **wprowadzić zasadę, aby przedsiębiorstwo na spłatę udzielonego kredytu „zarobiło" na obniżonych kosztach produkcji w uporządkowanym i zrekonstruowanym zakładzie.** Jest to jedyna ekonomicznie zdrowa zasada.

Z drugiej znów strony należy kierownictwo i wykonawców rekonstrukcji przedsiębiorstwa **zainteresować materialnie** w prawidłowym ekonomicznym i z góry zaplanowanym przeprowadzeniu rekonstrukcji, stwarzając realne i wydatne bodźce ekonomiczne dla personelu, obwarowane logicznymi klauzulami i rygorami wykonawczymi. Należy ustalić istotne bodźce ekonomiczne za:

a) oszczędne wykonawstwo rekonstrukcji,

b) terminowe wykonanie rekonstrukcji i osiągnięcie w z góry określonym terminie pełnej projektowej zdolności produkcyjnej,

c) osiągnięcie planowanego i ponadplanowanego obniżenia kosztów produkcji w rekonstruowanym zakładzie.

Zasady powyższe są ekonomicznie uzasadnione i dają pełną gwarancję właściwego użytkowania kredytów bankowych. Dają one też gwarancję, że rekonstrukcja będzie wykonana przez kredytobiorcę w terminie i przedsiębiorstwo w wyniku rekonstrukcji osiągnie właściwe parametry produkcyjne. Kredyt bankowy udzielony przedsiębiorstwu na rekonstrukcję powinien być łatwo kontrolowany przez bank finansujący oraz — w przypadku ewentualnych najmniejszych uchybień ze strony kredytobiorcy — uwarunkowany skutecznymi klauzulami natychmiastowej skutecznej interwencji.

PROJEKT RAMOWY

Niżej podaje się projekt ramowy trybu postępowania przy finansowaniu rekonstrukcji przedsiębiorstw przemysłowych.

1. W celu uzyskania kredytu bankowego na rekonstrukcję, przedsiębiorstwo na podstawie branżowego programu rekonstrukcji (makrorekonstrukcji), zatwierdzonego przez Komisję Ogólnobranżową, powinno opracować założenia projektowe rekonstrukcji swego zakładu. Przy bardziej złożonej rekonstrukcji, przedsiębiorstwo może zlecić na swój koszt opracowanie założeń w odpowiednim biurze projektowym.

2. Opracowane założenia rekonstrukcji powinny być zatwierdzone przez nadzorujące zjednoczenie, a w przypadku powiązania gestyjnego — także przez zjednoczenie wiodące.

3. Na podstawie właściwie zatwierdzonych założeń przedsiębiorstwo występuje do banku finansującego o wydanie promesy na udzielenie kredytu w wysokości sumy wyszczególnionej w założeniach, z terminem ważności promesy na półtora roku.

4. Po otrzymaniu promesy przedsiębiorstwo przystępuje do opracowania projektu wstępnego rekonstrukcji, opracowując wszystkie przedsięwzięcia rekonstrukcji zarówno kapitałowe, jak i bezkapitałowe, jak również załączając wszystkie konieczne ekonomiczne obliczenia i uzasadnienia.

5. Projekt wstępny powinien być zatwierdzony przez swoje nadzorujące zjednoczenie, a w przypadku powiązania gestyjnego — również przez zjednoczenie wiodące.

6. Koszty wykonania projektu wstępnego powinny być pokryte przez przedsiębiorstwo z kredytu bankowego udzielonego na podstawie wydanej uprzednio promesy (omówionej w punkcie 3). Wysokość tego kredytu nie powinna przekroczyć około 2% sumy wyszczególnionej w założeniach. Koszt ten ma być refundowany przez bank finansujący przy udzieleniu właściwego kredytu na rekonstrukcję.

7. Na podstawie zatwierdzonego projektu wstępnego rekonstrukcji, przedsiębiorstwo otrzymuje w banku finansującym kredyt w wysokości sumy wyszczególnionej w zatwierdzonym zbiorczym zestawieniu kosztów rekonstrukcji na następujących warunkach:

a) ustala się dla każdego przedsiębiorstwa nieprzekraczalny termin wykonania rekonstrukcji i osiągnięcia pełnej projektowej zdolności produkcyjnej. W zasadzie termin ten nie powinien być dłuższy, niż 3 lata od daty podpisania umowy z bankiem finansującym;

b) powyższy kredyt powinien być spłacony bankowi przez kredytobiorcę w ciągu okresu czasu do 5 lat, równymi ratami półrocznymi; pierwsza rata powinna być wpłacona w trzy i pół roku od daty podpisania umowy z bankiem.

8. Przedsiębiorstwo (kredytobiorca) powinno być samo generalnym wykonawcą rekonstrukcji; może ono wydawać poszczególne zlecenia przedsiębiorstwom budowlano-montażowym na poszczególne roboty.

9. Wysokość kredytu na rekonstrukcję nie powinna przekraczać 30% majątku trwałego kredytobiorcy.

10. Kredyt na rekonstrukcję może być spłacony przed terminem, ale tylko z ponadplanowych zysków przedsiębiorstwa.

11. Kierownictwo przedsiębiorstwa (kredytobiorcy) i wykonawcy powinni być wydatnie premiowani przez stworzenie bodźców ekonomicznych i wydatne zainteresowanie materialne kierownictwa i wykonawców. Premie powinny być wypłacane:

a) od oszczędności osiąganych na wykonawstwie rekonstrukcji w stosunku do kosztorysu projektu rekonstrukcji,

b) od terminowego i przedterminowego wykonania całości rekonstrukcji wraz z osiągnięciem pełnej projektowej zdolności produkcyjnej,

c) od osiągnięcia planowanego i ponadplanowanego obniżenia kosztów produkcji w rekonstruowanym zakładzie,

d) od przedterminowej spłaty kredytu (z ponadplanowanych zysków).

12. Ewentualne niedotrzymanie warunków umowy, zawartej między kredytobiorcą i bankiem finansującym, powinno być obwarowane odpowiednimi karami konwencjonalnymi.

Niezależnie od powyższych kar, kierownictwo przedsiębiorstwa odpowiedzialne jest administracyjnie przed swoim resortem za niedotrzymanie umowy, a resort powinien z tego wyciągnąć surowe konsekwencje.

Na łamach „Gospodarki Planowej"

Eksperymentalny miernik syntetyczny

L. Schmidt publikuje w „GP" (nr 12/64) artykuł o eksperymencie ekonomicznym Zaodrzańskich Zakładów Przemysłu Metalowego (Zastal) w Zielonej Górze. Opisany eksperyment inspiruje toczącą się od kilku lat dyskusję o miernikach działalności przedsiębiorstw, znajdująca m. in. odbicie na łamach „Życia Gospodarczego". Przedstawimy główne idee tego przedsięwzięcia, licząc, że zainteresowani sięgną do pełnego tekstu.

Eksperyment „Zastalu" ma charakter kompleksowy. Za podstawę i punkt wyjścia przyjęto wskaźnik syntetyczny działalności ekonomicznej zakładu oraz technologiczną pracochłonność produkcji w ujęciu wartościowym. Celem generalnym przedsięwzięcia jest wyeliminowanie wszelkich przeszkód w gospodarce przedsiębiorstwa, które utrudniają prawidłową gospodarkę w zakładzie i hamują inicjatywę pracowników. Bliżej określone cele tego rodzaju poszukiwań są znane, przejdziemy tedy do omówienia głównych zasad eksperymentu.

Przede wszystkim chodzi o wskaźnik syntetyczny; wszelkie dyskusje i rozważania w tym właśnie punkcie natykają się na trudności. Wskaźnik ma wzór: $S = [(U:M) + (U:O) + (U:P)]\ AW$, gdzie: U — zysk bilansowy, M — wartość majątku trwałego brutto, O — wartość środków obrotowych, objętych częścią B bilansu, P — fundusz płac, wraz z funduszem płac na postęp techniczny (bez uczniów). A — wskaźnik wykonania planu asortymentowego produkcji towarowej, W — wskaźnik wydajności pracy. Celem zastosowania wskaźnika „S" jest: maksymalizacja zysku przez obniżkę kosztów własnych, wzrost produkcji i lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnej, podnoszenie wydajności pracy. Wskaźnik ten zmusza również do minimalizacji środków produkcji i ich umiejętnej substytucji.

Specjalnie ważna jest wielkość „M", tj. majątek trwały, który w trakcie dyskusji próbowano wprowadzić w postaci „netto", zapominając, że roczne odpisy amortyzacyjne automatycznie polepszałyby wskaźnik, że przedsiębiorstwo nie byłoby zainteresowane w odnowie majątku trwałego itp.

Wskaźniki U, M, O, P (dwa ostatnie są wielkościami średniorocznymi) są ujęte wartościowo w tysiącach złotych. Obliczanie wskaźnika „A" jest znane. Jeśli struktura asortymentowa produkcji pokrywa się z planem, to wskaźnik = 1, jeśli zaś nie, to kształtuje się on poniżej jedności. Wskaźnik „W" wyrażony jest w % wzrostu wydajności pracy. Wskaźnik „U" koryguje się o urzędowe zmiany cen, taryf, płac itp.

Drugim zasadniczym elementem wskaźnika „S" jest miernik produkcji globalnej wyrażony w cenach normatywnych i oparty o pracochłonność technologiczną w ujęciu wartościowym. Cena normatywna opiera się o technologiczną pracochłonność robót bezpośrednio produkcyjnych, akordowych i dniówkowych, stawkach płac oraz współczynniku narzutu (N) wartości pracy uprzedmiotowionej, kosztów pośrednich i akumulacji na jednostkę płacy. Technologiczna pracochłonność pomnożona przez odpowiednie stawki płac daje wartościową pracochłonność technologiczną wyrobu. Aby uzyskać cenę normatywną wyrobu, trzeba pomnożyć wartość robocizny bezpośrednio produkcyjnej przez współczynnik „N". $N = (T - R) : R$, gdzie T — wartość produkcji towarowej w cenach zbytu, R — fundusz płac robocizny bezpośrednio produkcyjnej.

Wartość produkcji globalnej obliczonej wg cen normatywnych jest podstawą planowania, oceny i korekty funduszu płac, planowania i oceny wykonania produkcji globalnej i towarowej oraz ustalania wydajności pracy. Wartość produkcji oparta na cenach normatywnych, jako podstawa do oceny wykonania funduszu płac, stymuluje postęp techniczny, zwłaszcza pracooszczędny, gdyż zmniejszenie pracochłonności daje oszczędności płacowe, z których połowa przechodzi do funduszu nagród przedsiębiorstwa. Wydajność pracy jest obliczona wg zwykłego wzoru, z tym, że produkcja globalna jest wyliczona w cenach normatywnych. Wzrost wydajności pracy o 1 proc. ponad plan powiększa średnią płacę o 0.5 proc.

Fundusz płac przedsiębiorstwa planuje się wg wzoru I. O. Przemysłu Maszynowego $Fp = Fw (Pgp : Pgw) [1 : (W - a)]$ Kpł, gdzie: Fp — planowany fundusz płac (bez uczniów), Fw — fundusz płac wydatkowany (bez uczniów), Pgp — produkcja globalna wyliczona wg omówionych zasad, Pgw — produkcja globalna wykonana, W — wskaźnik zmiany wydajności pracy, a — część wydajności pracy wymagająca opłacenia, Kpł — wzrost średniej płacy. Gdy przedsiębiorstwo zaplanuje (dla tej samej produkcji) fundusz płac mniejszy niż wynika to z powyższego wzoru, 70 proc. różnicy przekazuje się na fundusz nagród. Kiedy przedsiębiorstwo przekroczy zaplanowany fundusz płac lub nie wykona planu produkcji globalnej, wtedy zaplanowany fundusz płac robotników bezpośrednio produkcyjnych jest korygowany wg współczynnika 1, a całe przekroczenie jest na koniec roku pokrywane z funduszu zakładowego, a gdy tu brak pokrycia — z funduszu nagród. W zakresie kosztów własnych przyjęto, że kwota obniżki w 30 proc. jest przekazywana na fundusz nagród, a przy produkcji eksportowej do 50 proc.

Projekt eksperymentu przewiduje utworzenie w przedsiębiorstwie szeregu funduszy: zakładowego funduszu postępu technicznego, inwestycyjno-remontowego, rozwoju oraz funduszu zakładowego i gwarancyjnego. Eksperymentujące przedsiębiorstwo przekazuje także środki do Zjednoczenia na utworzenie różnych funduszów branżowych.

W ramach opisywanego eksperymentu uruchomiono trzy bodźce materialnego zainteresowania: fundusz zakładowy, fundusz premiowy i fundusz nagród przedsiębiorstwa, które są związane z całokształtem działalności przedsiębiorstwa poprzez wskaźnik „S". Gdy zakład osiągnie planowany wskaźnik „S", odpis na fundusz zakładowy wynosi 8,5 proc. funduszu płac. Wyniki lepsze zwiększają stawkę odpisu, ale nie może ona być wyższa niż 13 proc. Ustalenie tej granicy ma przeciwdziałać zaniżaniu wskaźnika „S" w planowaniu. Kiedy osiągnięty wskaźnik mieści się między poziomem ubiegłego roku a zaplanowanym, odpis na fundusz zakładowy wynosi od 2 do 8,5 proc. Jeśli wskaźnik „S" jest gorszy od osiągniętego w roku ubiegłym — fundusz zakładowy nie przysługuje załodze.

Wskaźnik „S" reguluje również wielkość funduszu premiowego dla pracowników umysłowych. Osiągnięcie wskaźnika planowanego uruchamia premię w wysokości 30 proc. pracowniczych płac zasadniczych, a górna granica tej premii wynosi 40 proc. Wskaźnik „S" wykonany na poziomie roku ubiegłego uprawnia do 10-procentowej premii, wskaźnik niższy pozbawia pracowników umysłowych premii. Fundusz nagród, którego źródła były już opisywane, nie może w skali rocznej przekroczyć 5 proc. planowanego osobowego funduszu płac. Wysokość nagrody jednego pracownika nie może przekroczyć 2 miesięcznych płac podstawowych.

Eksperyment będzie trwał trzy lata: 1965—1967.

*

Omawiany numer „GP" zawiera ponadto artykuły: J. Kardyś — „Kierunki dalszego rozwoju kontraktacji produkcji roślinnej"; M. Lesz — „Optymalizacja metodą odwrócenia macierzy oraz metoda rachunku piętrowego"; J. Głowacki, B. Wojciechowski — „Jak optymalizować handel zagraniczny w planach wieloletnich"; Z. Kozłowski, B. Kowalczyk — „Zmiany w strukturze i koncentracji białkowej pasz chłopskich w gospodarstwach rolnych"; S. Około-Kułak — „Teoretyczna problematyka badań nad lokalizacją rolnictwa". Z. M.

z działalności PTE

EKONOMIŚCI W OLSZTYŃSKIEM

KOŁA ekonomistów województwa olsztyńskiego powstały właściwie dopiero w ciągu ostatnich dwóch lat. Dzisiaj już zrzeszają 243 członków z Olsztyna, Giżycka, Bartoszyc, Nowego Miasta, Pasieka, Szczytna, Kętrzyna i innych. Mają już one na koncie działalności szkoleniowej kilkadziesiąt spotkań dyskusyjnych i odczytów, a w tym dwie konferencje naukowe o podstawowych problemach rozwoju usług oraz o wykorzystaniu metod matematycznych w planowaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Olsztyńskie jest województwem rolno-przemysłowym i podstawowa kadra ekonomistów zrzeszonych w PTE w tym województwie rekrutuje się z różnych jednostek administracyjnych wojewódzkich i powiatowych: oddziału wojewódzkiego i oddziałów powiatowych NBP, z banku inwestycyjnego, wojewódzkiej i powiatowych Komisji Planowania Gospodarczego itp. Zarząd Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Olsztynie stał się w tych warunkach jeszcze jedną platformą współpracy tych instytucji. Platformą, w ramach której można fachowo przedyskutować każdy temat ekonomiczny województwa.

A tematów nie brak. Do niedawna nie było jeszcze wyraźnej koncepcji rozwojowej gospodarki województwa olsztyńskiego. Jedni stawiali na pierwszym miejscu rolnictwo. Inni chcieli forsować rozwój przemysłu. (Które województwo „nie chce" być województwem przemysłowym?). Były także koncepcje rozwojowe województwa olsztyńskiego jako „parku narodowego"... Obecnie wiemy przynajmniej, że w najbliższym pięcioleciu (1960—65) rozwijać się będzie w województwie olsztyńskim przede wszystkim rolnictwo, szczególnie hodowla bydła.

Z prognozy demograficznej wynika, że w okresie najbliższego pięciolecia (1960-65) liczba ludzi „zdolnych do pracy" zwiększy się w Olsztyńskiem o około 55 tysięcy. Osma część tych ludzi znajdzie zatrudnienie w przemyśle. Natomiast rolnictwo, według przyjmowanych szacunków (przy określonych założeniach nakładów inwestycyjnych) powinno wchłonąć dodatkowo 20 tysięcy ludzi. Pozostaje 27 tysięcy ludzi. Stanowią oni kadrę potencjalnych emigrantów do innych województw.

Gleby w Olsztyńskiem nie są najlepsze. Specjaliści z Wyższej Szkoły Rolniczej w Olsztynie, która chyba zasłużenie jest „oczkiem w głowie" tego województwa, nie wróżą wysokich plonów. Że jednak są znaczne rezerwy w rolnictwie do wykorzystania, temu nikt nie zaprzecza. Nie zawsze rezerwy te występują w postaci niezagospodarowanych użytków rolnych (chociaż i tych wciąż nie jest mało). Znaczna ilość gruntów wydzierżawianych z tzw. Państwowego Funduszu Ziemi — uprawiana jest w sposób dorywczy. Dzierżawcy często uchylają się przed odpowiednimi inwestycjami. Wreszcie poważną możliwość wzrostu produkcji rolnej stanowią tzw. „podupadające gospodarstwa chłopskie".

W planie pięcioletnim 1965-70 przewiduje się zagospodarowanie około 40 tys. ha użytków rolnych, dotychczas nie w pełni wykorzystanych. Plan pięcioletni (1960-65) przyniósł zagospodarowanie około 35 tys. ha takich użytków. Nowo zagospodarowane hektary ziemi oznaczają przecież możliwość dodatkowego zatrudnienia. Czy więc zwiększenie areału nowo zagospodarowanej ziemi nie mogłoby stanowić w tych warunkach drogi rozładowania napięcia demograficznego, które wystąpi w Olsztyńskiem w najbliższym pięcioleciu. Oczywiście sprawa wymagałaby szczegółowego przeanalizowania.

Trudność, jak zwykle w takich przypadkach, sprowadza się do niedoboru środków inwestycyjnych. Czy jest, wobec tego jakieś „trzecie wyjście"? Jakie są ewentualnie możliwości lepszego wykorzystania tych środków inwestycyjnych, które przyznano województwu? Co zrobić, by dynamiczny przyrost ludzi zdolnych do pracy mógł być maksymalnie wykorzystany dla dobra województwa i całego naszego kraju? W jaki sposób, przy szczupłych środkach, zagwarantować ludziom atrakcyjne stanowiska pracy? Jak zapobiec „emigracji" ludzi najbardziej wartościowych?

Jakkolwiek przemysł będzie w najbliższym pięcioleciu zajmował zdecydowanie drugie miejsce w gospodarce tego rejonu — po rolnictwie, to i w przemyśle mamy przecież wiele ważnych problemów. Wydaje się, że np. dynamiczny rozwój rolnictwa zarazem determinuje w tym województwie charakter przemysłu — jako przemysłu rolno-spożywczego. Chodzi o to, by bukaty nie wracały tutaj w postaci konserw z Gdańska lub Warszawy. Należy więc zweryfikować pod tym kątem strukturę wydatków inwestycyjnych najbliższego pięciolecia.

Gospodarka inwestycyjna w ogóle, a więc także w przemyśle województwa olsztyńskiego — wymaga ze strony ekonomistów ciągłego „trzymania ręki na pulsie". Rozwija się technika, zmieniają się potrzeby i coraz dalej w przyszłość wybiega nasza myśl planistyczna — polityka inwestycyjna musi dziś to wszystko uwzględniać.

Nie wymieniamy ogólnie znanych i wszędzie występujących problemów ekonomicznych bieżącego kierowania i koordynowania produkcji, tworzenia warunków sprzyjających poprawieniu jakości, wzbogaceniu asortymentu, usprawnieniu organizacji produkcji, obniżaniu kosztów. Wszędzie tutaj występuje miejsce na stosowanie rachunku ekonomicznego, przeprowadzanie analiz ekonomicznych itp.

Nawet problem „olsztyńskiego parku narodowego" (już samym postawieniem drażniący często i chyba niesłusznie — ekonomistów tego rejonu, którzy wśród pięknych jezior chcą żyć i pracować cały rok a nie tylko „po wodniacku" — miesiąc) może i powinien być rozpatrywany w sposób ekonomiczny. Usługi turystyczne to też gospodarka.

W najbliższych latach koła PTE będą zrzeszały w tym województwie — jak zapewniano mnie w Olsztynie — prawie tysiąc członków. Biorąc pod uwagę, że ludność Olsztyńskiego nie osiągnęła jeszcze miliona, byłoby to, jak na województwo o charakterze rolniczym, niebywałe osiągnięcie. I może nie tylko ilościowe.

Ambicje ekonomistów Olsztyńskiego chociaż nie jest ich tutaj stosunkowo wielu — pozwalają w każdym bądź razie mieć nadzieję, że postawione problemy „będą atakowane" — a to w miarę możliwości — coraz bardziej konsekwentnie.

M. M.

UCHWAŁA TRUDNA DO WYKONANIA

Dnia 29.I.1965 r. odbyło się w Warszawie kolejne zebranie połączonych komisji Polityki Gospodarczej i Ekonomiki Przemysłu przy ZG PTE. Tematem spotkania było wykonywanie Uchwały 224 z 1964 r. o służbach ekonomicznych.

Zagajając dyskusję — Dyrektor Generalny JAN — MICHAŁ DOROSZEWICZ przedstawił główne kierunki wykonywania tej uchwały, podejmowane na szczeblu centralnym. Powoływał się on na dorobek różnych komisji partyjno-rządowych, przygotowujących zmiany w dziedzinie struktury techniczno-organizacyjnej branż przemysłowych, metod planowania i zarządzania, bodźców ekonomicznych i systemu finansowego.

Michał Doroszewicz zwrócił się ze swojego rodzaju apelem do Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, by pomogło ono w wykonywaniu uchwały o t. zbach ekonomicznych. Towarzystwo to staje się obecnie w coraz większej mierze organizacją skupiającą, działaczy gospodarczych z przedsiębiorstw i zjednoczeń. Właśnie za pośrednictwem kół PTE przy tych podstawowych jednostkach gospodarczych można wiele zdziałać.

Jednocześnie zagajający podkreślił wyjątkową rolę jaką ma do spełnienia Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w związku z koniecznością koncentracji zainteresowań ekonomistów ze wszystkich szczebli zarządzania wokół podstawowych praktycznych problemów planowania i zarządzania.

W dyskusji zabrali głos: Dyrektor Zakładów Przemysłu Cukierniczego 22-go Lipca — JÓZEF BARSKI, Prezes Zarządu PTE województwa krakowskiego prof. JÓZEF GAJDA, Kierownik Katedry Ekonomiki Przemysłu WSE w Katowicach JAN HERMANOWSKI, Kierownik Katedry Ekonomiki Przemysłu SGPiS — JAN KORDASZEWSKI, Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego — prof. EDWARD LIPINSKI, Dyrektor Zjednoczenia Materiałów Ogniotrwałych w Gliwicach — JANUSZ NIEMCYNOWICZ, Kierownik Zakładu Badań Ekonomicznych przy Komisji Planowania — JÓZEF PAJESTKA.

Ekonomiści w Polsce — powiedział m. in. EDWARD LIPINSKI — od dawna dążą do kierowania naszą gospodarką zgodnie z zasadami rachunku ekonomicznego. Często dążenie to (niestety) opiera się prawie wyłącznie na podstawie idealizmu i pasji. Nie sprzyjają temu idealizmowi warunki obiektywne planowania i zarządzania. I tak np. występuje — zdaniem tego dyskutanta — paląca potrzeba zorganizowania przy PTE specjalnego zakładu naukowego, który pomagałby w rozwiązywaniu różnych problemów planowania i zarządzania, jakie stawia przed ekonomistami rozwój życia gospodarczego.

JAN KORDASZEWSKI podkreślił, że w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach OCZEKUJE SIĘ na zarządzenia wykonawcze do uchwały 224. Oczekiwanie to wynika czasami z „nawyku oczekiwania na zarządzenia wykonawcze". Jest ono jednakże nader często uwarunkowane niedostatecznym zainteresowaniem dyrekcji oraz „pionów techniczno-inżynieryjnych" w przedsiębiorstwach w powoływaniu służb ekonomicznych i nadawaniu im właściwej rangi... Postęp w metodach planowania i zarządzania następuje bardzo wolno — powiedział na zakończenie ten dyskutant. — Prace różnych komisji partyjno-rządowych na temat doskonalenia systemu planowania i zarządzania skupiają się przede wszystkim wokół problemów interesujących najwyższe szczeble zarządzania. Dezyderaty odnoszące się bezpośrednio do przedsiębiorstw i zjednoczeń są raczej skromne i bardzo często nie dochodzą do tych jednostek. Dyskusja zamyka się często w zbyt wąskim kręgu specjalistów centralnego szczebla.

Józef Barski, Józef Gajda i Janusz Niemcynowicz wskazywali na trudności efektywnego stosowania rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach i w zjednoczeniach. Zdaniem JÓZEFA BARSKIEGO zwiększenie roli zjednoczeń w planowaniu i zarządzaniu gospodarką rodzi obawę, że występować będzie dalsze ograniczanie i tak znikomych uprawnień przedsiębiorstw. JÓZEF GAJDA opisywał trudności, na które napotykają ekonomiści przedsiębiorstw i zjednoczeń, jeśli chcą efektywnie stosować rachunek ekonomiczny na etapie opracowywania planów techniczno-ekonomicznych. Brak dostatecznego uwzględnienia alternatywy wyboru oraz bodźców i środków niezbędnych do prowadzenia prac analitycznych o charakterze ekonomicznym — podkreślił w swoim wystąpieniu JANUSZ NIEMCYNOWICZ.

JÓZEF PAJESTKA przedstawił trudności na jakie napotyka postęp w dziedzinie zwiększenia samodzielności zjednoczeń już na szczeblu centralnym. Najbardziej podstawowe kroki, które w tej dziedzinie muszą być uczynione — np. wprowadzenie wieloletnich normatywów udziału zjednoczeń w osiąganych zyskach — zbyt długo nie mogą wyjść poza sferę wstępnych dyskusji i uzgodnień.

JAN HERMANOWSKI i JAN STRASZEWICZ zatrzymali się na aspekcie „ludzkim" realizacji uchwały 224, wskazując na potrzebę silniejszego angażowania wokół niej ekonomistów z prawdziwego zdarzenia oraz potrzebę pełniejszego wykorzystania istniejących stanowisk pracy ekonomistów jako właściwej bazy dla prowadzenia prac analitycznych i naukowo-badawczych.

M. M.

Nowoczesny czynnik podnoszenia techniki i jakości produkcji

MARIAN TEMPCZYK

CHCEMY wejść na rynki zagraniczne. Wskażcie nam źródła informacji o wskaźnikach produkcji i eksploatacji samochodów ciężarowych w świecie.. Taki był sens pisma Starachowickiej Fabryki Samochodów Ciężarowych (z dn. 23.VI.64 r.) do Polskiej Izby Handlu Zagranicznego.

Zdobycie rynków światowych nie jest sprawą prostą. Trzeba znać nie tylko ogólne elementy ekonomiczne jak np. popyt, lecz także dane szczegółowe ,jak np. parametry techniczne wyrobów konkurencji, wskaźniki ekonomiczne tych wyrobów, możliwości i zamierzenia rozwojowe producentów, którzy na tych rynkach panują i tych, którzy stanowią potencjalne zagrożenie dla naszych planów eksportowych. Zresztą czy tylko potrzeby eksportu dyktują konieczność takiego rozeznania? Jest ono chyba warunkiem stałego postępu technicznego, warunkiem systematycznego podnoszenia jakości produkcji w ogóle.

Starachowicka FSC doceniła znaczenie informacji techniczno-ekonomicznej. Zrozumienie celowości tej informacji przyszło jednocześnie z kurczeniem się możliwości eksportowych. Samo jednak rozpoczęcie poszukiwań informacji można chyba zapisać fabryce na plus. Jest to bowiem wyraźny postęp np. w stosunku do FSO na Żeraniu, gdzie Zakładowy Ośrodek Informacji Techniczno-Ekonomicznej, zamiast współdziałać z pionem technicznym i ekonomicznym w penetracji rynków zagranicznych oraz w zbieraniu danych z konkurencyjnych firm światowych i ich wyrobów — zajmuje się oprowadzaniem wycieczek i zatrudnianiem obcojęzycznej korespondencji.

WZORUJMY SIĘ NA SĄSIADACH

A oto przykład pozytywny w całym znaczeniu tego słowa. Raciborska Fabryka Elektrod Węglowych „1 Maja" prowadzi od kilku lat systematyczne badania ekonomiczne na temat światowej sytuacji rynkowej w swej branży, bada wielkość, tendencje rozwojowe i jakość wyrobów zagranicznych firm konkurencyjnych porównuje jakość wyrobów zagranicznych z wyrobami własnymi, bada kierunki ekspansji eksportu na poszczególnych rynkach, bada nowe wyroby branży elektrodowej na skalę europejską oraz nowe zastosowania wyrobów elektrodowych w różnych dziedzinach współczesnej techniki, ewidencjonuje wskaźniki zużycia poszczególnych wyrobów elektrodowych na jednostkę produktu w Europie w porównaniu ze wskaźnikami osiąganymi przez krajowych użytkowników. Poza tym śledzi wielkość produkcji i perspektywy rozwoju poszczególnych przemysłów użytkujących wyroby przemysłu elektrodowego, jak np. produkcji karbidu, chloru, aluminium i in.

Starachowice nie potrafiły rozwiązać sprawy we własnym zakresie i nie otrzymując odpowiednich wskazówek z jednostek nadrzędnych — zwróciły się do PHZ. Racibórz rozwiązał sprawę samodzielnie. Zadanie miał zresztą dużo łatwiejsze: w Europie jest co najwyżej kilkanaście większych zakładów o tej samej produkcji, a tuż obok, za południową granicą gotowe wzory prawidłowej informacji gospodarczej. Pełne rozeznanie gospodarcze było niewątpliwie jednym z tych czynników, które pozwoliły wyborni „1 Maja" zająć mocną pozycję w europejskiej czołówce produ-

Takie pozytywne przykłady są u nas, niestety, bardzo jeszcze rzadkie. Wynika to po części z dotychczasowej, jednostronnej polityki technicznej. Należy więcej czerpać z doświadczeń małych krajów uprzemysłowionych, dla których obecność na rynkach zagranicznych stanowi warunek sine qua non. Do takich krajów należy np. Czechosłowacja. Zarówno rząd, jak i poszczególne organizacje gospodarcze tego kraju od dawna opierają swą działalność na dokładnym rozeznaniu rynków i na analizie techniczno-ekonomicznej własnych osiągnięć w zestawieniu z innymi uprzemysłowionymi krajami, zagranicznymi producentami i zagranicznymi wyrobami przemysłowymi. Np. czechosłowacka fabryka samochodów ciężarowych w miejscowości Jablonec — poza danymi czysto ekonomicznymi — prowadzi od kilku lat szczegółową kartotekę parametrów technicznych ponad 100 światowych marek samochodów ciężarowych, w tym również naszych Starów (Star 21, Star 25 t, Star 25 W).

Nasi południowi sąsiedzi wzorują się na praktyce koncernów kapitalistycznych, prowadzących od lat szeroki zwiad gospodarczy na skalę światową. Przykładowo: włoski koncern samochodowy Fiat posiada w Mediolanie stale aktualizowaną ogromną kartotekę danych o każdym kraju, każdym producencie i każdej marce samochodowej. Szafy z materiałami, dotyczącymi Polski zawierają — obok uchwał Zjazdów i zebrań plenarnych KC PZPR, obok przemówień czołowych mężów stanu, obok naszych planów gospodarczych — także i szczegółowe dane o naszym przemyśle motoryzacyjnym z parametrami technicznymi „Warszawy", wskaźnikami ekonomicznymi produkcji FSO, planami rozwojowymi tej fabryki itp. na czele.

Niektóre nasze przedsiębiorstwa zaczynają opierać własną działalność na porównywaniu z przodującymi firmami światowymi. Odczucie potrzeby takiego rozeznania zaczyna się udzielać także kierownictwom niektórych resortów przemysłowych. Np. w dniu 9 marca 1964 r. ukazało się zarządzenie nr 45 Ministra Przemysłu Ciężkiego w sprawie pogłębienia i usystematyzowania prac nad oceną poziomu technicznego i klasyfikacji wyrobów przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego (akcja A,B,C). Jednakże sposób ujęcia wynikających stąd zadań nie nastraja optymistycznie. Pozwala sądzić, że rozwiązanie problemu nie będzie całkowite. Sedno rzeczy polega m. in. chyba na tym, że zarządzenie i dołączone do niego wytyczne nie zostały oparte na wypróbowanych doświadczeniach, nie wskazały metodyki prac badawczych, nie określiły źródeł informacji w sposób dostatecznie wyczerpujący.

O PEŁNĄ INFORMACJĘ GOSPODARCZĄ

Bodziec do podjęcia ogólnogospodarczej działalności w zakresie podanym w tytule artykułu daje sformułowanie uchwały RM nr 226/64 w § 13, w szczególności zaś pkt 3 tego paragrafu. Czytamy tam, że **Przewodniczący Komitetu Nauki i Techniki „... ustali wytyczne metodyczne w sprawie badania przyczyn złej jakości wyrobów posiadających duże znaczenie dla gospodarki lub zaopatrzenia rynku i powodujących duże szkody społeczno-gospodarcze..."**

Zacytowane sformułowanie nie mówi wprost o informacji. Nie ulega chyba jednak wątpliwości, że bez dysponowania pełnymi optymalnie materiałami informacyjnymi zadania postawione w uchwale 226/64 nie mogą być rozwiązane. Sądzić należy, że ustawodawca kierował się zamiarem ograniczenia objętości zarówno uchwały 226, jak i 225, i pomijając, w ich treści rolę krajowej sieci informacji techniczno-ekonomicznej, czyli — wg nomenklatury proponowanej przez autora niniejszego artykułu [1]) — informacji gospodarczej, miał na uwadze fakt, że rola ta została już określona przed czterema laty. [2]).

Z pewnym uproszczeniem można przyjąć następujący podział czasu pracy dyrektora zjednoczenia oraz dyrektora przedsiębiorstwa, czy zakładu przemysłowego: informacja, utrzymywanie łączności, zarządzanie. Jednakże skuteczna łączność, jak też i efektywne zarządzanie zależą od czynnika, który umyślnie wymieniliśmy na pierwszym miejscu (tj. od dobrej, podanej na czas informacji), a który stał się w ostatnich latach czynnikiem warunkującym ekonomiczną efektywność dwu pozostałych.

Przedmiotem największego zainteresowania dobrego dyrektora jest problem dogonienia w jakości, opłacalności i terminowości produkcji innych, lepszych zakładów lub niedopuszczenia do prześcignięcia przez firmy aktualnie słabsze. Prześcignięcie następuje wtedy, gdy dany zakład nie uwzględnia najnowszych osiągnięć organizacyjno-technicznych, gdy produkuje drogo i nie zna potrzeb rynku. Następuje wtedy, gdy Zakład nie dysponuje pełnymi informacjami rynkowymi i nie potrafi porównywać własnych wyrobów z wyrobami przodujących producentów.

Taka informacja nie znajduje jeszcze należytego zrozumienia we wszystkich jednostkach gospodarujących naszego kraju. Dotychczasowe formy działania ogromnej większości krajowych ośrodków ITE sprowadzają się w zasadzie do prowadzenia bibliotek, sporządzania zestawień bibliograficznych, sporządzania i gromadzenia kart dokumentacyjnych i propagandy czytelnictwa itp. Są to formy pożyteczne i wskazane do dalszego stosowania, ale nie wyczerpują całości sprawy.

INFORMACJA TEMATYCZNA

Z całego wachlarza potencjalnych prac ośrodka ITE najważniejsza jest ukierunkowana działalność koncepcyjna, którą będziemy nazywali — przyjmując nomenklaturę stosowaną w NRD i CSRS — **informacją tematyczną.**

Są to zajęcia polegające na wyszukiwaniu i wartościowaniu dostępnych lub wybranych informacji, dotyczących danego problemu oraz sposobów jego konkretnego lub teoretycznego rozwiązania. Informacja tematyczna może dotyczyć zarówno materiałów naukowo-technicznych, jak też techniczno-ekonomicznych i ściśle ekonomicznych. Obowiązkiem dyrekcji każdego zjednoczenia i przedsiebiorstwa przemysłowego powinno być powołanie grupy specjalistów, którzy potrafią zgromadzić optimum informacji na każdy temat przy wystarczającym stopniu kompletności, pewności, szybkości oraz przy jak najniższych kosztach. Powinni to być przede wszystkim pracownicy macierzystego zakładu (tak inżynierowie, jak i ekonomiści).

Wyższą wartość mają zawdzięczać te formy działania — towarzyszącej im krytycznej analizie źródeł informacji. Wymienione, dotychczasowe formy niższego rodzaju pracy służby informacyjnej stanowią jedynie studium przygotowawcze do pracy właściwej, koncepcyjnej. Najwyższą wartość osiąga krytyczna analiza dokonanego w określonej dziedzinie postępu techniczno-ekonomicznego, gdy zostaje połączoną z praktycznymi wnioskami uwzględniającymi istniejącą w danym kraju sytuację polityczno-ekonomiczną i stwarzającymi podstawę do bezbłędnej decyzji dla kompetentnych władz.

Tak pomyślana informacja tematyczna, realizowana na wszystkich szczeblach hierarchii informacyjnej, poczynając od ośrodka zakładowego w dużym przedsiębiorstwie, poprzez ośrodki branżowe w zjednoczeniach, ośrodki problemowe w instytutach naukowo-badawczych, ośrodki resortowe, wreszcie Centralny Instytut Informacji, stanowiłaby koncepcyjny zespół czynnościowy o ogromnym znaczeniu dla gospodarki narodowej.

ŹRÓDŁA INFORMACJI

Informacje, rozumiane jako zespół wiadomości dotyczących stanu danego problemu (zadania) we własnej jednostce (produkcyjnej, zarządzającej) na jakimkolwiek poziomie organizacyjnym, można uzyskać z licznych źródeł wewnętrznych (opracowanych w danym zakładzie, przedsiębiorstwie itp.), a m. in. z wewnętrznych dokumentów technicznych (korespondencja techniczna, protokóły z narad, notatki badawcze, pomysły racjonalizatorskie, zgłoszenia patentowe, rozwiązania zadań techniczno-organizacyjnych itp.), ewidencji ekonomicznej, analiz techniczno-ekonomicznych działalności zakładu oraz analiz sporządzanych przez organa kontrolno-rewizyjne, statystyki długookresowej, protokółów i notatek z narad kierowników wydziałów i oddziałów produkujących i pomocniczych itp. Wszystkie te materiały stanowią wkład poszczególnych komórek produkcyjnych i administracyjnych zakładu pracy do końcowego opracowania analitycznego, którego celem jest ocena istniejącej w zakładzie sytuacji techniczno-ekonomicznej.

Szczególną opieką powinien otaczać ośrodek ITE odbywające się w zakładzie pracy czynności związane z techniczno-ekonomiczną (gospodarczą) analizą działalności zakładu, prowadzoną na zasadzie uchwały Rady Ministrów nr 486 z dn. 14.XI. 1959 r. i przepisów pochodnych. Zakończona analiza techniczno-ekonomiczna powinna się stać źródłem informacji dla całej branży i innych zakładów krajowych o zbliżonej technologii i organizacji produkcji. Po odpowiednim opracowaniu, tj. uproszczeniu, nadania bardziej interesującej formy (m. in. przez zastąpienie tablic wykresami), staje się ta analiza doskonałym materiałem informacyjnym dla całej załogi przedsiębiorstwa.

Na odcinku źródeł informacji zewnętrznej krajowej jest jeszcze wiele do zrobienia. Praktycznie bowiem, poza publikacjami GUS, artykułami w czasopismach fachowych oraz ogólnie dostępnymi protokółami z narad, konferencji i sympozjów — ośrodek ITE nie znajduje żadnych dodatkowych materiałów. Zapoczątkowana przed kilku laty koordynacja branżowa zaspokaja potrzeby informacyjne (techniczne i ekonomiczne) tylko jednostek należących do jednego lub — co najwięcej — kilku zjednoczeń. Zjednoczenia wiodące w koordynacji branżowej wydają wprawdzie biuletyny, ale tylko na potrzeby wewnętrzne, strzegąc „czujnie" tych materiałów przed wglądem osób „postronnych".

Informacja dotycząca parametrów technicznych i wskaźników ekonomicznych ujmowana jest w tych publikacjach w formie bądź nieuporządkowanej, przypadkowej, bądź też podawana jest w dużych tablicach zawierających pełną sprawozdawczość i ginie w natłoku cyfr. Jako konkretny przykład systematycznej zresztą — co stanowi jej stronę dodatnią — tego rodzaju informacji są biuletyny Warszawskiego Zjednoczenia Instalacji Sanitarnych i Przemysłowych. W resortach przemysłowych szersza wymiana informacji stanowi rzadkość, mimo wyraźnej dyrektywy zawartej w § 5 uchwały RM nr 169/60/MP nr 60/60.

Informacje o sytuacji danego problemu (o stanie techniczno-ekonomicznym danego wyrobu) zagranicą można również uzyskać z licznych źródeł: z doświadczeń osobistych z podróży zagranicznych (specjalną pozycję zajmują tu międzynarodowe targi, wystawy, kongresy, sympozja i zjazdy naukowe), z działalności eksportowej oraz importowej (zarówno same wyroby importowane, jak też dostarczana przez zagraniczne firmy dokumentacja — stanowią doskonałe źródło informacyjne, pozwalające porównać poziom techniczny odpowiednich wyrobów krajowych), z kwartalnych i rocznych sprawozdań Biur Radców Handlowych zagranicą, ze sprawozdań doradców ekonomicznych polskich przedstawicielstw dyplomatycznych i attachatów technicznych, z materiałów międzynarodowych organizacji (EKG, FAO, RWPG i in.), z materiałów prawno-patentowych (prawo patentowe, znaki ochronne, międzynarodowa działalność normalizacyjna), z systemu zorganizowanej informacji techniczno-ekonomicznej, pod warunkiem objęcia przez istniejącą już w naszym kraju sieć ośrodków ITE pełnego wachlarza swych zadań, tj. pod warunkiem objęcia informacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz opracowywania informacji tematycznych.

ETAPY PRACY

W prawidłowej organizacji porównywania własnej pozycji z pozycją innych organizacji gospodarczych rozróżnić można kilka etapów, których — ze względu na ograniczone ramy artykułu — nie będę opisywał. Ich znajomość powinien wykazywać każdy ośrodek ITE, zresztą porady udzielić może w każdym przypadku CIINTE. Należy także korzystać z odpowiedniej literatury. W tym miejscu chcę jedynie stwierdzić, iż porównywanie wyników gospodarczych (techniczno-ekonomicznych) własnego przedsiębiorstwa z wynikami innych, identycznych i pokrewnych branżowo zakładów produkcyjnych — jeżeli ma być rzeczywiście miarodajne, nie może być zawężone do granic kraju lub systemu socjalistycznego, ponieważ będzie się obracać w zamkniętym kręgu podobnych założeń, reguł postępowania, umownych rozwiązań i w rezultacie spowoduje oceny subiektywne, prowadząc do tzw. „równania w dół". Dotyczy to przede wszystkim produkcji eksportowej i antyimportowej, gdzie porównania w skali międzynarodowej są absolutnie niezbędne. Jednakże do prowadzenia odnośnych badań powinny być zobowiązane wszystkie jednostki przemysłowe, a nie tylko te, które produkują na eksport.

W przeciwieństwie do informacji naukowo-technicznej, która jest na ogół dość dostępna, informacja ekonomiczna w zakresie wskaźników porównawczych do analiz mikroekonomicznych jest bardzo utrudniona. Trudności wynikają m. in. stąd, że dane tego rodzaju traktowane są jako poufne, komunikowane są niechętnie lub też tak sporządzane, by ukryć rzeczywiste czy najbardziej istotne wyniki. Z tej przyczyny w zależności od źródeł i rodzajów informacji wiarygodność danych może być różna. Im mniejsza jest wiarygodność — tym większa musi być liczba danych i bardziej wnikliwa analiza ich istoty, wzajemnych powiązań, czy też nawet sprzeczności. Zwiększa to zakres i znaczenie zbierania materiałów, co z kolei wymaga dużej koncentracji wysiłków ośrodka ITE w tym kierunku. Oczywiście ośrodek ITE nie musi wykonywać całości tych prac, zwłaszcza o charakterze badawczym. Powinna istnieć w każdym większym przedsiębiorstwie, a co najmniej w zjednoczeniu odpowiednia komórka rozwojowa, zatrudniająca zarówno ekonomistów, jak i techników-specjalistów danej branży. W takim przypadku ośrodek ITE powinien skrzętnie gromadzić materiały ze wszystkich dostępnych źródeł i natychmiast sporządzać z nich karty dokumentacyjne do użytku pracowników badawczych lub też przekazywać tym pracownikom oryginalne publikacje w formie wycinków, czy też całe wydawnictwa „in natura".

Ustalone przez pracowników badawczych porównywalne wskaźniki techniczno-ekonomiczne wg proponowanego, a opartego na źródłach czechosłowackich systemu nanosi się do specjalnych kartotek w potrójnym (branża, producent, wyroby) układzie. Proponowany system zawiera dalsze wytyczne dotyczące kartotek poszczególnych państw i stref geograficznych, jak też prac instytutów naukowo-badawczych, współpracy producentów z centralami handlu zagranicznego itp. Rozmiar artykułu nie pozwala na bliższe omówienie tych propozycji. W każdym przypadku zainteresowane ogniwo (przedsiębiorstwo, zjednoczenie, resort) może uzyskać odpowiednie wskazówki co do systemu kartotek, co do zakresu i charakteru gromadzonych informacji — w Centralnym Instytucie Informacji Naukowo-Technicznej i Ekonomicznej.

*

Ograniczę się do jednego, generalnego wniosku. **Należy jak najrychlej skończyć z działaniem na „wyczucie" w pracach nad ulepszeniem naszej gospodarki. Trzeba oprzeć te prace na jedynie słusznej podstawie, tj. na pełnym rozeznaniu, które może zapewnić prawidłowo zorganizowana i konsekwentnie prowadzona — tematyczna informacja gospodarcza.**

Tak rozumiana informacja:

— stwarza podstawę do wypracowania i realizacji właściwej polityki technicznej,

— jest jedną z realnych możliwości zastosowania i urzeczywistnienia systemu bodźców ekonomicznych (np. przez określenie terminów badań tematycznych w zakresie docelowych, powiązanych z planami przedsiębiorstwa czynności informacyjnych i jednoczesne zastosowanie z góry określonych sum premii dla uczestników tych badań),

— prowadzi do obniżenia kosztów własnych i podniesienia wydajności pracy,

— umożliwia stałe podnoszenie jakości produkcji,

— wspiera walkę o osiągnięcie przez przedsiębiorstwo światowego poziomu techniczno-ekonomicznego na wszystkich polach działalności gospodarczej.

---

1) Treść artykułu oparto na wynikach prac badawczych Zakładu Informacji Ekonomicznych CIINTE zrealizowanych osobiście przez autora.

2) W uchwale RM nr 169 z 16. V. 1960 r. (MP nr 60/60, w § 2 pkt 2) czytamy: „...celem działalności informacyjnej jest stworzenie warunków postępu technicznego ekonomicznego i organizacyjnego przez udostępnienie jednostkom gospodarki uspołecznionej niezbędnych dla ich działalności informacj i dokumentacji o stanie i kierunkach rozwojowych nauki, techniki i organizacji w kraju i zagranicą".

PO OBRADACH KSR

JEDNYM z elementów reformy naszego systemu planowania i zarządzania gospodarką jest niewątpliwie podniesienie roli samorządu robotniczego w decydowaniu o wewnętrznych sprawach przedsiębiorstw. Odnosi się to przede wszystkim do udziału samorządu robotniczego w pracach nad planem produkcyjnym przedsiębiorstwa. Problem wykorzystania rezerw produkcyjnych jest dzisiaj, w przededniu nowej 5-latki, niezmiernie ważną sprawą. Dobrze się więc stało, że szukając dziś „mądrych", mogących odpowiedzieć na takie pytanie: gdzie zwiększyć produkcję najmniejszym kosztem, w jaki sposób najlepiej wykorzystać park maszynowy, gdzie są „wąskie gardła" w produkcji — szukamy ich dziś także w znacznie większym stopniu, niż dawniej w załogach przedsiębiorstw, wśród ludzi od lat związanych ze swoją fabryką. Jakie są tego rezultaty? Trudno je jeszcze w pełni ocenić, niemniej już dziś, opierając się na niektórych meldunkach z zakładowych konferencji samorządów robotniczych w sprawie planu na rok bieżący, możemy pokusić się o kilka refleksji.

*

Jak przebiegały prace przygotowawcze przed KSR? Konferencje Samorządu Robotniczego, które odbyły się w 49 zakładach przemysłu ciężkiego, były w zasadzie dobrze przygotowane. Wpłynął na to niewątpliwie fakt znacznie wcześniejszego, niż w latach ubiegłych, przesłania przez zjednoczenia wskaźników dyrektywnych przedsiębiorstwom. Bliższą analizą tych wskaźników zajęły się specjalnie utworzone w tym celu komisje problemowe rad robotniczych czy też organizowane narady wytwórcze. Miało to istotne znaczenie dla konfrontacji założeń planu z doświadczeniem załóg fabrycznych, w precyzowaniu szczegółowych zadań dla poszczególnych oddziałów produkcyjnych. Przykłady Stoczni szczecińskiej, Huty Batory czy Huty Warszawa wykazały, że takie analizowanie wskaźników jeszcze przed KSR przynosi dobre wyniki. **Jednakże zdarzały się i takie sytuacje w wielu zakładach, gdzie nie wykorzystywano takiego instrumentu aktywizacji załóg, jak narady wytwórcze czy komisje problemowe rad robotniczych. Nad wskaźnikami dyskutowano w „zamkniętym gronie" aktywu zakładowego, ograniczając w ten sposób udział całej załogi w decydowaniu o podstawowych dla niej sprawach. Praktyka taka, stosowana np. w Zakładach Metalowych im. Waltera w Radomiu, jest niczym innym, jak zaprzepaszczaniem szansy rzeczywistego wykorzystania doświadczenia załogi w pracy nad planem produkcyjnym.**

Większość przedsiębiorstw wykorzystała w swej pracy materiały różnych organów kontrolnych: zjednoczeń, Narodowego Banku Polskiego, NIK-u, uwagi odbiorców, a także kooperantów.

Tak — w syntetycznym skrócie — wyglądały przygotowania do KSR. Opracowane przez komisje problemowe materiały zostały następnie wręczane członkom KSR. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na jeden fakt: bywały przypadki — co prawda niezbyt częste — że materiały te zamiast pomagać, utrudniały członkom KSR, nie mającym specjalistycznego wykształcenia, ustosunkowanie się do przedstawionych w nich problemów. W takich np. Łódzkich Zakładach Radiowych T-4 40 proc. materiałów stanowiły tabele! W takiej sytuacji nad planem dyskutują często tylko inżynierowie i technicy, a aktywność robotników jest — z konieczności — sprowadzana do minimum.

*

KSR-om, jak wiadomo, przysługuje prawo do nieakceptowania wskaźników dyrektywnych przysłanych ze zjednoczenia, jeśli te uznane zostaną za zbyt wygórowane, nieodpowiadające rzeczywistym możliwościom produkcyjnym przedsiębiorstwa. Jeśli zjednoczenie nie „pójdzie na ustępstwa" — spór trafia do resortu. Z prawa tego — jak dowodzi praktyka — korzysta wiele zakładów. Czy zawsze słusznie? Trudno odpowiedzieć na to pytanie jednoznacznie; dużo takich wniosków jest uzasadnionych. Są także i takie, które dowodzą partykularnych tendencji niektórych zakładów.

W 18 zakładach wskaźniki dyrektywne przyjęto bez żadnych zastrzeżeń. W jednym — nie przyjęto w ogóle, a w pozostałych realizację zadań planowych uzależniono od spełnienia warunków przedłożonych zjednoczeniom. Zasadnicze sprzeczności wystąpiły wokół wskaźników zatrudnienia, funduszu płac, akumulacji i inwestycji. W takim np. Pafawagu, uznając plan za realny — wniesiono postulat zwiększenia zatrudnienia i funduszu płac z tytułu zwiększenia produkcji globalnej. Z podobnymi postulatami wystąpiły Zakłady Radiowe im. Kasprzaka, Fabryka Łożysk Tocznych w Poznaniu czy Huta Warszawa. Jeśli okażą się one słuszne i uzasadnione — na pewno zostaną spełnione.

Jednakże pewne zjednoczenia, nie chcąc sprawiać sobie kłopotu z dodatkowym rozpatrywaniem postulatów przedsiębiorstw, postanowiły wprowadzić „do akcji" pewne środki psychologiczne. Dała się mianowicie zauważyć tendencja, że ustalają one pierwszą wersję wskaźników dyrektywnych dla zakładów na bardzo wygórowanym pułapie w stosunku do ich możliwości. Dlaczego? Odpowiedź nie nastręcza trudności: chodzi o to, by na KSR było z czego rezygnować. Zdarzały się przypadki, że przedstawiciel zjednoczenia obniżał przedsiębiorstwu tak zaplanowane wskaźniki dosłownie na parę minut przed rozpoczęciem obrad KSR. Tendencja niebezpieczna — zamiast „uspokojenia" załogi, wprowadza niepotrzebny ferment i nieufność do fachowości ocen pracowników zjednoczenia.

Zdarzają się także i odwrotne sytuacje: dyrekcja przedsiębiorstwa wykorzystuje KSR jako narzędzie walki ze zjednoczeniem. W jednej z fabryk, porównując dysponowaną zdolność produkcyjną określoną na ok. 950 tys. maszynogodzin z planem produkcji, angażującym ok. 660 tys. maszynogodzin, można było łatwo ujrzeć tkwiące rezerwy. Na KSR o rezerwach tych nikt nie wspomniał, a przeciwnie — niewtajemniczeni w owe arkana rachunkowe niektórzy mówcy uzasadniali nierealność planu ze względu na... brak mocy produkcyjnych,

Zarówno jedna, jak i druga tendencja, nie zasługują na pewno na uznanie. Poszukiwanie środków, które by potrafiły „przechytrzyć" przeciwnika (?) dowodzą sprzeczności zainteresowań obu stron: zjednoczenia i przedsiębiorstwa, które przecież powinny być jednomyślne w swoich poczynaniach. Przyczyn takiej sytuacji można szukać, z czym wszyscy się już zgadzają, w magii różnych wskaźników obowiązujących zarówno jedną, jak i drugą stronę.

*

Często słyszeliśmy głosy na temat wpływu nadmiernej ilości wskaźników dyrektywnych na możliwość podejmowania samodzielnych — w ramach gospodarki centralnie planowanej — decyzji, usprawniających proces produkcji. Nadmierna ilość tych wskaźników samodzielność taką poważnie ogranicza. Prowadzone w niektórych zakładach eksperymenty gospodarcze potwierdzają tę tezę. Z tego punktu widzenia sprawa ta musi nas interesować i — po trosze niepokoić.

Zróżnicowanie ilości wskaźników dla zakładów jest zdumiewająco duże: od 6 do 118! Co więcej: tylko 5 zakładów otrzymało w roku bieżącym mniej liczną listę tych wskaźników, aniżeli w roku ubiegłym. Natomiast aż 22 zakładom ich liczbę powiększono. Wynika to z pewnością w wielu przedsiębiorstwach ze wzrostu zadań asortymentowych. Niemniej jednak dająca się tu zauważyć „wzrostowa" tendencja ilości wskaźników dyrektywnych, przysyłanych przedsiębiorstwom przez zjednoczenia, musi poważnie niepokoić. Głównym kryterium oceny działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń — o czym mówiono na IV Zjeździe partii — powinny być wskaźniki syntetyczne, uwzględniające całokształt pracy tych jednostek, a zakres dyrektywnych wskaźników planu powinien być w miarę doskonalenia instrumentów ekonomicznych — ograniczany. Wprawdzie tych „instrumentów" jeszcze nie wprowadzono w szerszym zakresie, ale czy rozdmuchiwanie i tak już pokaźnej listy wskaźników dyrektywnych można uważać za właściwe przygotowanie gruntu?...

*

Postulaty zgłoszone na KSR-ach będą przedmiotem wnikliwej analizy zjednoczeń i resortu. Okoliczność ta nie zmienia jednak sytuacji, że wiele zakładów, na skutek wniesionych zastrzeżeń do planu — rozpoczęło pracę w 1965 roku bez formalnie zaakceptowanych planów produkcyjnych. Jeśli więc nie chcemy, by sytuacja ta powtórzyła się w roku przyszłym — bo obecnie nie da się już zmienić — należy pomyśleć nad przesunięciem przygotowawczych prac do KSR w sprawie przygotowania się do przyjęcia planu — na połowę roku 1965. Będzie wtedy dość czasu na wyjaśnienie ewentualnych sporów między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem, a całość prac będzie mogła być oparta na rzetelnej analizie wskaźników planu.

Trudno na podstawie niekompletnego materiału formułować bardziej generalne wnioski; można pokusić się jedynie o wyrażenie pewnych uwag, których część usiłowaliśmy przekazać wyżej. Mogą one niewątpliwie stanowić przyczynek dla postulowanych i aktualnie opracowywanych reform systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową.

(AE)

UWAGA! SZKŁO...

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

bowiązane do ścisłego przestrzegania obowiązujących je limitów zatrudnienia. Produkcja na eksport jest dla hut szkła gospodarczego czymś w rodzaju wprawek z patriotyzmu. Gdyby przynajmniej handel wewnętrzny odbierał produkcję poeksportową z hut wykonujących zamówienia eksportowe, ale — nie chce. Twierdzi, iż na naszym rynku nie przyjmą się wyroby przeznaczone dla odbiorców zagranicznych, notabene bardzo efektowne i starannie wykonane.

Całą więc produkcję poeksportową, z niewielkimi wyjątkami, przeznacza się na... stłuczkę. W taki oto sposób wzrastają koszty własne hut pracujących dla „Minexu" i zmniejsza się możliwość dostaw na rynek atrakcyjnych wyrobów szklarskich.

W jakim stopniu uzasadnione są te praktyki?

O ile mi wiadomo nikt dotychczas nie próbował sprawdzić, czy rzeczywiście są tak poważne różnice w upodobaniach zagranicznych i polskich odbiorców. Nie ma bowiem, nawet w stolicy, sklepu z wyrobami poeksportowymi szkła gospodarczego. A — jak się zdaje — tylko poprzez odpowiednie wyeksponowanie i reklamowanie wyrobów eksportowych można „organizować" na nie popyt na własnym rynku. Tak przynajmniej dowodzi doświadczenie przemysłu włókienniczego, który miał również poważne kłopoty z produkcją poeksportową.

Na ilościowym i asortymentowym zaopatrzeniu rynku zaciążyła w ostatnich dwóch latach aktywna polityka handlu zagranicznego.

Braki w zaopatrzeniu byłyby jednak o wiele mniej odczuwalne, gdyby produkcja poeksportowa docierała na rynek. A zwłaszcza, gdyby rosnącym możliwościom eksportu towarzyszyły odpowiednie decyzje o rozszerzeniu produkcji.

CENA... SZKLANKI

Obok możliwości wzrostu produkcji osiąganych w sposób dość kosztowny, poprzez rozwój inwestycji, pewną poprawę zaopatrzenia rynku krajowego w szklanki przynieść mogły również lepsze ukształtowanie profilu produkcji na potrzeby rynku krajowego. Źródłem bowiem dodatkowego zaostrzenia sytuacji na rynku było ograniczenie w dostawach udziału szklanek gładkich, najtańszych i w ogóle unikanie przez huty szklane nieatrakcyjnej dla nich produkcji szklanek.

Hutom nie kalkuluje się produkcja zwłaszcza gładkich szklanek, sprzedają je poniżej kosztu własnego. Przy czym wartość produkcji na 1 zatrudnionego w hutach szkła gospodarczego jest trzykrotnie niższa od przeciętnej, obowiązującej przemysł szklarski. Produkcja szkła gospodarczego jest bowiem wykonywana w większości hut ręcznie, a możliwości ludzkie są ograniczone...

Im więc więcej szklanek dostarczą huty na rynek — tym gorsze wyniki osiąga nie tylko bezpośredni producent, ale i cała branża, gdyż obniża się wskaźnik wydajności na 1 zatrudnionego, liczony według wartości produkcji rocznej.

Nie ulega wątpliwości, że ustalenie cen poniżej kosztów własnych rozbudziło gwałtownie popyt na szklanki. Dostawy ich z 29 mln w 1963 r. wzrosły do ponad 37 mln w ubiegłym roku, a planowane na poziomie 48 mln w tym roku są ocenione jako niedostateczne. Można wyciągnąć stąd wniosek, że aktualny układ cen sprzyja wzrostowi zapotrzebowania rynku na wyroby szklarskie. Zarazem jednak, fakt to niewątpliwy, jest on zaporą we wzroście produkcji, proporcjonalnie do rosnącego popytu.

Na marginesie sprawy warto zauważyć, iż obniżenie cen szklanek gładkich miało miejsce przed czterema zaledwie latami. Nastąpiło zaś w wyniku, jak stwierdził handel, „przesycenia" rynku. Huty rzeczywiście zgromadziły szklanki w takich ilościach, że nie tylko zgodziły się na obniżenie cen poniżej kosztów własnych, ale zmobilizowały handel zagraniczny do pomocy w opróżnianiu swoich magazynów.

Ostry deficyt na rynku szklanym jest więc następstwem podjęcia swojego czasu różnorakich środków, umożliwiających zmniejszenie zapasów w hutach szkła gospodarczego. Osobliwe, tym niemniej prawdziwe jest to wyjaśnienie. Zastosowano bowiem w tym przypadku wszelkie znane środki „uzdrawiające", a przy tym każdy z nich aplikowano w iście końskich dawkach.

OPÓŹNIONE DECYZJE

Przypomnijmy po kolei wpływ niektórych z podjętych decyzji na produkcję hut szkła gospodarczego: obniżenie cen detalicznych i jednocześnie aktywizacja eksportu. W efekcie wzrasta popyt, którego huty zaangażowane wykonaniem zamówień eksportowych nie są w stanie zaspokoić. Tego eksportu nie poprzedziły przecież przygotowania inwestycyjne. Przeciwnie, inwestycja, w wyniku której „Minex" miał rozwinąć eksport szklanek, została opóźniona o co najmniej trzy lata. Huty dla wykonania zadań eksportowych musiały więc zmniejszyć produkcję. Wiadomo bowiem, że handel zagraniczny wymaga dotrzymywania obowiązujących parametrów jakościowych, bardziej starannego wykonania, urozmaiconych wzorów. W efekcie dostawy rynkowe pomniejszone zostały o ilości przeznaczone na eksport i produkcję poeksportową oraz o spadek produkcji związany z wyższą pracochłonnością produkcji dla zagranicy. Zarysowujący się coraz bardziej rosnący deficyt w zaopatrzeniu rynku pogłębiony został dodatkowo nieodpowiednią strukturą asortymentową, na co z kolei rzutował ustalony poniżej kosztu własnego poziom cen szklanek gładkich.

W przedstawionej sytuacji najistotniejsza wydaje się odpowiedź na pytanie:

— Dlaczego tak się stało. Dlaczego w ślad za rozwojem eksportu i odkryciem wysokowartościowych złóż piasku nie poszła odpowiednia, szybka decyzja w sprawie rozbudowy produkcji?

W odpowiedzi na to pytanie trzeba przede wszystkim stwierdzić, że prognozy są dość optymistyczne. **Przewidywany jest import automatu do produkcji szklanek typu „Hardford"; umożliwia on wytwarzanie około 25 mln szklanek rocznie,** różnego kształtu. Pozwala on ponadto na takie obniżenie kosztów produkcji, że i przy obecnych cenach detalicznych szklanki nie będą deficytowe.

O ten automat przemysł szklarski zabiegał jednak już od kilku lat w nadziei, że przekaże go hucie współpracującej z „Minexem", a tym samym uwolni inne huty szkła gospodarczego od wykonywania uciążliwych dla nich zamówień eksportowych. Sam „Minex" zobowiązał się w stosunkowo szybkim czasie zwrócić koszty urządzenia wpływami z eksportu szklanek.

Od wystąpienia przemysłu szklarskiego z wnioskiem o import automatu do wydania decyzji w tej sprawie przez odpowiednie instancje — upłynęło wiele miesięcy. Celowości importu urządzenia nikt nie kwestionował, tym niemniej ponawiane przez przemysł szklarski starania, poparte interwencjami handlu zagranicznego, nie odnosiły skutków. Trzeba tu powiedzieć, że przemysł szklarski miał przyznane środki dewizowe na import urządzeń w 1962 r., nie brak ich więc był przeszkodą w zakupie. Cóż więc zaważyło na przedłużaniu w nieskończoność wydania zezwolenia na sprowadzenie „Hardforda"?

Lista instytucji, do których zwracał się z prośbą o pomoc przemysł szklarski — jest długa. Nie brak na niej najpoważniejszych instancji gospodarczych. A przecież nie wcześniej przekazano wniosek przemysłu szklarskiego do realizacji, aż brak szklanek stał się trudny do zniesienia.

Na domiar złego nasza rodzima biurokracja nie jest czymś wyjątkowym. Zanim bowiem USA wydało zezwolenie na import do Polski „Hardforda" — upłynęło dalszych kilka miesięcy. Urzędnicy amerykańscy mieli widać poważne obiekcje, czy automat do szklanek nie należy przypadkiem do urządzeń... strategicznych.

Cała ta przydługa droga od wniosku do jego realizacji ma ten niemiły aspekt, że import „Hardforda" przed kilkoma latami pozwoliłby centrali handlu zagranicznego wystąpić z poszukiwanym towarem. W ciągu trzech ostatnich lat sytuacja zmieniła się o tyle, że kraje, które znacznie później od nas postanowiły importować ten automat — mają go już u siebie, co pozwala im na zajęcie dobrej pozycji na rynku międzynarodowym. Nasz przemysł szklarski otrzyma automat dopiero w czerwcu przyszłego roku, termin dostawy liczy się od daty wydania zezwolenia na jego import, zanim więc będzie wykorzystany w produkcji — upłynie jeszcze dwa lata.

Pewne jest tu jedno: mianowicie, że „Hardford" pomoże nam w dostarczeniu na rynek krajowy szklanek w obfitości, a przemysłowi szklarskiemu umożliwi stworzenie rezerw produkcyjnych, których brak odczuwa obecnie dotkliwie.

*

Jeden automat „Hardforda" nie wyczerpuje jednak całego problemu. Niezbędne wydaje się zwłaszcza wyciągnięcie właściwych wniosków z dotychczasowych doświadczeń.

Zapotrzebowanie rynku krajowego na wyroby szklane jest duże i nic nie wskazuje na to, że może zmaleć; będzie natomiast na pewno rosło.

„Minex" zaś zdobył sobie dobrą opinię na rynku zagranicznym i może znacznie zwiększyć eksport. By potrzeby te zostały z pożytkiem dla naszej gospodarki zaspokojone niezbędne jest odpowiednie zaplecze produkcyjne w kraju. Nie ma go dotychczas. Nie ulega jednak wątpliwości, że mieć je możemy i powinniśmy, skoro mamy w obfitości niezbędne dla tej produkcji, łatwo dostępne surowce i możliwość zbytu w kraju i zagranicą: tym bardziej, że są to inwestycje stosunkowo mniej kosztowne i bardziej efektywne od wielu innych, podejmowanych przez nas przedsięwzięć.

Odpowiednie zaplecze dla zwiększonej produkcji przemysłu szklarskiego bezwarunkowo powinno powstać w następnym pięcioleciu.

Decyzje zaś w tej sprawie nie powinny w żadnym przypadku podzielić losu wniosku o import automatu do szklanek. Nie mamy aż tak wielu możliwości rozwijania korzystnego eksportu w oparciu o własną bazę surowcową, by lekceważyć „szklarski" eksport. Szczególnie, że produkcja szkła gospodarczego wymaga dużego nakładu pracy, pomimo automatyzacji, o ostatecznym jej efekcie decyduje talent rzemieślnika, zdobiącego pracowicie szklarskie cudeńka. A większość naszych hut szkła gospodarczego zlokalizowana jest w miejscowościach dysponujących nadwyżkami rąk do pracy. Na tej produkcji powinno nam więc szczególnie zależeć.

BARBARA WIŚNIEWSKA

w ubiegłym tygodniu

UNOWOCZEŚNIANIE I POPRAWA JAKOŚCI PRODUKCJI

Pod koniec ubiegłego tygodnia odbyła się w KC PZPR narada sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich partii, poświęcona omówieniu aktualnych problemów gospodarczych.

Na wstępie narady minister przemysłu ciężkiego Zygmunt Ostrowski omówił zagadnienie nowoczesności produkcji na przykładzie przemysłu elektromaszynowego. W przemyśle tym pierwszy etap akcji „ABC" zakończony został w ubiegłym roku, drugi etap zakończy się w bieżącym kwartale. Dotychczas przeprowadzone prace przyniosły wymierną ocenę sytuacji w tej dziedzinie. Okazuje się, że szereg wyrobów przemysłu maszynowego stoi na dobrym poziomie światowym. Równocześnie jednak niektóre z nich są już przestarzałe. Trzeba je więc stopniowo wycofywać z produkcji.

Ważnym czynnikiem zapewniającym odpowiedni poziom techniczny produkcji przemysłu elektromaszynowego — stwierdził minister Z. Ostrowski — będą niewątpliwie świadectwa dopuszczania wyrobów do produkcji. W br. świadectwa te otrzymają wyroby wytwarzane na skalę masową lub wielkoseryjną, a w przyszłym roku — dla pozostałych. Przewiduje się, że łącznie „metryki nowoczesności" wystawione zostaną dla 20 tys. wyrobów.

Jakość i program jej poprawy — to kolejny temat zaprezentowany na naradzie przez kierownika wydziału przemysłu ciężkiego KC PZPR Józefa Niedźwieckiego. Poziom wielu wyrobów słusznie budzi zastrzeżenia. Opracowany program poprawy jakości obejmuje szereg przedsięwzięć o charakterze ekonomicznym, technicznym i organizacyjnym. Podjęte mają być kroki, aby przedsiębiorstwom przestała opłacać się pogoń za ilością produkcji kosztem jej jakości. W planach działalności przedsiębiorstw jakość powinna być uwzględniana znacznie szerzej, podobnie jak i w systemie bodźców zainteresowania materialnego. Zamierza się również wzmocnić kontrolę techniczną w przedsiębiorstwach, a także na zewnątrz, niezależnie od zakładów.

Podsumowując naradę sekretarz KC Bolesław Jaszczuk stwierdził, że wysiłki zmierzające do unowocześnienia produkcji przemysłu elektromaszynowego i poprawy jakości produkcji w całym przemyśle, mają swój głęboki sens polityczno- ekonomiczny. Przemysł musi przede wszystkim zapewnić należyty poziom tych wyrobów, które mają decydujące znaczenie dla zaopatrzenia rynku krajowego i pokrycia potrzeb handlu zagranicznego. Tego rodzaju produkty powinny otrzymać jak najszybciej świadectwa dopuszczenia do produkcji. Równocześnie należy zapewnić możliwie najszybszy wzrost produkcji wyrobów o wysokim, bądź najwyższym standardzie technicznym (grupa „A") i tym artykułom, i całej produkcji należy zapewnić odpowiednią jakość. Nie można pogodzić się z przejawami zwykłego niechlujstwa, odstępstw od norm, nieprzestrzegania ustalonego reżimu technologicznego.

*

Sprawom jakości poświęcony był również wywiad „Trybuny Ludu" z członkiem Biura Politycznego KC PZPR Eugeniuszem Szyrem. Zwracając uwagę na szereg niedociągnięć organizacyjnych (m. in. na stosunki odbiorca-dostawca, na niedoskonałość kontroli technicznej, na zbyt słabą pracę instytutów naukowych), wicepremier E. Szyr stwierdził, że jednym z najważniejszych czynników składających się na niedostateczne zainteresowanie sprawami jakości, trwałości i niezawodności wyrobów jest niedoskonałość planowania, stosowanie niewłaściwych bodźców, skłaniających do skupienia uwagi na ilościowych i formalnych miernikach wykonania zadań. Toteż poważne znaczenie przypisać należy prowadzonym obecnie eksperymentom ekonomicznym w dziedzinie nowych form planowania i zarządzania. Ich upowszechnienie oznaczać będzie odejście od wadliwych mierników oceny i skierowanie głównej uwagi na sprawy poziomu technicznego, jakości i rentowności produkcji.

KRAKOWSKA KONFERENCJA

W Krakowie obradowała wojewódzka konferencja sprawozdawczo - wyborcza PZPR.

Czesław Domagała, I sekretarz KW, dokonał oceny dorobku tej organizacji. Realizacja zadań stojących przed krakowską organizacją partyjną w okresie najbliższych lat wymagać będzie poważnej mobilizacji sił i środków, zwłaszcza zaś dalszego usprawnienia systemu organizacji i zarządzania. Przy nakładach inwestycyjnych, które w bieżącym 5-leciu wynoszą w woj. krakowskim 52 mld zł., zaś w przyszłym mają wzrosnąć do 60—65 mld zł. — decydujące znaczenie ma każdy procent realizacji planu. Tymczasem w dziedzinie realizacji inwestycji woj. krakowskie zamyka obecną 5-latkę dużo gorzej, niż średnio w kraju.

Decydującym czynnikiem w osiąganiu zamierzonych efektów w pracy partyjnej jest bieżąca kontrola wykonywania uchwał własnych i wyższych instancji, a także pełne wykorzystanie funkcji kontrolnych w stosunku do administracji przedsiębiorstw i instytucji.

W dyskusji zabrał głos członek Biura Politycznego KC PZPR, prezes Rady Ministrów Józef Cyrankiewicz.

Premier Józef Cyrankiewicz stwierdził, iż dla konferencji krakowskiej — podobnie jak i dla konferencji, które odbywały się w innych województwach — zadaniem najważniejszym było przedyskutowanie projektu następnego planu 5-letniego. Projekt ten był tematem ogólnonarodowej dyskusji przedzjazdowej.

Uchwały IV Zjazdu wzbogacone są obecnie przez dalsze wnioski; załogi zgłaszają alternatywne projekty planu. Wszystko to powinno przyczynić się do dalszego obniżenia kosztów realizacji zadań planu 5-letniego i podniesienia jego jakości.

Konferencja krakowska świadczy o tym, że ukazanie naszego 20-letniego dorobku wiąże się z krytycznym spojrzeniem na braki i pozwala dostrzec niewykorzystane dotychczas rezerwy. Krytykujemy jednocześnie zjawiska, które przeszkadzają nam w posuwaniu się naprzód.

Przyszły plan 5-letni — mówił m. in. J. Cyrankiewicz — powinien stać się również decydującym etapem w walce o usprawnienie metod zarządzania gospodarką narodową.

Należy zapewnić pełną koncentrację nakładów. Nie wolno dopuścić do tego, aby plany inwestycyjne uległy „rozdęciu" w wyniku różnego rodzaju nacisków. Nadmierne zwiększenie nakładów na inwestycje grozić by musiało poważnymi perturbacjami, naruszając prawidłowe proporcje w podziale dochodu narodowego na inwestycje i spożycie. Nadmierne nakłady inwestycyjne oznaczałyby ograniczenie możliwości poprawy warunków bytowych ludności.

Mówiąc o sprawach zatrudnienia, które należą do najważniejszych w planie 5-letnim, premier podkreślił znaczenie uchwał partii i odpowiednich uchwał rządu o deglomeracji przemysłu. Jej celem jest nie dopuścić do żywiołowego rozwoju wielkich miast, gdyż grozi to poważnymi trudnościami i podniesieniem kosztów. Niektóre zakłady można i należy przesuwać do małych ośrodków, ożywiając je w ten sposób stosunkowo niewielkim kosztem.

Poważne perspektywy wchłonięcia nadwyżek siły roboczej, tam gdzie one istnieją, stwarza m. in. rozwój chałupnictwa i rzemiosła. Premier podkreślił, iż należy zapewnić niezbędne warunki rozwoju rzemiosłu, zwłaszcza tym warsztatom, które świadczą usługi na wsi i w mieście. Jest konieczne, by rady narodowe dbały o rzemiosło, a w szczególności zapewniały mu przydział odpowiednich lokali.

Prócz tego premier J. Cyrankiewicz poruszył szereg konkretnych problemów ekonomicznych, które były związane z wystąpieniami delegatów na wojewódzką konferencję. Końcowy fragment przemówienia dotyczył niektórych zagadnień pracy aktywu partyjnego.

RECENZJE • RECENZJE • RECENZJE • RECENZJE •

Bliżej teorii czy praktyki

NA rynku wydawniczym ukazała się ze wszech miar pożyteczna publikacja: **„Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu. Wybór tekstów".** Wyboru materiałów składających się na tę pracę dokonali: **Włodzimierz Brus, Henryk Chołaj, Kazimierz Łaski, Zofia Morecka i Władysław Sztyber.** Edytorem tej pracy jest „Książka i Wiedza". Książka ta, poświęcona w zasadzie teorii ekonomii, zawiera prace ekonomistów polskich opublikowane — poza nielicznymi wyjątkami — w latach 1957—1962.

Poszczególne wypisy przedstawiają poglądy autorów na ogólne cechy gospodarki socjalistycznej, na problemy okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu, na kwestie związane z dochodem narodowym, na zagadnienia wzrostu gospodarczego, na działanie prawa wartości, na wybór technik gospodarowania, na równowagę rynkową, na rolę handlu zagranicznego, na sprawy planowania, na model gospodarczy, na sprawy sprzężone z działalnością przedsiębiorstwa, na znaczenie cen, płac i bodźców pozapłacowych w gospodarce socjalistycznej i wreszcie — na problemy okresu budownictwa komunizmu.

Autorami wybranych tekstów są: **Czesław Bobrowski, Włodzimierz Brus, Henryk Chołaj, Jan Drewnowski, Henryk Fiszel, Julian Gordon, Wiktor Herer, Michał Kalecki, Stanisław Kuziński, Oskar Lange, Edward Lipiński, Kazimierz Łaski, Bronisław Minc, Mieczysław Mieszczankowski, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Maksymilian Pohorille, Mieczysław Rakowski, Zdzisław Sadowski, Kazimierz Secomski, Paweł Sulmicki, Janusz G. Zieliński, Aleksy Wakar i wielu innych ekonomistów, których kompletnej listy nie sposób tu wymienić.**

*

W ostatnich latach ukazało się kilka podręczników do nauki ekonomii politycznej socjalizmu. Są wśród nich pozycje bardziej lub mniej udane, ale żaden z nich nie jest w stanie wszechstronnie i dyskusyjnie ująć poszczególnych problemów z dziedziny teorii ekonomii. Z natury swej rzeczy podręcznik bowiem zwraca się bardziej ku systematycznemu wykładowi, wyjaśnianiu terminologii i musi się odznaczać szczególną — prawie popularyzatorską — przystępnością.

Jednakże w praktyce dydaktycznej nie można ograniczać się do podręcznika, szczególnie jeśli dotyczy ona studiów na wyższym poziomie. Zachodzi wówczas potrzeba odwoływania się do bogatej literatury, często trudno dostępnej; literatury, która mogłaby ukazać różnice poglądów i związane z nimi polemiki, tak przecież ważne nie tylko dla rozwoju nauki, ale także dla studiujących teorię ekonomii politycznej socjalizmu.

Tę rolę ma spełniać omawiana edycja, i trzeba to od razu powiedzieć, że dzięki trafnie dokonanemu wyborowi spełnia ją w odpowiedni sposób. Dla czytelnika bardziej zorientowanego w ewolucji polskiej myśli ekonomicznej ostatnich lat staje się widoczne, że „Wybór tekstów" jest w jakimś stopniu odzwierciedleniem stanu naszej nauki, a nawet odbiciem różnorodnego stopnia postępu w poszczególnych dziedzinach teorii ekonomii politycznej socjalizmu.

Autorzy Wyboru piszą w przedmowie: „Chcąc stworzyć swego rodzaju wypisy z ekonomii politycznej socjalizmu, zespół redakcyjny starał się nie wykraczać poza prace z zakresu teorii ekonomii. Nie zawsze jednak udawało się tę zasadę konsekwentnie przeprowadzić; okaże się to bardziej zrozumiałe, gdy uwzględnimy fakt, że niektóre zamieszczone teksty stanowią fragmenty większych prac, częściowo tylko zawierających ogólnoteoretyczną analizę". I dalej „Teoretycznemu w założeniu charakterowi „Wyboru" nie przeczy wprowadzenie w kilku przypadkach tekstów zawierających przede wszystkim opis i analizę stanów faktycznych, lub też przykłady zastosowania pewnych rozwiązań teoretycznych. W obydwu przypadkach teksty te spełniają m. in. ważną rolę ilustracji rozważań teoretycznych".

Wydaje się, że niesłusznie pominięto myśl, która mogłaby czytelnikowi nieco bardziej wyjaśnić dlaczego w tekstach „teoretycznych" jest tak dużo elementów „praktycznych", iż niektóre z wypisów są bliższe polityce gospodarczej, niż teorii ekonomii politycznej. Przed naukami ekonomicznymi w ostatnich dziesięciu latach stanęło szereg konkretnych zagadnień do rozwiązania, nic więc dziwnego, że są one nastawione w większym stopniu na precyzowanie dróg doskonalenia poszczególnych elementów istniejącego modelu gospodarowania, aniżeli na rozważania abstrakcyjne, skądinąd pożyteczne dla nauki i praktyki. Przy lekturze „Wyboru tekstów" ta wysoka użyteczność polskiej myśli z zakresu ekonomii politycznej socjalizmu uwidacznia się ze szczególną siłą.

Szkoda jednak — co zresztą znajduje swe częściowe uzasadnienie w nielicznych publikacjach — że pewne dziedziny teoretyczne w ogóle nie zostały w edycji tej ujęte lub też ujęte zbyt wąsko. Szczególnie wyraźny staje się brak pozycji omawiającej międzynarodowe stosunki gospodarcze od strony współpracy międzynarodowej, zwłaszcza w ramach RWPG. A przecież mamy już kilka prac na ten temat (dla przykładu: Artur Bodnar „Gospodarka europejskich krajów socjalistycznych"). To samo można powiedzieć o problematyce zarządzania, choć w „Wyborze" znalazło się kilka (ale za mało) wypisów rozpatrujących te zagadnienia w przedsiębiorstwie. Odczuwa się natomiast niedosyt publikacji mówiących o modelu zjednoczenia, czy nawet strukturze zarządzania w Polsce lub innych krajach socjalistycznych.

Te uwagi nie mogą jednak przytłumić wrażenia, że mamy do czynienia z publikacją wysoce użyteczną, której brak odczuwali nie tylko studiujący, lecz również i ci, którzy na co dzień korzystają z osiągnięć polskiej myśli ekonomicznej.

K. S.

Nim zapadną decyzje

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

jącym w wielu ośrodkach problemie zatrudnienia kobiet a także o relacji: zatrudnienie — polityka optymalnego zaludnienia kraju. O tworzeniu nowych miejsc pracy w okręgach słabo zaludnionych lub charakteryzującymi się nie w pełni zakończonymi procesami stabilizacji społecznej, nie może oczywiście decydować wyłącznie rygor bieżącego rachunku ekonomicznego. Tezę tę należy rozszerzyć na tereny, z których emigruje zasadnicza część przyrostu naturalnego. Obszary, w których występuje wychodźstwo jako czynnik stały i strukturalny, tracąc systematycznie najbardziej dynamiczny i kwalifikowany element ludnościowy, mogą zostać objęte procesami zakłócenia równowagi społecznej i ekonomicznej w znacznym stopniu.

Jakie miejsce zajmuje na mapie tych wszystkich niewątpliwie doniosłych problemów województwo zielonogórskie?

MIMO NIESPEŁNIONYCH NADZIEI

Działacze gospodarczy Ziemi Lubuskiej mieli przed kilku laty pełne podstawy przypuszczać, że region ich zostanie objęty wzmożonymi procesami inwestycyjnymi. Perspektywę taką otwierał wstępny projekt eksploatacji zasobów węgla brunatnego w Cybince, Gubinie i Mostach oraz rozwoju przemysłu energetycznego. Realizacja tego projektu musiała być jednak odłożona na odleglejszy czas — inne, konkurencyjne propozycje eksploatacji zasobów węgla brunatnego okazały się bardziej racjonalne ekonomicznie. Kolejną szansę inwestycyjną dawały Ziemi Lubuskiej złoża rudy miedzi. Złoże Sieroszowice przewidziane było już do eksploatacji w następnej pięciolatce. I ten jednak projekt nie jest realizowany — zadecydowała o tym makro-ekonomiczna kalkulacja. Odkryte złoże ropy naftowej w Rybakach znów zaostrzyło nadzieje inwestycyjne. Ale jedne Rybaki nie mogły uczynić naftowej wiosny. Pozostał jeszcze gaz ziemny. Odkryte koło Nowej Soli złoża tego surowca nie są dotychczas udokumentowane. Próbna eksploatacja stwarza optymistyczne prognozy wydobywcze i dostarcza istotnego argumentu na rzecz rozwoju przemysłu chemicznego w regionie zielonogórskim.

Perypetie surowcowe zakłóciły niewątpliwie proces planowania rozwoju gospodarczego Ziemi Lubuskiej. Planiści zielonogórscy nie mogli nie uwzględniać elementu surowcowego w opracowywanych perspektywicznych planach rozwoju. Załamanie się koncepcji eksploatacji surowców doprowadziło do dezaktualizacji dwóch kolejnych wariantów planu perspektywicznego. Wydaje się również, że optymistyczne horoskopy rozwoju przemysłu wydobywczego w regionie zielonogórskim skłaniały centralne władze planujące do raczej oszczędnego traktowania potrzeb inwestycyjnych przemysłu przetwórczego regionu.

Tempo wzrostu gospodarczego regionu zielonogórskiego w bieżącej pięciolatce nie jest wprawdzie tak wysokie, jak podpowiadały nadzieje związane z perspektywami eksploatacji przynajmniej jednego dwóch nowo odkrytych złóż surowcowych, ale nie jest też anemiczne. Wartość produkcji przemysłowej wzrośnie 9,6 mld zł w 1960 r. do 18,3 mld zł. w 1965 r. (158 proc., przy średniej krajowej — 152 proc.). Utrzyma się też w regionie zielonogórskim wyższe niż przeciętnie w kraju tempo wzrostu zatrudnienia w przemyśle. Dokonują się również korzystne zmiany w strukturze przemysłu Ziemi Lubuskiej. I tak w okresie bieżącej pięciolatki udział przemysłu chemicznego w produkcji ogólnej wzrasta z 6,9 proc. do 12,2 proc., a przemysłu elektromaszynowego i metalowego z 21,6 proc. do 29,4 proc. Warto wreszcie odnotować fakt dalszej koncentracji niektórych gałęzi przemysłu, w wysokim stopniu dawniej rozdrobnionych.

Jaki fundusz inwestycyjny otrzyma województwo zielonogórskie na rozwój przemysłu w następnej pięciolatce? Uzgodnione z resortami inwestycje przewidziane na rozbudowę i modernizację zakładów przemysłowych opiewają na kwotę około 5 mld zł. Kwota ta zapewnić ma przyrost produkcji w wysokości ok. 8,5 mld zł i około 18 tys. nowych miejsc pracy (koszt jednego miejsca pracy — około 280 tys. zł.). Podstawowa część tych środków ma być przeznaczona na rozbudowę gałęzi przemysłu, posiadających preferencje centralne. I tak np. Gorzowskie Zakłady Włókien Sztucznych mają otrzymać 1 mld zł., Kostrzyńska Fabryka Celulozy i Papieru także 1 mld zł. Jeśli przyjąć, że przytoczone kalkulacje są poprawne, należałoby stwierdzić, iż z ekonomicznego punktu widzenia projektowane wykorzystanie wspomnianego pięciomiliardowego funduszu inwestycyjnego jest prawidłowe. Ten pomyślny układ komplikuje jednak presja demograficzna. Racjonalna ekonomicznie struktura funduszu inwestycyjnego nie stwarza przesłanek dla planowanego przyrostu nowych miejsc pracy w przemyśle i w rezultacie czyni olbrzymią lukę w opracowanym przez władze wojewódzkie bilansie pełnego zatrudnienia. Aby sprawę tę choćby najogólniej omówić, musimy przytoczyć nieco danych.

KUMULACJA REZERW

Ludność województwa zielonogórskiego stanowi 2,7 proc. ogółu ludności kraju a udział tego województwa w globalnym przyroście zasobów siły roboczej w następnym pięcioleciu ma wynosić 4,0 proc.

Kurs techniki organizatorskiej

W BYDGOSKIM oddziale TNOiK zakończył się II turnus Kursu Techniki Organizatorskiej. W kursie uczestniczyli pracownicy przemysłu różnych szczebli, którzy w ramach szkolenia wykonali wiele prac usprawnień w swoich zakładach macierzystych. Przyniosły one gospodarce narodowej ok. 850 mln zł. Szkolenie organizatorów systemem BMP realizuje założenie IV Zjazdu Partii, że najtańszą inwestycją jest organizacja.

Kurs Techniki Organizatorskiej odbył się w okresie 1963/1964, na który uczęszczało 1 040 słuchaczy. Zadaniem kursu było zapoznanie z nowymi naukowymi metodami pracy przy pomocy specjalnej techniki badań i analiz. Kurs Techniki Organizatorskiej miał przede wszystkim dostarczyć przemysłowi organizatorów, którzy potrafią w tradycyjnych metodach pracy odnaleźć w sposób bezbłędny elementy hamujące postęp i stosując specjalną metodę analizy, zaprojektować i wprowadzić zmiany organizacyjne prowadzące do usprawniania procesów produkcyjnych. Zarówno I, jak i II turnus Kursu Techniki Organizatorskiej przeznaczony był przede wszystkim dla kierowniczej kadry technicznej i ekonomicznej.

Na obu kursach znaleźli się więc: szefowie produkcji, technolodzy, mechanicy, konstruktorzy, projektanci, mistrzowie produkcji, kierownicy wydziałów i oddziałów, technicy procesów aparaturowych chemii, kierownicy służb pomocniczych. Wszystkich interesowało zagadnienie organizacji, bez względu na kierunek pracy i przygotowanie. Technika postępowania oparta o metody WTS (Work Time Study), czyli system BMP (badanie metod pracy), rozpowszechnione w krajach o wysokiej kulturze technicznej dawała im wspólny język, co znakomicie ułatwiało przyswajanie nowych pojęć.

Stosując te metody poznawania techniki pracy organizatorskiej słuchacze dochodzili do końcowej fazy szkolenia, do opracowania samodzielnej pracy końcowej. Tematem pracy końcowej był zasady projekt usprawnienia organizacyjnego. Metodyczny Ośrodek Szkolenia Organizatorów zapewnił udział odpowiednio wysoko kwalifikowanych pracowników naukowych i wieloletnich praktyków w prowadzeniu szkolenia. Wykładowcami byli pracownicy naukowi politechnik i wyższych szkół ekonomicznych oraz instruktorzy przeszkoleni w Centralnym Ośrodku Doskonalenia Kadr Kierowniczych w Warszawie.

Tradycyjne metody pracy zawodzą wobec ogromnego rozwoju dyscyplin technicznych i ekonomicznych. Rozwój życia gospodarczego wymaga szybszego tempa w stosowaniu nowoczesnej techniki i umiejętności wykorzystania tych zdobyczy w drodze racjonalnej organizacji pracy.

System BMP jest ściśle związany z wydajnością pracy maszyn i ludzi, uwzględniając przy tym potrzeby technologiczne procesów wytwarzania oraz stosunki współpracy i współdziałania wszystkich jego czynników. Istotny jest fakt, że system BMP prowadzi niezawodnie do poważnych efektów ekonomicznych bez specjalnych nakładów inwestycyjnych, wykorzystując istniejący potencjał produkcyjny. Praktyka wykazała niezbicie, że w każdym procesie pracy, nie opartym o naukowe zasady pracy istnieją przesłanki jego zmiany i usprawnienia.

Mimo dużego zróżnicowania słuchaczy — nabór kandydatów na szkolenie był oparty na zasadzie dobrowolności — już na pierwszych spotkaniach na seminariach zawiązywała się gwałtowna wymiana poglądów na temat organizacji. W miarę upływu czasu dyskusje stały się rzeczowe i uporządkowane, dzięki jednolitemu sposobowi patrzenia na to samo zagadnienie.

Co słuchacze sądzą o kursie? Mówią o tym wyniki ankiety końcowej. Oto jej niektóre dane: 80 proc. słuchaczy nie miało trudności w wygospodarowaniu czasu na konsultację; 53 proc. nie miało ograniczonego czasu na przygotowanie prac kontrolnych; kierownictwa przedsiębiorstw pozytywnie ustosunkowały się do Kursu w 87 proc.; program Kursu całkowicie odpowiadał 78 proc. słuchaczy. Na pytanie czy Kurs spełnił swoje zadanie — 94 proc. słuchaczy odpowiedziało tak, 76 proc. słuchaczy stwierdziło możliwość zastosowania poznanych metod na swoich stanowiskach pracy. 86 proc. słuchaczy pragnie odbyć szkolenie wyższego szczebla, z tego 30 proc. bez oderwania od pracy, z oderwaniem 43 proc., zaocznie zaś 27 proc. (Biul. TNOiK).

Z. M.

Książki nadesłane

JAN KORDASZEWSKI — POLITYKA PŁAC W PRZEMYŚLE — str. 176, cena zł 10.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1964.

Seria poświęcona problemom ekonomiki przemysłu. Książka zawiera część wykładów z dziedziny polityki płac w przemyśle, wygłoszonych w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie w roku akademickim 1963/64.

DOMINIK WANIC — SADOWNICTWO — Podręcznik dla techników ogrodniczych — wydanie II poprawione i uzupełnione — str. 664, 16 tablic, cena zł 59.— Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1964.

Podręcznik, przeznaczony dla uczniów techników ogrodniczych, ma dostarczyć wiadomości teoretycznych i praktycznych z zakresu sadownictwa, niezbędnych do przyszłej samodzielnej pracy.

MARIAN WERALSKI — ZAGADNIENIA SYSTEMU PODATKOWEGO W PAŃSTWACH SOCJALISTYCZNYCH — str. 160, cena zł 10.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.

Kolejna pozycja z cyklu publikacji wydawanych w ramach biblioteczki finansów w gospodarce socjalistycznej.

EUGENIUSZ DRABOWSKI — SYSTEM WALUTOWY WSPÓŁCZESNEGO KAPITALIZMU — Problemy płynności międzynarodowej — str. 176, cena zł 13.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.

Krytyczne omówienie funkcjonowania międzynarodowego mechanizmu płatniczego w kapitalizmie po drugiej wojnie światowej. Autor omawia również problemy walutowo-płatnicze krajów ekonomicznie słabo rozwiniętych.

EGON VIELROSE — ELEMENTS OF THE NATURAL MOVEMENT OF POPULATION — str. 288, Pergamon Press — Oxford, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne — Warszawa 1965.

Jest to angielska wersja książki prof. Vielrose pt. „Elementy ruchu naturalnego ludności" wydana wspólnie przez Pergamon Press i Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

TWENTY YEARS OF THE POLISH PEOPLE'S REPUBLIC — str. 319, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1964.

Angielska edycja książki „20 lat Polski Ludowej".

VINGT ANS DE RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE POLOGNE str. 320, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1964.

Francuska wersja pracy „20 lat Polski Ludowej".

H. LAURENCE ROSS — PERSPECTIVES ON THE SOCIAL ORDER — Readings in Sociology — str. 467, McGraw-Hill Book Company, Inc. New York.

Szkice socjologiczne, omawiające perspektywy porządku społecznego.

THE INDUSTRIAL POTENTIALITIES OF NORTHERN NIGERIA — Ministry of Trade and Industry — str. 284 — Harrison and Sons, Limited London.

O potencjale przemysłowym Północnej Prowincji Nigerii. O gospodarce. O podstawowych gałęziach przemysłu, opartych o surowce lokalne i importowane. O administracji i usługach publicznych. Praca wydana została staraniem Ministerstwa Przemysłu i Handlu Północnej Nigerii.

ZYGMUNT DULCZEWSKI — SPOŁECZNE ASPEKTY MIGRACJI NA ZIEMIACH ZACHODNICH — str. 172, cena zł. 35.— Instytut Zachodni, Poznań 1964. (Seria: Ziemie Zachodnie — Studia i Materiały Nr 7).

Autor zajmuje się ruchami ludności na terenie naszych Ziem Zachodnich. Książka ma układ chronologiczny. Autor kolejno omawia problematykę migracji przed II wojną światową (zjawisko tzw. ostfluchtu), w czasie tej wojny, w okresie administracji wojennej sprawowanej przez Armię Czerwoną, (okres pionierski) oraz w okresie po Umowie Poczdamskiej (osadnictwo masowe). Głównym tematem pracy jest kształtowanie się nowych grup społecznych i nowych społeczności terytorialnych.

M. PRZEDPELSKI, St. SMOLIŃSKI — STRUKTURA SPOŁECZNO-GOSPODARCZA ZIEM ZACHODNICH W LATACH 1933—1960 — Seria: Studia nad zagadnieniami gospodarczymi i społecznymi Ziem Zachodnich — str. 420, cena zł. 95.— Instytut Zachodni, Poznań 1964.

Przedmiotem pracy są procesy społeczno-gospodarcze, jakie miały miejsce w latach 1933—1960 na Ziemiach Zachodnich. Badany okres autorzy podzielili na dwie części podstawowe: jedna obejmuje czas panowania hitlerowskiego (1933—1945), druga natomiast obejmuje rozwój tych ziem po ich powrocie do Polski (1945—1960). Autorzy pracy, będącej syntezą historyczną przemian struktury społeczno-gospodarczej ZZ, przeciwstawiają dorobek tego obszaru z okresu panowania niemieckiego przemianom, jakie się dokonały w wyniku ich scalenia z dawnym obszarem państwa polskiego.

JAK USPRAWNIĆ FINANSOWANIE INWESTYCJI?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

widłowościach przeważnie ex post, a system przydziału bezzwrotnych środków budżetowych pod limit inwestycyjny nie pobudzał do stosowania rachunku ekonomicznego już przy projektowaniu inwestycji i nie stwarzał silnego bodźca do terminowego oddawania obiektów do eksploatacji. Wprowadzenie kredytu do finansowania inwestycji centralnych powinno przyczynić się do coraz aktywniejszej roli banków już przy planowaniu inwestycji i ich przygotowaniu do realizacji. Należy przy tym podkreślić, że banki będą kredytowały tylko takie inwestycje, które spełnią wszystkie warunki w zakresie dokumentacji, realności kosztorysu i przygotowania do realizacji. W toku zaś ich wykonywania banki będą mogły silniej kontrolować i oddziaływać na jego przebieg, gdyż będą odpowiedzialne za prawidłowe wykorzystanie udzielonego kredytu. Należy więc przypuszczać, że dzięki tym zmianom nie tylko nastąpi likwidacja automatyzmu finansowania, ale i zmieni się metoda pracy samych banków.

Trzeba jeszcze dodać, że przewiduje się dalsze rozszerzenie się tzw. „jednorazowych rozliczeń ryczałtowych" przedsiębiorstw budowlano-montażowych z inwestorem. Przedsiębiorstwa wykonawcze w coraz szerszym zakresie będą sprzedawały wykonane obiekty, a źródłem finansowania wykonawstwa w coraz większym stopniu stanie się również kredyt. Nastąpi więc stworzenie bodźców kredytowych z dwóch stron: zarówno w stosunku do inwestora, jak i w stosunku do wykonawcy. W wyniku rozszerzania zasady „sprzedaży" przez przedsiębiorstwa wykonawcze całych obiektów może jednak powstać sytuacja, że w niektórych przypadkach wystarczy kredytowanie tylko samego wykonawcy, a inwestor będzie płacił za gotowy obiekt bezpośrednio z rachunku budżetu państwa. W wielu natomiast przypadkach, zwłaszcza przy realizacji większych i złożonych zadań inwestycyjnych, kredyt wystąpi w stosunku do obu stron. Inwestor otrzyma z banku kredyt na realizację całego zadania i będzie go wykorzystywał w miarę rozliczania ryczałtowego za gotowe obiekty, a wykonawca będzie korzystał z kredytu „na roboty w toku".

Kończąc omawiane finansowania inwestycji centralnych warto jeszcze wspomnieć, że zarówno w stosunku do inwestycji priorytetowych, jak i inwestycji jednostek budżetowych proponuje się zniesienie zasady „wygasania" nie wykorzystanych przez inwestorów środków budżetowych w końcu roku, co niewątpliwie uczyni finansowanie bardziej płynnym.

INWESTYCJE ZJEDNOCZEŃ

Wysuwane ostatnio postulaty w sprawie zwiększenia roli ekonomicznej zjednoczeń znajdują swój wyraz także w propozycjach zmian w finansowaniu inwestycji zjednoczeń. Przede wszystkim wydaje się niezbędne znaczne rozszerzenie sfery inwestycji zjednoczeń kosztem limitowanych inwestycji centralnych. Również w zasadach planowania tych inwestycji powinny nastąpić poważne zmiany. W szczególności do rozstrzygnięcia jest kwestia, czy o wielkości inwestycji danego zjednoczenia powinna decydować suma posiadanych środków, czy też limit planowy?

W tym zakresie dyskutowane są dwie propozycje: Pierwsza przewiduje, że w planie centralnym inwestycje zjednoczeń będą określane jedną łączną kwotą nakładów, limitującą ich wielkość. Nie oznacza to jednak, że nie będzie planowana struktura nakładów, ale plan w tym przypadku nie będzie dyrektywą ani dla zjednoczeń, ani dla banków. Natomiast wielkość inwestycji poszczególnych zjednoczeń będzie określana z jednej strony — sumą nagromadzonych przez nie własnych środków, a z drugiej strony sumą kredytów. Kredyty te będą ustalane w planie kredytowym banków i uruchamiane na poszczególne inwestycje pod warunkiem przeprowadzenia rachunku ekonomicznego oraz należytego przygotowania ich do realizacji. Druga propozycja przewiduje podział ogólnego limitu nakładów na inwestycje zjednoczeń na resorty, a w ramach resortów o inwestycjach poszczególnych zjednoczeń będą decydowały analogiczne warunki, jak wyżej.

Zarówno pierwszy, jak i drugi wariant przewiduje możliwość przekroczenia ogólnego limitu nakładów w granicach 5% — 10%, które mogłyby być sfinansowane bądź ze środków własnych zjednoczeń, bądź z rezerwy planu kredytowego.

Istotne novum w propozycjach polega także na tym, że zjednoczenia będą gromadziły środki własne na inwestycje z części zysku podległych im przedsiębiorstw. Ponadto źródłem tych inwestycji będzie amortyzacja przedsiębiorstw przelana na rachunek zjednoczeń po potrąceniu jej części przeznaczonej na kapitalne remonty w przedsiębiorstwach. W ten sposób uzyska się ścisłe powiązanie bieżącej efektywności gospodarki zjednoczeń, która znajdzie swój wyraz w wielkości nagromadzonych środków własnych, z wielkością możliwych nakładów inwestycyjnych. Istniejący więc przedział między eksploatacją a inwestowaniem będzie w dużym stopniu zmniejszony. **Zakłada się przy tym, że minimum 30% nakładów inwestycyjnych zjednoczeń musi być pokryte z własnych środków.**

Kredytu bankowego na inwestycje zjednoczeń banki — jak już wspomniano — będą udzielały jedynie w przypadku uzasadnionych ekonomicznie potrzeb. Przy czym kredyt ten wyeliminuje stosowane dotychczas dotacje budżetowe i będzie oprocentowany oraz **zwracany z własnych funduszów zjednoczeń.** W przypadku wzrostu kosztów inwestycji, bądź przekroczenia terminu oddania ich do użytku bank zastosuje podwyższoną stopę procentową. Oznacza to więc dalsze powiązanie finansowania z efektywnością inwestycji zjednoczeń. System ten umożliwi także zjednoczeniom większą swobodę wyboru kierunków inwestowania i uelastyczni sposób finansowania. Równocześnie bardzo znacznie wzrośnie rola banków, gdyż będą one zainteresowane w prawidłowym wykorzystaniu kredytu i w terminowym jego zwrocie.

INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW

Propozycje zmian systemu finansowania inwestycji przedsiębiorstw były już omówione na łamach „Życia Gospodarczego" w artykułach wiceministra J. Trendoty. Warto jednak podkreślić, że podobnie jak w przypadku zjednoczeń, tak w przypadku przedsiębiorstw istotną rolę odegrają tzw. „wieloletnie wskaźniki" podziału środków pomiędzy przedsiębiorstwami i zjednoczeniami, a budżetem państwa. Wprowadzenie tych wskaźników np. w przypadku podziału zysku przynajmniej na dwa lata, a w przypadku amortyzacji — na okres dłuższy — stanowi niezbędny warunek powiązania rachunku ekonomicznego na szczeblu przedsiębiorstwa i zjednoczenia z finansowaniem inwestycji oraz stworzy możliwość wieloletniego planowania w tych jednostkach.

Należy także założyć możliwość podejmowania przez przedsiębiorstwa inwestycji nieuwzględnionych w ich rocznych planach. Chodzi tu o takie inwestycje, które nie mogły być przewidziane w planie, a pozwalają na osiągnięcie w krótkim okresie czasu wysokiej efektywności ekonomicznej. W związku z tym proponuje się ustalanie w NFG obok szacunków nakładów na planowane inwestycje przedsiębiorstw także szacunku na tzw. inwestycje szybkorentujące. Równocześnie w planie kredytowym powinny być założone odpowiednie rezerwy, pozwalające na celowe i uzasadnione zwiększenie nakładów na inwestycje przedsiębiorstw, np. w granicach 10 proc. w stosunku do założeń NPG oraz na dodatkową sumę kredytów na tzw. inwestycje szybkorentujące. W artykule wiceministra Trendoty zostały już omówione zasady finansowania planowych inwestycji przedsiębiorstw [3]). Nie wchodząc więc w szczegóły, przypomnijmy tylko, że inwestycje te mają być finansowane z funduszu rozwoju przedsiębiorstw oraz kredytu bankowego, który będzie spłacany z własnych środków przedsiębiorstw. Powstaje jeszcze problem, z jakich źródeł byłyby spłacane kredyty na tzw. inwestycje szybkorentujące realizowane dodatkowo przez przedsiębiorstwa. Dyskutuje się w tym zakresie nad dwoma koncepcjami. Jedna z nich zakłada spłatę kredytu i procentów z funduszu rozwoju przedsiębiorstw, który powiększałby się, w miarę uzyskiwania większej rentowności, dzięki dodatkowym inwestycjom szybkorentującym. Wówczas zasady „gry", jakie obowiązywałyby przy wykorzystaniu funduszu rozwoju przedsiębiorstw na inwestycje planowe, dotyczyłyby i tzw. inwestycji szybkorentujących.

Druga koncepcja przewiduje możliwość spłaty kredytu na inwestycje szybkorentujące i procentów bezpośrednio z zysku przedsiębiorstwa przed jego podziałem. Trzeba jednak podkreślić, że w tym drugim przypadku pewne ryzyko związane z podjęciem inwestycji szybkorentującej ponosi nie tylko przedsiębiorstwo, ale i budżet państwa, gdyż może zajść taka sytuacja, w której ta inwestycja nie przyniesie spodziewanego efektu, nie pozwoli więc na akumulację dostatecznych środków na spłatę kredytu i należnych bankowi procentów. Wtedy obciążyłoby to zysk do podziału, a więc i w części dochody budżetu.

Proponowany system finansowania inwestycji w przemyśle miałby co prawda znaczenie wiodące dla innych działów gospodarki narodowej, ale wymagałby pewnego dostosowania do warunków tych działów.

Wydaje się, że wyniki przeprowadzonych w Ministerstwie Finansów prac nad udoskonaleniem systemu finansowania inwestycji godne są przedyskutowania. Celem zarysowanych propozycji jest osiągnięcie najlepszego skojarzenia interesów ogólnospołecznych z interesami poszczególnych jednostek gospodarczych. Zagadnienie niełatwe. I dlatego spodziewamy się, że dyskusja wysunie szereg dalszych usprawnień, czy nawet kontrpropozycji, które ułatwią realizację tego celu.

MARIAN KRZAK I TADEUSZ ZACZEK

1) Por. Ż.G. nr nr 50 i 51—52.
2) Por.: Nowe Drogi nr 7 (182) 1964 r., str. 183.
3) Por.: J. Trendota — Jak usprawnić system finansowy przemysłu, Ż.G. nr 51, 1964 r.

ORZECZNICTWO

WYKONYWANIE ROBÓT POPRAWKOWYCH NA RACHUNEK WYKONAWCY

Spółdzielnia N wykonała dla Teatru A roboty remontowo-budowlane, m. in. polegające na nałożeniu tynku w sali widowiskowej tego teatru.

Około 4 lata później nastąpiło częściowe odpadnięcie tynku, tak że teatr na polecenie Wydziału Architektury i Nadzoru Budowlanego z uwagi na niebezpieczeństwo zagrażające zdrowiu i życiu widzów teatralnych, zmuszony był zaniechać czasowo użytkowania sali i po zwróceniu się do Instytutu Techniki Budowlanej i Inspektoratu Nadzoru Robót Budowlano-Montażowych o przeprowadzenie technicznych badań co do przyczyn odpadania tynku — zlecić Przedsiębiorstwu Remontowo-Budowlanemu X wykonanie niezbędnych robót poprawkowych.

Gdy badania wykazały, że przyczyna odpadania tynku leżała w wadliwym wykonaniu robót przez Spółdzielnię, Teatr A wystąpił przeciwko Spółdzielni na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zasądzenia od niej: kosztów robót poprawkowych w wysokości 30 778,23 zł oraz pokrycia strat wynikłych z odwołania zaplanowanych przedstawień przez okres ponad miesiąca w wysokości 135 000 zł, wreszcie zwrotu kosztu wynajęcia sali zastępczej dla przeprowadzania prób w wysokości 13 166 zł, łącznie 178 944,23 zł.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła 172 683,23 zł, zaś Główna Komisja Arbitrażowa odwołanie Spółdzielni oddaliła.

Na skutek wniesienia przez Centralny Związek Spółdzielczości Pracy rewizji nadzwyczajnej, sprawa była przedmiotem ponownego rozpoznania przez **Główną Komisję Arbitrażową**, która w składzie zwiększonym (rewizyjnym) orzeczeniem z dnia 20 stycznia 1964 r. nr BO-10429/63 oddaliła rewizję nadzwyczajną CZSP, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jednostka, poszkodowana przez wadliwe wykonanie robót budowlanych może zlecić roboty poprawkowe innemu wykonawcy i obciążyć wadliwego wykonawcę kosztem tych robót a także wysokością innych poniesionych strat, choćby nawet uprzednio nie zwróciła się do wadliwego wykonawcy o wykonanie poprawek, jeżeli z okoliczności wynika, że wadliwy wykonawca neguje wadliwość wykonania pracy i swą odpowiedzialność za to i nie byłby skłonny dokonać tych robót bezpłatnie.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

„(...) Wprawdzie II instancja rzeczywiście — jak to podnosi rewizja nadzwyczajna — pominęła milczeniem zarzut pozwanej Spółdzielni, że roboty były przez Przedsiębiorstwo Remontowo-Budowlane M prowadzone przewlekle i że pozwany, gdyby był do tego wezwany, wykonałby je w ciągu kilku dni, mimo to jednak w zasądzeniu na rzecz powoda żądanego odszkodowania nie można dopatrzyć się istotnego naruszenia prawa.

Z zebranego w sprawie materiału dowodowego nie wynika, że pozwana Spółdzielnia oferowała gotowość poprawienia wadliwych robót przez nią wykonanych. Przeciwnie, pozwana Spółdzielnia od samego początku aż do wydania orzeczenia przez II instancję kwestionowała fakt wadliwości prac i swą odpowiedzialność za to. W tym stanie rzeczy nie można czynić powodowi zarzutu, że nie wezwał pozwanej do usunięcia wad, jako że przy takim stanowisku pozwanej miał podstawy do przyjęcia, iż wezwanie to byłoby bezskuteczne i stanowiłoby jedynie czczą formalność.

Niezależnie od tego stwierdzić należy, że rzekoma możliwość wykonania robót poprawkowych w ciągu kilku dni nie została poparta żadnymi dowodami, a nawet nie została uprawdopodobniona. Z drugiej zaś strony przeciwko zarzutowi przewlekłości wykonywania robót przez Przedsiębiorstwo Remontowo-Budowlane M przemawia stwierdzenie Wydziału Kultury Prezydium Rady Narodowej miasta P z dnia 10 grudnia 1963 r., że roboty te zostały wykonane przez Przedsiębiorstwo Remontowo-Budowlane M bez żadnej zwłoki i w możliwie technicznie najkrótszym czasie. Również przy zastosowaniu w drodze analogii okólnika z dnia 24 kwietnia 1961 r. Ministra Gospodarki Komunalnej w sprawie ustalenia maksymalnych czasokresów trwania robót remontowych w budynkach mieszkalnych (Dz. Urz. MGK nr 8, poz. 50) nie można uznać, że Przedsiębiorstwo Remontowo-Budowlane M wykonywało przewlekle roboty poprawkowe, skoro dla robót remontowych o wartości od 20 000 zł do 50 000 zł dopuszczalny czasokres wykonania wynosi 50 dni, a Przedsiębiorstwo Remontowo-Budowlane M wykonało w ciągu 30 dni roboty, których wartość przekraczała 20 000 zł.

W tym stanie rzeczy należało oddalić rewizję nadzwyczajną. (...)"

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Oznacza to, w liczbach bezwzględnych, konieczność zapewnienia 65 tys. nowych miejsc pracy. Opracowany przez WKPG wstępny szacunek podaży i popytu siły roboczej przedstawia się następująco:

	Przyrost zatrudnienia
1. Przemysł i rzemiosło w tym:	28,4 tys. osób
— przemysł terenowy	4,0 „
— rzemiosło	1,9 „
— chałupnictwo	0,8 „
2. Budownictwo	4,0 „
3. Rolnictwo	5,0 „
4. Transport	2,5 „
5. Działy usługowe	14,0 „
Zapotrzebowanie na siłę roboczą razem:	54,0 tys. osób

Projektowana wstępnie struktura przyrostu zatrudnienia budzić musi istotne wątpliwości. Sektor usług miałby partycypować w pozarolniczym przyroście zatrudnienia jedynie w 28,6 proc. Tak niski udział usług w przyroście zatrudnienia pozarolniczego nie wystąpił nawet w okresie planu sześcioletniego, w fazie przyśpieszonej fazy industrializacji. Wydaje się, że możliwość i potrzeba wzrostu zatrudnienia w usługach jest w tym projekcie niewłaściwie potraktowana. Większą dynamikę zatrudnienia w tym sektorze uzasadniają w regionie zielonogórskim w silniejszym jeszcze stopniu niż w innych regionach m. in. następujące czynniki: 1. ogólny proces wzrostu popytu ludności na usługi, 2. olbrzymi napływ do pracy produkcyjnej ludzi młodych, wykazujących przeciętnie znacznie wyższe potrzeby w zakresie usług niż starsze pokolenie, 3. postulowany szybki rozwój systemu usług dla wsi i rolnictwa, w woj. zielonogórskim szczególnie aktualny.

Uwaga ta nie ma jednak zasadniczego znaczenia. Podstawowym zagadnieniem przedstawionego, wstępnego bilansu zatrudnienia jest deficyt miejsc pracy dla 11 tys. osób. Drugim ważkim problemem jest fakt, że projektowany przyrost zatrudnienia w przemyśle i rzemiośle ma w znacznym stopniu postulatywny charakter. Władzom wojewódzkim udało się zapewnić, do dn. 20.I.1965 r., około 19 tys. nowych miejsc pracy w przemyśle — a zatem mniej o 9,5 tys. od liczby zakładanej w bilansie.

Zapewnienie pełnego zatrudnienia w przyszłym pięcioleciu jest w regionie lubuskim kwestią jeszcze w znacznym stopniu otwartą. Rozpatrzmy możliwe kierunki rozwiązań.

Pierwsza nasuwająca się możliwość to inne, mniej kapitałochłonne wykorzystanie środków inwestycyjnych w przemyśle. Można dodać, że pewne uprawnienia, jakie otrzymały władze wojewódzkie w związku z opracowywanymi planami alternatywnymi, ułatwiają taką ewentualną operację. Nie zamierzamy kwestionować celowości takich poszukiwań. Nie możemy też jednak, jeśli idzie o region lubuski, łudzić się teoretycznym optymizmem. Przewidziane dotychczas środki na inwestycje przemysłowe w przyszłym pięcioleciu w regionie zielonogórskim mają w wielkim stopniu zreglamentowany, z góry określony charakter. Ich sposób wykorzystania jest uzgodniony z resortami i zjednoczeniami. Nadmierna ingerencja lokalna może doprowadzić do odpływu bądź zredukowania przewidzianych środków. Pole manewru inwestycyjnego władz zielonogórskich jest w istocie stosunkowo niewielkie.

Pewną ilość miejsc pracy mogą zapewnić (w formie codziennych dojazdów do pracy) mieszkańcom Ziemi Lubuskiej przygraniczne powiaty sąsiednich województw, a zwłaszcza województwa wrocławskiego. Możliwość tę należy oczywiście dokładnie przestudiować. Wstępne rozpoznanie nie pozwala tu jednak oczekiwać szczególnie dużych efektów.

Istnieje teoretycznie jedna jeszcze możliwość — emigracja siły roboczej do innych regionów, a zwłaszcza do szczecińskiego i gdańskiego, które będą ośrodkami imigracyjnymi. Wydaje się jednak, że tę teoretyczną możliwość należałoby stanowczo wykluczyć. Stabilizacja życia społecznego na Ziemi Lubuskiej jest już bardzo daleko zaawansowana. Uwzględniając szereg wskaźników można stwierdzić, że kształtuje się ona na takim samym poziomie, jak i w innych regionach Polski. Okoliczność ta nie upoważnia jednak do wyprowadzania mechanicznych i lekkomyślnych wniosków. Istotny jest nie tylko poziom ale i typ stabilizacji społecznej. W województwie zielonogórskim — jak zresztą i w niektórych innych województwach ziem zachodnich i północnych — jest ona tego rodzaju, że na skutek ujemnego działania czynników strukturalnych może bardzo łatwo i szybko ulec zachwianiu. Takim ujemnym czynnikiem stabilizacyjnym mogłaby się okazać przede wszystkim znaczna fala emigracyjna zabierająca element ludnościowy najbardziej dynamiczny, o najwyższym szkolnym przygotowaniu zawodowym.

Przeciwko wariantowi emigracyjnemu przemawiają i inne, niemniej istotne argumenty. Ziemia Lubuska należy do najsłabiej zaludnionych stref kraju a dysponuje bardzo poważnymi potencjalnymi rezerwami produkcyjnymi i możliwościami rozwoju gospodarczego. Pomijamy tu kwestię zasobów surowcowych, o której wspominaliśmy poprzednio. Zwróćmy przede wszystkim uwagę na jeden z podstawowych elementów infrastruktury — sieć komunikacyjną. Na 100 km. kw. powierzchni, wg stanu na 31.12.1962 r., przypada tu: 11,7 km. eksploatowanych linii kolejowych normalnotorowych (w kraju 8,6 km.); 38,9 km. dróg o nawierzchni umocnionej (w kraju 14,1 km.). Gęsta sieć linii kolejowych województwa zielonogórskiego posiada przy tym dogodne połączenia z krajowym systemem transportowym, wyższy jest również od przeciętnej krajowej wskaźnik jej dostępności. Mimo to przeciętne obciążenie 1 km. linii kolejowej kształtuje się w woj. zielonogórskim na poziomie o połowę niższym niż przeciętnie w kraju.

Poważne bogactwo województwa stanowią zasoby wodne. Do celów przemysłowych wykorzystuje się tu jedynie około 1 proc. wód rzecznych, kwalifikujących się do eksploatacji. Stwarza to naturalnie dogodne warunki dla lokalizacji przemysłu wodochłonnego, zwłaszcza jeśli uwzględni się, że nad rzekami większymi położonych jest wiele miast, posiadających potencjalne a nawet i faktyczne zasoby siły roboczej, dogodne połączenia komunikacyjne, nieraz pewne jeszcze rezerwy mieszkaniowe a nadto i niewłaściwie eksploatowane powierzchnie produkcyjne.

Ostatnia z wymienionych okoliczności wymaga szczególnego zainteresowania. W trakcie dyskusji przedzjazdowej zgłoszono udokumentowane wnioski lepszego zagospodarowania niewłaściwie wykorzystywanych obiektów przemysłowych. Są to w większości obiekty o powierzchni kilkunastu tys. m kw. — niektóre o pow. nawet kilkudziesięciu tysięcy m kw. Jeśli się zważy, że koszty budowy powierzchni produkcyjnej mają bardzo poważny udział w inwestycjach przemysłowych, to narzuca się stwierdzenie, iż rezerwa zielonogórska jest godna uwagi.

Można, wydaje się, sformułować tezę, że nakłady na rozwój przemysłu zielonogórskiego były dotychczas względnie niskie w porównaniu z możliwymi do osiągnięcia efektami ekonomicznymi. Obecnie są one niedostateczne również w stosunku do krystalizujących się potrzeb społecznych. Rodzi się zatem nowy argument za uważnym przestudiowaniem i ewentualną rewizją miejsca i roli Ziemi Lubuskiej w polityce inwestycyjnej.

RYSZARD TURSKI

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

REJESTR USPOŁECZNIONYCH JEDNOSTEK HANDLU DETALICZNEGO I PRZEMYSŁU GASTRONOMICZNEGO

Minister Handlu Wewnętrznego zarządzeniem nr 168 z dnia 26 listopada 1964 r. (Dz. Urz. MHW Nr 46, poz. 133) ustalił wytyczne w sprawie zasad i sposobu prowadzenia rejestru uspołecznionych jednostek handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego.

Rejestr uspołecznionych jednostek handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego prowadzą wydziały handlu (bądź przemysłu i handlu) prezydiów rad narodowych szczebla powiatowego.

Rejestrem powinny być objęte:

a) sklepy zlokalizowane w budynkach mieszkalnych i innych oraz pawilonach wolno stojących, niezależnie od stosowanej formy sprzedaży,

b) domy towarowe (PDT, SDH, WDT, RDT itp.),

c) punkty sprzedaży pomocniczej prowadzone przez gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska" „PSP",

d) apteki,

e) zakłady przemysłu gastronomicznego (również sezonowe),

f) składy prowadzące sprzedaż detaliczną materiałów budowlanych, opału, nawozów sztucznych itp.,

g) stacje materiałów pędnych,

h) inne stałe urządzenia, w których prowadzona jest sprzedaż detaliczna, jak np. kioski, budki, stragany — nie wyłączając znajdujących się na terenie targowisk oraz punkty stałe sprzedaży sezonowej.

Ponadto wpisaniu do rejestru podlegają takie jednostki handlu detalicznego, jak sklepy, kioski, stołówki i bufety o charakterze zamkniętym, prowadzone przez zakłady pracy dla obsługi swych pracowników.

Wpis do rejestru następuje na podstawie zgłoszenia uruchomienia jednostki przez właściwą organizację handlową, które powinno być dokonane w terminie 5 dni przed datą jej uruchomienia. Zmiany i uzupełnienia danych wpisywanych do rejestru powinny być zgłaszane najpóźniej w terminie 15 dni od daty ich powstania.

Organizacje handlowe obowiązane są przedkładać do dnia 15 lutego dane dotyczące zatrudnienia i obrotów dla każdej jednostki za rok ubiegły.

Poza tym, w terminie do dnia 15 lutego 1965 r. organizacje handlowe powinny zgłosić pierwsze dane do nowego rejestru, którego zaprowadzenie wytyczne ustalają do dnia 31 marca 1965 r.

ZMIANA PRZEPISÓW PODATKOWYCH W STOSUNKU DO RZEMIOSŁA

Należy zasygnalizować, iż w nr 4 Dziennika Ustaw z 1965 r. ukazało się sześć rozporządzeń Ministra Finansów z datą 29 grudnia 1964 r. dotyczących spraw podatkowych głównie zakładów rzemieślniczych, a mianowicie:

1) rozporządzenie w sprawie poboru w formie ryczałtu podatków obrotowego i dochodowego od osób prowadzących zakłady rzemieślnicze (poz. 13),

2) w sprawie kart podatkowych dla drobnych rzemieślników (poz. 14),

3) w sprawie przeniesienia niektórych źródeł przychodów z czwartej do drugiej grupy źródeł przychodów (poz. 15),

4) zmieniające rozporządzenie w sprawie poboru w formie ryczałtu podatków obrotowego, dochodowego i wyrównawczego od przychodów zakładów rzemieślniczych i przemysłowych z tytułu dostaw i usług na eksport oraz o charakterze antyeksportowym (poz. 16),

5) zmieniające zarządzenie w sprawie poboru w formie ryczałtu podatków obrotowego i dochodowego od osób wykonujących niektóre przemysły i usługi bądź trudniących się handlem (poz. 17),

6) zmieniające rozporządzenie w sprawie wykonania ustawy o podatku od wynagrodzeń (poz. 18).

Jako załącznik do rozporządzenia o kartach podatkowych (wyżej pkt 2) ogłoszona została Tabela wysokości rocznych opłat za karty podatkowe, obejmująca stawki opłat dla 52 różnych rodzajów rzemiosł.

Nowe przepisy mają w zasadzie zastosowanie poczynając od roku podatkowego 1965.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Efektywność przetrwania czy rozwoju

(Artykuł dyskusyjny)

BRONISŁAW NAJNIGIER

W OSTATNIM okresie czasu rozwinęła się na łamach Życia Gospodarczego dyskusja nad nową metodą badania efektywności handlu zagranicznego. Metoda ta stanowi próbę zastosowania programowania liniowego w handlu zagranicznym. Zmierza ona do znalezienia — przy danych zadaniach planowych nałożonych na resort handlu zagranicznego — optymalnego rozwiązania, w oparciu o wielkości wyrażone w kosztach kalkulacyjnych. Celem jej jest uzyskanie „stanu równowagi" między eksportem oraz importem, z automatycznym wyliczeniem (spełniającego te warunki) „kosztu krańcowego", zwanego „kursem granicznym". Stanowi to postęp w stosunku do stosowanej uprzednio „metody KWN" dzięki uwzględnieniu podaży i popytów, zobowiązań traktatowych, krańcowych (najmniej korzystnych) kosztów uzyskania na danym rynku jednostki dewizowej oraz wyliczaniu „sumy uzysków", które — po potrąceniu z niej sumy „kalkulacyjnych" kosztów — pozwalają na wyliczenie „zysku kalkulacyjnego" w danym „modelowym układzie równowagi" (statycznej!).

Nowa metoda nie uwzględnia obu stron naszej wymiany zagranicznej (zajmuje się eksportem, pomija import i ich wzajemny stosunek). Bazuje ona na znanych w teorii kosztów i ekonomiki przemysłu kategoriach „kosztu zmiennego" (z pominięciem wielkości „kosztu stałego"), zakłada znaną zainstalowaną moc produkcyjną i możliwość jej wykorzystania bez konieczności dokonywania dodatkowych nakładów inwestycyjnych, wyłącza też z badania „wskaźnikowego" wielkości i towary „deficytowe", przyjmując do rachunku ich „wartości krańcowe".

Ustalone tą drogą wielkości graniczne (kursy graniczne) dla danego towaru czy grupy towarów badanych metodą reprezentantów — pochodzących z poszczególnych faz przerobu (tych samych dla tego samego towaru czy ich grupy) — bądź też generalnego „kursu granicznego" stanowią podstawowe „kryterium oceny" — spełniania czy niespełniania warunków statycznej (właściwej dla zadań na dany okres czasu) równowagi modelowej.

Ostatnio wydane zostały wytyczne, wprowadzające ów „nowy model" i „metodę badania efektywności" do praktyki w handlu zagranicznym. Wytyczne te przewidują możliwość stosowania „cenników dewizowych" oraz „tabeli przeliczeniowej", jak też wyliczonych centralnie wielkości „kursu granicznego" i „kursu względnej wartości walut". Ma to znacznie uprościć badanie efektywności na razie tylko eksportu (za okres minionego roku — w oparciu o wyliczenia kursów granicznych z wykorzystaniem danych statystycznych GUS z poprzedzającego go roku, a zatem — sprzed 2 lat) tak w centralach handlu zagranicznego, jak i w przemyśle — bez konieczności stosowania pełnego rachunku modelowego, naszpikowanego symbolami matematycznymi i wymagającego używania nie posiadanych przez centrale handlu zagranicznego ani przez zjednoczenia i zakłady przemysłowe skomplikowanych maszyn elektronowych.

To praktyczne rozwiązanie, uważane przez autorów nowego modelu i nowej metody rachunku za niedopuszczalną wulgaryzację, jak też wyniki obliczeń — abstrahując od dokładności i rzetelności wstępnej i ostatecznej kalkulacji kosztu wytworzenia (zawyżanego nominalnie przez producenta dla uzyskania korzystnej ceny rozliczeniowej z handlem zagranicznym, a zaniżanego w centralach handlu zagranicznego dla uzyskania „znośnych" wskaźników opłacalności) — zależeć będą w ogromnej mierze od dokładności i rzetelności wyliczenia: ogólnego, towarowych i kierunkowych „kursów granicznych", odnoszących się faktycznie nie do okresu badanego, lecz poprzedzającego. Podobnie istotną dla „nominalnych wyliczeń efektywności" produkcji fazowej na cele eksportowe i eksportu towarów będzie prawidłowość i ścisłość ustalenia w „cennikach" wskaźnika przeliczenia złotówkowej ceny krajowej na kalkulacyjną wartość kosztu złotówkowego, a dla towarów nie objętych takimi „cennikami" — prawidłowość podawanej odgórnie „tabeli przeliczeniowej". **Znaczniejsze odchylenia czy nieprawidłowości mogą dać w efekcie liczenia na szczeblu producenta i centrali h. z., wcale nie znoszące się wzajemnie (wg prawa wielkich liczb), lecz właśnie kumulujące i przemnożone nieścisłości, prowadzące do zgoła fałszywych wyników (wskaźników) oraz wyciąganych w oparciu o nie wniosków.**

Stosując te metody liczenia wskaźników efektywności (eksportu) **nie wolno zapominać, iż dotyczą one — podobnie jak metoda KWN i KWB — jednej tylko fazy przerobu danego towaru, czy danej grupy towarów** badanej metodą reprezentantów — **wytwarzanych w podobnych warunkach (technicznych, technologicznych czy recepturowych, tej samej lub analogicznej fazy). Nie można i nie wolno ich zatem wykorzystywać do porównań „międzytowarowych", międzygałęziowych i międzydziałowych jak też do podejmowania decyzji „bieżących" o ile zmienił się na dany okres „układ równowagi", poziom cen krajowych i zagranicznych itp., czy też do decyzji perspektywicznych (rozwojowych) czy inwestycyjnych** — tu bez odpowiednich uzupełnień i przeróbek — **szczególnie w odniesieniu do różnych faz, gałęzi i działów gospodarki narodowej.**

Ponadto należy pamiętać, iż — prócz w/w ograniczeń — **dokonane tą metodą wyliczenia są prawdziwe tylko i wyłącznie w ramach tego modelu, tj. po uwzględnieniu przyjętych do jego konstrukcji założeń.**

A założenia leżące u podstaw tej, ciekawej teoretycznie oraz interesującej praktycznie, próby wprowadzenia zasad rachunku programowania liniowego u nas do „badania efektywności" (poszukiwania optymalnego rozwiązania) gospodarki narodowej czy jednego z jej działów, jakim jest handel zagraniczny, są nader znamienne z punktu widzenia potrzeb i wymogów życia gospodarczego jak też polityki gospodarczej kraju.

Przyjęto bowiem zupełną prawidłowość stanu wyjściowego i warunków wyjściowych, a mianowicie:

- prawidłowość ustalonych przez „centralnego planistę" dla handlu zagranicznego zadań, zarówno importowych (niezbędnych i najsłuszniejszych) jak eksportowych i strukturalnych,
- pełne wykorzystanie technicznych, technologicznych i ludzkich możliwości wytwórczych, tj. mocy produkcyjnych bez uwzględnienia nakładów inwestycyjnych (nawet bieżących, krótkookresowych), czy możliwości zwiększenia zatrudnienia.
- prawidłowość prowadzenia procesów produkcyjnych (organizacyjnych, technicznych i technologicznych), ewidencji kosztów oraz ich wstępnej i wynikowej kalkulacji na szczeblu wytwórcy — przynajmniej w zakresie produkcji eksportowej,
- prawidłowość układu cen (i kosztów) krajowych wszystkich elementów rachunku kosztu wytworzenia i wyeksportowania, poziomu cen zagranicznych uzyskiwanych przez nasze centrale h. z. — z „asekuracyjnym" uwzględnieniem przypadków najmniej korzystnych („krańcowych"),
- pełną znajomość wielkości podaży i popytu na rynkach zagranicznych posiadaną przez naszą służbę h. z. itp.,
- prawidłowość (lub co najmniej pełną znajomość) stosowanych w relacji import-eksport i dewiza-złoty nominalny czy „kosztowy" przeliczników oraz ich wpływ na nominalny, wykazany we wstępnych i wynikowych kalkulacjach koszt wytworzenia czy wyeksportowania w poszczególnych grupach rodzajowych tego kosztu jak też wpływ tego na ich łączną sumę nominalną czy łączną sumę „urealnionych" przelicznikami „kosztów kalkulacyjnych" w rachunku opłacalności eksportowej.

Każdy, kto miał lub ma styczność z praktyką życia gospodarczego i analizą wyników działalności gospodarczej, może natychmiast ocenić, iż w ten sposób pominięto i usunięto poza ramy rachunku oraz analizy w oparciu o jego wyniki, jedne z podstawowych i najistotniejszych momentów, odgrywających doniosłą rolę w planowaniu, zarządzaniu i wyciąganiu wniosków dla podjęcia niezbędnych decyzji praktycznych jak też dla oceny wyników gospodarowania. Dotyczy to zarówno sfery działania resortów gospodarczych i ich niższych ogniw (producenta) jak też sfery działania resortu handlu zagranicznego, jego central h. z. i poszczególnych „branżystów" (kupca).

Prócz tego nowy model i oparte na nim metody badania (rachunku ekonomicznego w handlu zagranicznym), stanowiące bezsprzeczny postęp w kierunku wypracowania lepszej, pełniejszej metody i praktyki rachunku ekonomicznego w handlu zagranicznym, **mają — jak poprzednie — podstawowy brak. Jest nim — oderwanie się od pełnego, realnego rachunku społecznego, a szczególnie — od podstawowej wielkości i kategorii ekonomicznej, jakim jest dochód narodowy.** W tym ujęciu, a szczególnie w postaci „Ogólnych Wytycznych" (instrukcji) wprowadzających w życie nowe metody, jest ona „poprawionym KWB i KWN" — co potwierdzają próbne wyliczenia.

Od KWB różni się stopniem urealnienia wg wielkości krańcowych, kierunkowych i przeliczeniowo-walutowych w eksporcie oraz w poszczególnych elementach materiałowych — w imporcie i jego złotówkowym wyrazie nominalnym, a od KWN — pełniejszym obrazem liczbowym w przeliczeniach dewizowo-złotówkowych i kalkulacyjnych („kalkulacji dewizowych") oraz kierunkowych, z „marginesem asekuracji" poprzez kursy graniczne, dającym możliwość wyliczania „zysku kalkulacyjnego" dla poszczególnych towarów czy nawet łącznych obrotów (ściślej, jak dotychczas, po jednej ich stronie, tj. eksportu). Jej minusem w porównaniu z KWN jest natomiast „zatarcie" problemu tzw. „efektywności przerobu krajowego" dla uzyskania jednostki dewizowej w eksporcie.

Rozwiązaniem, dającym „optymalny zysk kalkulacyjny" jest bowiem, przy określonym zużyciu „materiałów limitowanych" i danej cenie zagranicznej oraz danym „kursie granicznym" ogólnym i „materiałowym" (dla materiałów limitowanych) sytuacja, gdy pozostała część kosztu własnego wyrobu A (lub wyrobu B produkowanego z tych samych materiałów limitowanych) będzie minimalna. **Innymi słowy** — ponieważ owe pozostałe koszty, po potrąceniu z nich „innych materiałów" nie limitowanych, stanowią składniki zaliczane do dochodu narodowego — **maksymalizacja modelowego „zysku kalkulacyjnego" oznacza minimalizację dochodu narodowego.**

Na tym właśnie polega podstawowa „sprzeczność kierunkowa" kryterium nowego modelu i nowej metody „bieżącej efektywności" w porównaniu z głównym kryterium i celem gospodarowania, jakim jest dochód narodowy. Rozwiązanie modelowe, wg kryteriów nowej metody, preferuje towary zawierające minimalne wartości wliczane do dochodu narodowego, kiedy o szczeblu rozwoju świadczy wartość i „szlachetność" wyrobów, mierzona i oceniana wartością składników materiałowych zawartych w owych produktach. Istnieje zatem bardzo poważne i bardzo realne niebezpieczeństwo popierania produkcji oraz wybierania na eksport towarów mniej szlachetnych. Produkty bardziej szlachetne, wytwarzane z tych samych materiałów limitowanych, będą miały — wg tych założeń i kryteriów — wskaźniki gorsze (wyższe). Jest to zatem ten sam brak i ten sam błąd, jaki tkwił w poprzednio stosowanym rachunku ekonomicznym, opartym na „metodzie KWN": Wstępne przymiarki i obliczenia potwierdzają w pełni słuszność tych obaw i zastrzeżeń. Warto przy tym pamiętać, iż wg czystego ujęcia modelowego „efektywności bieżącej" z kosztu kalkulacyjnego wyeliminowano, a zatem — przeniesiono do „zysku kalkulacyjnego", pozostałą część pełnego kosztu wytwórcy (koszty stałe) oraz kosztu społecznego (amortyzację restytucyjną, podatki, zysk producenta i akumulację wytwórcy), stanowiące w naszym systemie w pewnej wysokości instrument wyrównywania i pokrywania strat czy kosztów innych producentów względnie niezbędnych kosztów społecznych. W ten sposób ów „zysk kalkulacyjny" nie jest w ścisłym tego słowa znaczeniu zyskiem, a zawiera kwoty, składające się na nie objęte „rachunkiem modelowym" koszty producenta i koszty społeczne. Prócz tego jego wartość (wysokość) liczbowa jest czysto hipotetyczna i zależy od wysokości ustalonego „kursu granicznego" M. Im wyższy jest ten kurs, tym większy będzie ów „zysk kalkulacyjny".

W praktycznym rozwiązaniu instrukcyjnym, według „Ogólnych Wytycznych", wzięty pod uwagę koszt własny — a zatem i wielkość kosztu kalkulacyjnego C — uwzględnia wartość nominalną (złotówkową) amortyzacji i umiarkowany zysk producenta oraz „rozsądną" wysokość akumulacji (w zasadzie — ostatniej fazy przerobu). O tyle też różni się on od czystego ujęcia modelowego (jest od niego nieco wyższy), a wartość „zysku kalkulacyjnego" jest tu nieco wyższa, niż w ujęciu modelowym.

Tak więc nowa metoda i wyliczone w oparciu o nią wskaźniki, głównie „wskaźnik efektywności bieżącej" (eksportu), nie stanowią poszukiwanej i pożądanej przez praktyków miary pozwalającej na prawidłową ocenę, wyciągnięcie wniosków i podjęcie słusznych decyzji gospodarczych — zarówno w sferze produkcji (różnych faz i gałęzi czy działów), jak i w handlu zagranicznym.

*

Na jeden jeszcze moment, o dużym znaczeniu praktycznym, trzeba zwrócić szczególną uwagę. Chodzi o duże prawdopodobieństwo pomyłek, wynikających z określenia „bieżący" („wskaźnik efektywności bieżącej") w rozumieniu i warunkach konstrukcji modelu oraz w rozumieniu praktyków-producentów i handlowców oraz ekonomistów obu tych działów gospodarki narodowej.

Określenie „bieżący" nie oznacza możliwości bezkrytycznego stosowania wskaźnika do wyliczeń dla aktualnych, „na dziś" potrzeb praktycznych w oparciu o „kurs graniczny" i przeliczniki kierunkowe lub cennikowe, podane przez MHZ dla dokonania kalkulacji i rachunku za okres miniony. Występuje to szczególnie wówczas, gdy „układ aktualnej równowagi", w wyniku zmiany siły nabywczej dewiz, uległ zmianie w stopniu innym, niż nasz wewnętrzny układ cen oraz gdy zadania planowe nałożone na resort handlu zagranicznego są ilościowo, strukturalnie i towarowo różne od tych elementów z okresu, na podstawie którego wyliczono owe „odgórne" wskaźniki podstawowe.

„Bieżący" w rozumieniu modelu oznacza natomiast bazowanie wyłącznie na „kosztach zmiennych" badanego okresu, nie uwzględniających istotnej — w szczególności w przypadku kapitałochłonnej produkcji czy konieczności „doinwestowania" jej dla zwiększenia możliwości produkcyjnych — wielkości kosztu wytworzenia, jakim jest tzw. „koszt stały".

Ze społecznego punktu widzenia jest to zupełnie świadome pominięcie nie tylko pełnego rachunku społecznego, lecz i pełnego rachunku „producenta". Ten stan i sposób liczenia jest znany z teorii i praktyki, gdy — w wyniku „kryzysowego dna" i rezygnacji z aspektu reprodukcji rozszerzonej (programu rozwojowego) — producent nie zawiesza swej działalności w nadziei na przetrwanie niepomyślnego okresu. **Nie trzeba chyba zbytnio uzasadniać, iż takie stanowisko nie jest prawidłowe, bo nie taki cel przyświeca naszej polityce gospodarczej.**

W moim przekonaniu model optymalizacji dla handlu zagranicznego powinien zawierać, jako kryterium celu, maksymalizację dochodu narodowego w drodze najlepszego, szybkiego i skutecznego wykorzystania możliwości, wynikających z międzynarodowej specjalizacji i podziału produkcji oraz ze zmian w układzie na rynkach zagranicznych.

Te właśnie elementy i momenty powinny być w rachunku i modelu optymalizacji handlu zagranicznego badanymi, poszukiwanymi i „optymalizowanymi" wielkościami. „Dolnym ograniczeniem" efektów działalności handlu zagranicznego jest zachowanie, tj. niepogarszanie, warunków i parametrów rozwojowego (nie statycznego!) układu wewnętrznego (krajowego), uwzględniającego pełny rachunek i pełny koszt społeczny realizacji tego układu, a nie tylko jego cząstkę, tj. wyłącznie koszty zmienne, czyli „bieżące".

Pogorszenie warunków krajowego układu i rozwiązania w wyniku skierowania na eksport masy towarowej (surowców, materiałów, półfabrykatów, wyrobów finalnych o inwestycyjnym, zaopatrzeniowo-produkcyjnym i konsumpcyjnym przeznaczeniu) oraz usług czy innych walorów musi być **per saldo** „zwrócone" z nadwyżką, a co najmniej — w tej samej wysokości. To nie jest żaden paradoks i nie kryje w sobie założenia wyzysku czy skrzywdzenia partnerów wymiany.

Efekty wymiany zagranicznej, a szczególnie importu w porównaniu z eksportem, mogą i powinny być większe — a zatem przyczyniać się do poprawienia lub szybszej realizacji parametrów krajowego (wewnętrznego) układu równowagi rozwojowej — w rezultacie znajomości i jak najlepszego (optymalnego) wykorzystania możliwości płynących z faktu partycypowania w miedzynarodowym podziale pracy, specjalizacji i kooperacji.

Zakłada to jednak i wymaga badania całego cyklu wymiany zagranicznej, a szczególnie obu jej ogniw „stycznych" z układem wewnętrznym, to jest **eksportu oraz importu.** Taki rachunek i model, obejmujący optymalizację zakupów, sprzedaży i zapasów (w czasie, przestrzeni, strukturze) będzie dopiero pełnym i właściwym rachunkiem ekonomicznym i modelem optymalizacyjnym handlu zagranicznego.

SPOJRZENIE PRAKTYKA

(Artykuł dyskusyjny)

ROMAN KALINOWSKI

POTRZEBY uzyskania miernika dla klasyfikacji i zaszeregowania wyprodukowanych towarów pod względem ich efektywności w eksporcie nie trzeba chyba uzasadniać. Jest przy tym wielce pożądane, by spełniał on rolę skali porównawczej jednego towaru w stosunku do innych, wyrażonej w postaci liczbowej. To samo dotyczy możności porównywania jednych grup towarowych z innymi. Zaklasyfikowanie poszczególnych towarów lub różnych grup towarowych powinno odzwierciedlać wielkość nadwyżki dewizowej i wsadu materiałowego.

Dla tego rodzaju zakwalifikowania różnych towarów stosuje się w praktyce handlu zagranicznego szereg wskaźników, których celem jest zorientowanie w zakresie korzyści osiąganej dla gospodarki narodowej z eksportu danego towaru. Dotychczas stosowane wskaźniki spełniają to zadanie w mniej lub bardziej dokładny sposób. Uwaga ta odnosi się również do nowo wprowadzonego wskaźnika WEB.

Jedną z głównych wad wskaźnika WEB — z praktycznego punktu widzenia — jest bardzo skomplikowany charakter jego obliczenia. Utrudnia to poważnie podejmowanie szybkich decyzji na szczeblu przedsiębiorstw i central handlu zagranicznego, co przecież decyduje o słuszności zamierzonego eksportu w codziennej operatywnej praktyce handlu zagranicznego.

Trudność stosowania wspomnianego wyżej wskaźnika polega na tym, że dla otrzymania liczbowej wartości tego wskaźnika, co warunkuje podjęcie decyzji o opłacalności danego eksportu, zachodzi konieczność wykonania dość skomplikowanych wyliczeń, zastosowania szeregu teoretycznych przeliczników, wprowadzenie takich, z natury rzeczy niejednoznacznych pojęć jak „materiały eksportowalne i nieeksportowalne" oraz wyliczeń cen kalkulacyjnych i zysku kalkulacyjnego, które wymagają specjalnego przepracowania uprzednio sporządzonej normalnej kalkulacji dewizowej, niezbędnej dla ustalenia ceny eksportowej w dewizach dla danego towaru. Utrudnia to, a nie ułatwia codzienną pracę przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, w której potrzebny jest wskaźnik kwalifikujący dany towar do eksportu w sposób prosty i jasny, a zarazem pokazujący opłacalność jego eksportu w stosunku do innych towarów.

Moim zdaniem warunki te spełnia wskaźnik obliczony w następujący sposób: od ceny dewizowej uzyskanej za eksport danego towaru (oznaczmy ją symbolem Wc) odejmujemy pełną wartość wsadu materiałowego. Uzyskany w ten sposób wynik (oznaczmy go symbolem Wuz) obrazuje względną wielkość nadwyżki dewizowej (oznaczmy ją symbolem Wmat). Chcąc otrzymać wskaźnik opłacalności dewizowej danego towaru odnosimy otrzymaną nadwyżkę dewizową na jednostkę eksportowanego towaru do wartości dewizowej jego wsadu materiałowego.

Tak skonstruowany wskaźnik umożliwia porównanie opłacalności poszczególnych towarów w ramach danej grupy towarowej, a także porównywalność opłacalności towarów należących do różnych grup towarowych (czego nie zapewnia równie prosty wskaźnik wartości dewizowej za tonę eksportowanego wyrobu).

Wyrażając poszczególne omówione wyżej wielkości podane w dewizach za pomocą symboli, otrzymujemy określenie omawianego wskaźnika:

Wskaźnik opłacalności = (Wc — Wmat) : Wmat = Wuz : Wmat

gdzie:

Wc — cena dewizowa eksportowanego towaru

Wmat — wartość dewizowa materiałów w eksportowanym towarze

Wuz — nadwyżka dewizowa.

Wszystkie elementy tego wskaźnika są dostępne bez żadnych przeliczeń w kalkulacji dewizowej normalnie wykonywanej dla określenia ceny eksportowej.

Zaletą omawianego wskaźnika jest możność określenia opłacalności eksportowanego towaru przy pomocy jednej wartości liczbowej, bez potrzeby porównywania dwóch wskaźników, jak to miało miejsce przy uprzednio stosowanych metodach. Jego zaletą w stosunku do wprowadzonej ostatnio metody jest prostota wyliczenia, co z punktu widzenia codziennej pracy jest sprawą niezwykle ważną.

Mistrzowie i humanizacja pracy

FRANCISZEK SAMOL

PROBLEM tzw. średniego dozoru jest w niejednym zakładzie przemysłowym przedmiotem szczególnego zainteresowania, czy nawet troski kierownictwa. Mistrzowie — bo o nich mowa — stanowią najniższy szczebel drabiny zarządzania, stoją na czele zespołów robotników zatrudnionych bezpośrednio w produkcji i w związku z tym wpływają nieraz decydująco na wykonanie planów produkcyjnych. Bezpośrednim i najważniejszym zadaniem zespołów, podlegających mistrzom, jest produkowanie określonych dóbr w wyznaczonej ilości i o określonej jakości. Jednak kierowanie pracą tych zespołów nie ogranicza się wyłącznie do przydzielania poszczególnym ludziom zadań produkcyjnych i dozorowania ich wykonania.

W zakresie obowiązków i uprawnień mistrza leży decydowanie o wielu innych ważnych sprawach. Tak więc mistrz udziela opinii o nowo przyjętych pracownikach (kandydatach), występuje z wnioskami o awansowanie pracowników i udzielanie nagród i premii, o zwolnienie i przeniesienie pracowników, o nakładanie kar dyscyplinarnych, posiada prawo zwolnienia pracownika z części dnia pracy itd.

Uprawnienia te dają możność decydowania o wielu istotnych dla podległych pracowników sprawach.

W jaki sposób mistrz swoje możliwości wykorzystuje? W jaki sposób jego postępowanie — które może być przecież różne nawet w ramach obowiązujących przepisów — odbija się na wynikach pracy zespołu? Jakie wzory postępowania można zalecać młodym mistrzom jako godne naśladowania?

Próba odpowiedzi na te pytania podjęta została przez autora niniejszego opracowania, socjologa zatrudnionego w Fabianickich Zakładach Przemysłu Bawełnianego im. „Bojowników Rewolucji 1905 r.", na zlecenie Komitetu Zakładowego.

Badania składały się z dwóch zasadniczych etapów: pierwszy obejmował wywiad kwestionariuszowy z samymi mistrzami, drugi — rozmowy z podległymi im pracownikami.

W pierwszym etapie zostało objętych badaniami 189 (74,4 proc.) mistrzów, reprezentujących wszystkie oddziały produkcyjne. Zastosowana technika wywiadu kwestionariuszowego pozwoliła na dość *szczegółowe* rozwinięcie poszczególnych *tematów*. Następnie badani podzieleni zostali na grupę „dobrych" i „gorszych". Jako kryterium oceny zastosowano wyniki produkcyjne mistrzów z roku 1963 oraz opinie kierowników poszczególnych oddziałów. Wyróżniona grupa mistrzów „dobrych" liczyła 53 osoby, grupa mistrzów „gorszych" — 52 osoby, a grupa mistrzów „średnich", której dość duża liczebność wpłynąć miała na polaryzację grup skrajnych, liczyła 84 osoby.

Drugi etap badań obejmował rozmowy z 64 robotnikami, podlegającymi 9-ciu mistrzom „dobrym" i 68 robotnikami, podlegającymi 9-ciu mistrzom „gorszym". Ilość badanych z danego zespołu mistrzowskiego wahała się od 5-ciu do 10-ciu w zależności od liczebności tego zespołu i „rozproszenia" odpowiedzi.

Poniższe wyniki badań wybrano ze względu na te ich cechy, które zainteresować mogą nie tylko specjalistów przemysłu włókienniczego, ale i szerszą grupę ludzi, dla których stanowić mogą ilustrację pewnych ogólniejszych tendencji. Fakt, że im młodszą grupę wieku rozpatrujemy, tym niższy w niej procent stanowią mistrzowie pochodzący z rodzin tradycyjnie „włókienniczych", a coraz większy udział w niej mają ludzie, których rodzice pracowali albo w innych zawodach robotniczych nie związanych z włókiennictwem, albo w rolnictwie — świadczy o coraz większym wykorzystaniu przez młodych możliwości **wyboru zawodu**. Czy jednak brak tradycji rodzinnych nie wpływa na obniżenie się poziomu młodych mistrzów, na zmniejszenie poczucia więzi z zawodem? Właściwą odpowiedź na to pytanie znajdziemy m.in. rozpatrując ze względu na pochodzenie społeczne grupę mistrzów „dobrych" i „gorszych". Wbrew temu co mogłoby się wydawać oczywiste okazało się, że procent mistrzów pochodzących z rodzin o tradycjach włókienniczych, nie jest wcale najwyższy w grupie mistrzów „dobrych". Przeciwnie, w grupie tej najwięcej jest mistrzów pochodzących z rodzin „innych robotniczych" i z rodzin chłopskich. Można zatem wysunąć hipotezę, iż **nie jest słuszny rozpowszechniony stereotyp, że rodzinne tradycje pracy w danym zawodzie pozwalają automatycznie niejako osiągać przewagę na kimś, kto tych tradycji nie posiada.** Jeżeli poglądy tego rodzaju mogły być słuszne, gdy dotyczyły zawodów typowo rzemieślniczych, to nie dotyczą już one zawodów przemysłowych.

Na wyniki pracy zawodowej mistrzów coraz większy wpływ zdaje się wywierać wiedza teoretyczna, zdobywana w technikach czy też na kursach. Nawet w wypadku, gdy weźmie się pod uwagę całość badanej grupy włączając w nią mistrzów-praktyków, to okaże się, że najwyższe przeciętne wykształcenie ma grupa mistrzów „dobrych", najniższe — grupa „gorszych", zaś grupa "średnich" legitymuje się wskaźnikiem pośrednim.

Reprezentanci grupy „dobrych" wykazują większą, niż pozostali wiarę w przydatność wiedzy teoretycznej. Tylko co czwarty z nich uważa za wystarczające wykształcenie podstawowe i praktyczną znajomość zawodu (średnia dla całości 35,6 proc.).

Przechodząc do spraw związanych z wiekiem badanych, dla orientacji podać należy, że mistrzowie z grupy „dobrych" są przeciętnie młodsi od swych kolegów z pozostałych grup.

Jedno z pytań kwestionariusza opisywało trzy odmienne typy kierowania: **kierowanie autokratyczne**, polegające na centralizacji władzy w jednym ręku i niedopuszczaniu do udziału członków grupy w podejmowaniu decyzji; **kierowanie demokratyczne**, przy którym członkowie grup posiadają prawo udziału w podejmowaniu decyzji, większą samodzielność i szersze pole do przejawiania własnej inicjatywy; **kierowanie nieingerujące** scharakteryzowane tutaj przez samą nazwę.

W odpowiedzi otrzymane zostały deklaracje badanych, z których 43,3 proc. opowiedziało się za kierowaniem typu autokratycznego, 41,7 proc. — za kierowaniem typu demokratycznego, żaden nie zdecydował się na pozostawienie podwładnym całkowitej swobody, natomiast 10.2 proc. badanych utrzymuje, że ze zdaniem podwładnych należy się liczyć albo też nie liczyć — w zależności od rodzaju sprawy, w której decyzję się podejmuje. Rozkład odpowiedzi wygląda bardziej interesująco, gdy rozbić je na poszczególne kategorie wieku.

Korelacja między wiekiem, a wyrażoną w procentach ilością zwolenników przywództwa demokratycznego wynosi 0,81, zaś korelacja między wiekiem, a typem przywództwa autokratycznego wynosi 0.72. Oznacza ona, że im młodsze grupy wieku rozpatrywać, tym więcej w nich zwolenników kierownictwa typu demokratycznego i odwrotnie — im starsi mistrzowie, tym więcej wśród nich autokratów.

Na podstawie tych wyników trudno byłoby obronić tezę, że zachodzą istotne zmiany w postępowaniu mistrzów, że dominujący dawniej typ „samowładcy" ustępuje radykalnie mistrzowi „demokracie". Problem ten wymaga oddzielnych badań, opartych w głównej mierze na obserwacji. Można jednak być uprawnionym do stwierdzenia **znacznych różnic, które obserwuje się w świadomości mistrzów młodych, jeżeli porównywać ich z przedstawicielami starszego pokolenia.**

Zaznaczyć należy, że wśród pracowników, podlegających mistrzom „dobrym" niezadowolenie z reprezentowanego przez mistrza typu kierownictwa uwidacznia się u 6 proc. badanych, podczas gdy grupa „niezadowolonych" z tego powodu w grupie podlegającej mistrzom „gorszym" jest pięciokrotnie większa i wynosi 30 proc.

Pracownicy podlegający mistrzom, zaliczonym do kategorii „gorszych" oceniają ich ze względu na umiejętności zawodowe znacznie niżej, aniżeli pracownicy podlegający mistrzom „dobrym". Tego rodzaju fakt nie jest jednak żadnym zaskoczeniem i świadczy jedynie o dużej zbieżności poglądów zwierzchników i podwładnych omawianej kategorii pracowników. Robotnicy oceniali też swoich mistrzów ze względu na ich życzliwość w stosunku do podwładnych. I tutaj okazuje się, że zróżnicowanie ocen między grupą „dobrych" i „gorszych" ze względu na życzliwość w stosunku do ludzi jest większa, aniżeli różnice w ocenie tych grup ze względu na umiejętności fachowe. Innymi słowy robotnicy, jeżeli nawet nieraz uznają wysokie umiejętności zawodowe mistrza „gorszego", często oceniają go surowo za jego stosunek do podwładnych. Z analizy zebranych materiałów wynika też, że mistrzowie z kategorii „dobrych" w znacznie większym stopniu od „gorszych" przejawiają zainteresowanie życiem osobistym i trudnościami „domowymi" pracowników.

Opierając się jedynie na podanych wyżej przesłankach dojść można do wniosku, że mistrzowie z grupy „dobrych" osiągają lepsze wyniki produkcyjne m.in. poprzez właściwie dobrany „styl" kierowania. Polega on, między innymi, na życzliwym traktowaniu uwag i życzeń podwładnych. Interesując się kłopotami i trudnościami pracowników nawiązują z nimi bliższe kontakty osobiste. Jak dużą rolę w stosunkach między mistrzem, a robotnikami one odgrywają, można było przekonać się, gdy np. podwładni jednego z nich zarzucali mu głównie... burkliwość i ponurą minę. W efekcie pracownicy niechętnie zwracają się do niego w wypadku wadliwej pracy maszyn i urządzeń; część usterek, które w momencie ich powstania można było usunąć dzięki interwencji mistrza w stosunkowo krótkim okresie czasu, staje się przyczyną awarii i dłuższych postojów.

W trakcie badań dążono także do ustalenia, jaki wpływ wywierają mistrzowie na przyjmowanie nowych pracowników, awans, przeniesienie na inne stanowisko, urlopy, zwolnienia itp., czyli na to, co określa się zwykle jako dziedzinę spraw kadrowych. Niezależnie od faktu posiadania w tej dziedzinie bardzo wielu formalnych uprawnień, mistrzowie podkreślają, że ich uprawnienia rzeczywiste w tym względzie są za małe. Tak więc na przykład, mimo że mistrz ma prawo opiniowania, czy kandydat nadaje się na dane stanowisko, nie decyduje on się z reguły na wystawienie opinii negatywnej wiedząc, że na nowego pracownika (zwłaszcza mężczyznę) czekać może bardzo długo i że nikt nie gwarantuje mu otrzymania pracownika lepszego. Mistrz zdaje sobie sprawę z tego, że ustalony plan urlopowania jest w dużej mierze fikcją, wobec bardzo często zachodzących zmian w planach produkcyjnych. Następujące w ich wyniku zmiany asortymentu powodują konieczność wstrzymywania urlopów i rozbicia najskrupulatniej nawet ułożonego planu urlopów itd. Przykłady można mnożyć.

Wyraźne odzwierciedlenie tego stanu rzeczy daje analiza odpowiedzi na ostatnie pytanie kwestionariusza: „Jakie dodatkowe uprawnienia powinien Waszym zdaniem otrzymać mistrz po to, by jak najlepiej spełniać mógł swe zadania?" Mistrzowie z grupy „dobrych" w znacznie większym stopniu, niż grupa „gorszych", domagają się „większej samodzielności" (24,5 proc. a 11,5 proc.) i „większych praw w doborze ludzi i kierowania ich pracą" (43,4 proc. a 34,6 proc.).

Grupa mistrzów „gorszych" kładzie znacznie większy nacisk na warunki techniczne pracy. I tak na przykład: spośród mistrzów tkackich 9,4 proc. „dobrych", a 21,6 proc. „gorszych" postuluje, by liczyć się ze zdaniem mistrzów przy ustalaniu limitów materiałów i artykułów technicznych (dane dotyczące całości wynoszą odpowiednio 9,4 proc. i 17,3 proc.). Wyniki te znów świadczą o znacznie lepszym wśród mistrzów „dobrych" uświadomieniu sobie roli czynnika ludzkiego w procesie produkcyjnym. Zaznaczyć też należy, że jeżeli pracownicy podlegający mistrzom „gorszym" przejawiają tendencję do przypisywania im wielu uprawnień z dziedziny spraw kadrowych (a więc decydujący głos przy przyjmowaniu i zwalnianiu pracowników, awansach, przesunięciach itd.), to jednocześnie wyrażają pragnienie, by kompetencje te przekazać kierownikom oddziałów. W grupie podlegającej mistrzom „dobrym" obserwujemy tendencję przeciwną.

Tak więc zespoły mistrzowskie, kierowane przez mistrzów będących zwolennikami demokratycznego typu zarządzania, „pragną" przekazać maksimum kompetencji swym zwierzchnikom dlatego, że zwiększa się wtedy ich udział w rozstrzyganiu istotnych dla członków zespołu spraw. Najlepszym przykładem jest w tym wypadku brygada pracy socjalistycznej, która znalazła się w grupie zespołów badanych i w której cały szeroki zakres spraw kadrowych, należący do kompetencji mistrza, przekazany został przez niego kolektywowi.

★

W artykule powyższym stwierdzono, że coraz więcej jest takich mistrzów, którzy wybrali ten zawód, mimo że spośród członków ich rodziny nikt we włókiennictwie nie pracował. Są to przeważnie absolwenci Technikum. Podkreślić należy, że tylko nieliczni ze „świeżo upieczonych" techników osiągają w pracy dobre wyniki i że większość z nich czeka na to 5—10 lat.

Młodzi mistrzowie znacznie częściej od starszych uznają za lepszy — przynajmniej deklaratywnie — demokratyczny typ kierownictwa. I wreszcie mistrzowie z grupy „dobrych" osiągają lepsze wyniki produkcyjne między innymi dlatego, że ten demokratyczny styl zarządzania realizują w praktyce, że liczą się z opinią podwładnych, że interesują się ich kłopotami i trudnościami, pomagają im w miarę możliwości.

Grupa formalna wzmocniona zostaje nieformalnymi powiązaniami, opartymi na sympatii i wzajemnym zaufaniu.

Stwierdza się niejednokrotnie, że przyszłość przemysłu zależy nie tylko od rozwoju techniki, ale w pewnym stopniu także od humanizacji pracy. Wiąże się ona z właściwym układem stosunków międzyludzkich. Te z kolei na co dzień wśród załogi kształtują właśnie mistrzowie. Dotychczas umiejętności współżycia z ludźmi zdobywać muszą oni drogą prób i błędów, popełniając przy tym nieuniknione pomyłki, które przez długi czas mogą ujemnie wpływać na ich stosunki z podwładnymi. Wydaje się pożądane wprowadzenie w Technikach czy też na kursach mistrzowskich takich przedmiotów, jak np. „podstawy umiejętności organizacyjnych" lub „technika kierowania ludźmi" (nazwa nie jest tutaj rzeczą najważniejszą). Zwiększyłoby to na pewno ilość mistrzów „dobrych", którzy osiągają dobre wyniki produkcyjne m.in. dlatego, że podwładnym pracuje się z nimi przyjemniej, ponieważ potrafili wytworzyć pomiędzy sobą, a nimi trwałe powiązania emocjonalne. Niechby ten przedmiot nauczał — niezależnie od swej nazwy — tak niezbędnych przecież dla każdego kierownika umiejętności, jak: wprowadzanie nowego członka do zespołu, ocenianie i wychowywanie członków grupy, kierowanie dyskusją. Niech nieobca będzie absolwentowi Technikum znajomość typów kierowania, znajomość przyczyn błędów, które popełnia się przy ocenianiu ludzi itd.

Mimo że propozycja taka nie ma szans natychmiastowej realizacji, warto chyba tego rodzaju możliwości szerzej przedyskutować i rozważyć.

NADUŻYCIA W SPRZEDAŻY POZARYNKOWEJ

W 50 numerze „Życia Gospodarczego" z 13 grudnia r. ub. z dużym zaskoczeniem przeczytałem artykuł G. Pisarskiego pt. „Jak ograniczyć nadużycia w sprzedaży pozarynkowej". Zgadzam się oczywiście z intencjami Autora i rozumiem Jego słuszną troskę o niestwarzanie warunków sprzyjających nadużyciom — ale nie zgadzam się „od A do Z" z proponowanymi rozwiązaniami problemu korzystania jednostek gospodarki uspołecznionej z usług uspołecznionego handlu. Kontrargument podstawowy nie wypływa nawet z analizy organizacyjno-ekonomicznej zagadnienia. Jest to po prostu głębokie przeświadczenie, że nie można organizować gospodarki narodowej wyłącznie pod kątem łapania złodzieja". Musimy o tym pamiętać — ale to zagadnienie nie może nam przysłaniać logiki naszych propozycji.

Autor nie wspomina zupełnie, że przytaczane przez Niego najczęstsze przestępstwo przy zakupach w sklepach detalicznych, tj. pobieranie przez zaopatrzeniowca mniejszej ilości towaru i dzielenie się „zyskiem" z nieuczciwym personelem sklepu — powinny być natychmiast wykrywalne przy przyjmowaniu towaru do magazynu i wystawianiu przez magazyniera dowodu PZ. Tak to się zresztą często kończy. Jeśli natomiast przestępstwo przez jakiś czas się udaje to oznacza, że albo zły jest obieg dokumentacji w przedsiębiorstwie i nieprawidłowe zasady odbioru towarów — albo magazynier jest też nieuczciwy. W pierwszym przypadku winien jest dyrektor i główny księgowy, a nie fakt zakupu w detalu. W drugim, przestępstwo jest możliwe również przy zakupie bezgotówkowym w hurtowni. Fikcyjny dowód PZ będzie się bowiem zgadzał z fakturą — mimo że towaru w takiej ilości magazyn nie otrzyma. Nie ma więc tutaj żadnego poważniejszego argumentu na niekorzyść zakupu w detalu.

Na pewno należy rozszerzać sieć sklepów specjalistycznych z artykułami technicznymi i chemikaliami, preferujących klienta państwowego przed prywatnym. W sklepach tych jednak i klient prywatny musi mieć możność kupienia obcążek czy nożyc do blachy. Z drugiej jednak strony trzeba dążyć do tego, aby w każdej miejscowości był przynajmniej jeden normalny sklep detaliczny, w którym przedsiębiorstwo państwowe będzie mogło kupić 3 żarówki, notyczki czy też kawałek materiału na stół konferencyjny.

Na pewno niewłaściwa jest bowiem sytuacja, że przedsiębiorstwo musi po te drobiazgi jeździć do hurtowni oddalonej np. o 50 km, mimo iż można to kupić w miejscowym sklepie.

Oczywiście, trzeba wytypować upoważnione sklepy również pod kątem uczciwości personelu, ustalić asortyment, który można sprzedawać przedsiębiorstwom i rozwiązać właściwie zaopatrzenie sklepów w masę towarową bez uszczerbku dla szarego klienta — ale to są już zagadnienia organizacyjne.

Najbardziej byłem zaskoczony propozycją Autora produkowania np. „pasty do podłóg dla jednostek gospodarki uspołecznionej w specjalnych opakowaniach". Jestem gotów założyć się z Autorem, że koszt realizacji tego pomysłu (dodatkowe opakowanie, dodatkowe pozycje w produkcji, skrócenie serii, dodatkowe pozycje dla hurtu, problem nadużyć polegających na zamianie w odwrotnym kierunku itp.) kilka — jeśli nie kilkanaście — razy przekroczyłby problematyczny efekt zmniejszenia ewentualnych nadużyć. Każdy kierownik sklepu potrafiłby sobie zresztą poradzić z tym utrudnieniem. Na marginesie — artykuły z nadrukiem firm na zachodzie to tylko kwestia reklamy, a nie ochrony przed nadużyciami. Nasze „PKP" natomiast — to rzeczywiście głównie ochrona przed kradzieżami ale ze strony użytkowników kolei, a nie jej pracowników. Przedmioty ze znakiem „PKP" są już wydane z magazynu do eksploatacji i w ogóle nie są pilnowane, a to duża różnica.

Zatwierdzony Zarządzeniem Prezesa Rady Ministrów nr 64 z 7 sierpnia 1964 r. „Program usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego" przewiduje dalsze rozszerzenie usług handlu uspołecznionego dla przemysłu. Program ten będzie realizowany, przy czym wzięte będą pod uwagę zarówno uzasadnione potrzeby rozszerzenia sieci uprawnionych sklepów, jak i środki zaradcze przeciwko zdarzającym się nadużyciom. Nadużycia te nie mogą być jednak przyczyną rezygnacji ze słusznych koncepcji organizacyjno-ekonomicznych.

Również środki zaradcze muszą pozostawać w jakiejś proporcji do problemu. Artykuł G. Pisarskiego nie mówi tego wyraźnie, ale stwarza wrażenie masowej nieuczciwości pracowników zaopatrzenia przedsiębiorstw i instytucji. Sądzę, że dla przeważającej części uczciwych pracowników służb zaopatrzenia ofiarnie od lat pracujących w przemyśle — jest to co najmniej krzywdzące.

TADEUSZ WOJCIECHOWSKI

WYDZIELAĆ CZY NIE WYDZIELAĆ

ZGŁOSZONA przeze mnie propozycja podjęcia rozważań nad celowością wydzielenia sklepów, w których prowadzona byłaby wyłącznie sprzedaż pozarynkowa, spotkała się ze zdecydowaną repliką. Podobnie zresztą jak propozycja rozważenia możliwości przynajmniej częściowego wyodrębnienia produkcji artykułów codziennego użytku nabywanych przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Szkoda tylko, że nie została ona poparta rachunkiem ekonomicznym, o który publicyście jest znacznie trudniej. Być może zresztą, że wówczas nie byłoby powodu do polemiki. Wiele wskazuje bowiem na to, że **realizacja zgłoszonych przeze mnie do rozważenia projektów nie jest wcale tak trudna i kosztowna jak to się może na pierwszy rzut oka wydawać. Istnieją też określone przesłanki ekonomiczne za tym przemawiające,** nie tylko „złodziejska psychoza".

Wie o tym dobrze każdy, kto bezskutecznie szukał papieru do maszyny do pisania, hurtem wykupywanego ze sklepów przez instytucje i przedsiębiorstwa, kto godzinami wyczekiwał w sklepie aż personel załatwi „ważniejszych", hurtowych odbiorców. Wiedzą o tym również wydziały handlu, gdy niektóre zakupy przedsiębiorstw stają się źródłem wielu zakłóceń w zaopatrzeniu lokalnego rynku. Nie chodzi więc o organizowanie gospodarki wyłącznie pod kątem łapania złodzieja. Chodzi natomiast o ustabilizowanie zaopatrzenia ludności i ograniczenie możliwości nadużyć.

Niezależnie przecież od tego czy nabyty przez przedsiębiorstwo towar jest ewidencjonowany w kartotece magazynowej czy nie **ograniczone zostaną możliwości pobierania przez zaopatrzeniowców mniejszych ilości towaru i dzielenia się „zyskiem" z nieuczciwym personelem sklepów.** Co bowiem zrobi on z tak „wygospodarowanymi" nadwyżkami towarów? Otrzymanie pieniędzy za te „nadwyżki" wymagać będzie ryzykownego przerzucenia towaru do sklepów prowadzących sprzedaż rynkową.

Z chwilą natomiast, gdy uda nam się specjalnie oznakować ważniejsze przynajmniej towary powszechnego użytku, nabywane przez jednostki gospodarki uspołecznionej, zniknie i ta możliwość.

Oczywiście zakładam, że przedsięwzięcia tego rodzaju realizowane byłyby przez ludzi rozsądnych. Nie oznaczałyby więc one konieczności wyjazdów po 3 żarówki do oddalonej o 50 km hurtowni. W małych miejscowościach, gdzie istnieje niewiele przedsiębiorstw, których potrzeby są dość dobrze znane, możliwości omawianych nadużyć są bardzo ograniczone ze względu na o wiele łatwiejszą kontrolę obrotów przez społeczeństwo i administrację handlu. Nie chodzi o naprawdę detaliczne, drobne, niejako awaryjne zakupy w rodzaju 1 rolki papieru toaletowego czy kałamarza atramentu. Chodzi o takie „zakupy" jak wykryte w r. ub. w jednym ze sklepów papierniczych w Lublinie. W latach 1960 — 1964 wystawił on o 135 tys. zł wyższe rachunki za papier toaletowy i pineski, niż otrzymał ich do sprzedaży. Chodzi tu przede wszystkim o większe ośrodki administracyjno-przemysłowe, gdzie zakupy jednostek gospodarki uspołecznionej w powszechnej sieci handlu detalicznego przybierają charakter masowy.

Żaden klient prywatny nie musi też szukać w hurtowni, czy w specjalnie wydzielonym dla sprzedaży pozarynkowej sklepie, obcążek lub nożyc do blachy. Mamy w tym celu dość dobrze rozbudowaną sieć sklepów z galanterią metalową.

Na szczególne podkreślenie zasługuje przy tym fakt, że **proponowane wydzielenie produkcji i obrotów pozarynkowych, wbrew sugestiom mojego polemisty oznaczać może nie poważny wzrost, a obniżenie kosztów produkcji i obrotu.**

Do obrotu zaopatrzeniowego wprowadzić można np. większe opakowania jednostkowe (np. pasty do podłóg, proszków do szorowania itp.), o skromniejszym „wystroju". Natomiast ewentualny odpowiedni, dodatkowy nadruk na etykiecie, to przecież naprawdę groszowa historia. Nie sposób też sobie wyobrazić, by najbardziej nawet nieuczciwi kierownicy sklepów odważyli się na wprowadzenie tego rodzaju towaru do obrotów rynkowych. **„Machinacja" taka zostałaby bowiem bardzo szybko wykryta.**

Jeżeli natomiast używanie specjalnie znakowanych towarów przez duże firmy (np. hotele, restauracje, domy towarowe) jest środkiem reklamy, to dlaczego i my nie mielibyśmy sięgnąć po taką reklamę, skoro może być ona również środkiem ograniczenia nadużyć. A co do „pozycji" dla hurtu, to nie wyobrażam sobie, by była to taka różnica, czy rozprowadza on np. 20 czy 21 rodzajów pasty do podłóg.

Również wydzielenie specjalnych punktów sprzedaży towarów wyłącznie do jednostek gospodarki uspołecznionej może być okazją do pewnej obniżki kosztów obrotu. Obecnie bowiem **zmuszeni jesteśmy odpowiednio bardziej intensywnie rozwijać normalną sieć handlu detalicznego, by zaspokajała ona również potrzeby w zakresie obrotów pozarynkowych, co jest połączone ze znacznymi kosztami.** Natomiast dla rozwoju sieci sklepów zaopatrzeniowych można by wykorzystać gorzej położone, mniej reprezentacyjne i skromniej wyposażone lokale, w bocznych uliczkach, podwórkach itp. Wiele wskazuje, że z tego tytułu nie wzrosną nawet koszty transportu. I obecnie bowiem pracownicy IKR-u, badający rachunki przedsiębiorstw stwierdzają, że wiele zakupów czynione jest w odległych krańcach miasta, w poszukiwaniu sklepu posiadającego dany towar lub tzw „swojego" sprzedawcy.

Nie sądzę też, aby rozważanie jakichkolwiek środków, zmierzających do ograniczenia możliwości nadużyć, mogłoby być dla kogokolwiek krzywdzące, jak to sugeruje T. Wojciechowski. Gdybyśmy tak rozumowali, rychło doszlibyśmy do wniosku, że działalność kontroli społecznej jest krzywdząca dla ofiarnie pracujących pracowników handlu. **Wręcz przeciwnie, ograniczone możliwości nadużyć, to przecież ograniczone możliwości niesłusznych posądzeń.**

I ostatnia wreszcie sprawa. Czy „gra jest warta świeczki", czy skala nadużyć jest taka, że warto zastanawiać się nad ich ograniczeniem?

Odpowiedź na to pytanie jest niezmiernie trudna. Pewne sugestie można tu jednak wyciągnąć z wyników kontroli Inspektoratów Kontrolno-Rewizyjnych Ministerstwa Finansów i Państwowej Inspekcji Handlowej oraz skali niektórych, wykrytych przez nie nadużyć.

W roku ubiegłym IKR i PIH wykryły nadużycia przy sprzedaży przez handel detaliczny dla jednostek gospodarki uspołecznionej rzędu ok. 8 mln zł. Ponadto PIH wykryła w sklepach towary bez pokrycia w dowodach dostaw na sumę ok. 20 mln zł, z których wiele znalazło się w sklepach w wyniku nieodebrania ich przez zaopatrzeniowców, chociaż zapłacili oni za nie.

Oczywiście, wykryte przestępstwa obejmują łącznie bardzo nieznaczny odsetek wielomiliardowej sprzedaży pozarynkowej towarów i nie można na ich podstawie wyciągać wniosków o uczciwości pracowników zaopatrzenia. W większości wykrytych przypadków nadużyć, które są obecnie bardzo trudne do wykrycia, chodziło jednak o „wykroczenia" na dużą skalę, rzędu kilkuset tysięcy złotych. Oznacza to, że możliwości nadużyć, popełnianych przez nieuczciwe jednostki są bardzo duże i warto pomyśleć o ich ograniczeniu, bez jakichkolwiek uprzedzeń.

GRZEGORZ PISARSKI

P. S. Zakład zaproponowany przez T. Wojciechowskiego przyjmuję. Proponuję dużą kawę z kieliszkiem koniaku za pomyślność usprawnienia obrotu zaopatrzeniowego.

G. P.

z materiałów fao z materiałów fao

Zachodni rynek mleczarski

JEDNYM z najpoważniejszych wydarzeń w latach 1963 i 1964 było porozumienie osiągnięte w ramach EWG, które dotyczyło ogólnych zasad wspólnej polityki krajów tego bloku w zakresie artykułów mleczarskich (z wyjątkiem mleka świeżego, które ma być objęte oddzielnym zarządzeniem przed lipcem 1965 r.). *)

W roku gospodarczym 1963/64 ceny płacone producentom uległy w szeregu krajów zachodnich poważnej zwyżce. W 1964/65 spodziewane są w wielu krajach dalsze zwyżki. Jednym z podstawowych powodów tej sytuacji jest powszechny spadek produkcji mleka i zmniejszenie pogłowia krów. Jest to w znacznej mierze wynikiem wysokiej koniunktury na wołowinę, jaka na rynku europejskim zaznacza się od 1960 r.

Z wyjątkiem Francji, zwyżka cen nastąpiła we wszystkich niemal krajach europejskich. Szczególnie poważna zwyżka dokonała się we Włoszech, gdzie poza tym z powodu trudności w bilansie płatniczym zastosowano od maja 1964 r. system kontyngentów importowych w stosunku do masła, mleka skondensowanego i serów (z wyjątkiem serów owczych i kozich oraz sera typu Parmezan). Poważne zwyżki cen nastąpiły również w Holandii, gdzie tylko w okresie od listopada 1963 r. do kwietnia 1964 r. subsydia rządowe wyniosły około 100 mln guldenów. W Belgii od 1962 r. nastąpiła już dwukrotnie zwyżka cen mleka płaconych producentowi; subsydia rządowe wypłacane za przerób pewnych artykułów mleczarskich (sery, mleko w proszku, mleko skondensowane, kazeina) dla utrzymania cen na rynku krajowym, wyniosły w 1962 i 1963 r. po 568 mln franków.

W Wielkiej Brytanii rok 1962/63 przyniósł zmniejszenie produkcji. Pogłowie bydła zmniejszyło się o ok. 3 proc., przy tendencji dalszego pogłębienia się tego trendu. Sytuacja ta umożliwiła rządowi podniesienie ceny gwarantowanej mleka o 6,5 proc. Na 1964/65 r. przewidywana jest dalsza zwyżka ceny detalicznej mleka. Z powodu braku masła na rynku brytyjskim w 1963/64, wprowadzono od kwietnia 1964 r. na okres 1 roku system kontyngentów na masło w ilości 420.000 ton na okres 12 miesięcy. Proporcjonalnemu zwiększeniu uległy kontyngenty wyznaczone dla poszczególnych importerów. Spodziewane jest przekroczenie podstawowego kontyngentu, ponieważ w ciągu I półrocza dodatkowy import wyniósł już ok. 20.000 ton.

W Szwajcarii z dniem 1 kwietnia 1964 r. wprowadzono podwyżkę ceny płaconej producentom mleka. Podwyżka ta miała na celu wyrównanie coraz wyższych wydatków ponoszonych przez farmerów z tytułu zwyżki cen środków produkcji i artykułów konsumpcyjnych. Różnica ceny za mleko pokrywana jest przez konsumentów mleka i napojów mlecznych. Dla uniknięcia dalszej zwyżki kosztów utrzymania, ceny detaliczne na masło i sery zostały utrzymane dzięki subsydiom rządowym.

Również w Austrii podwyżka ceny płaconej producentom za mleko, ustalonej w 1963 r., pociągnęła za sobą zwyżkę cen na inne produkty mleczarskie.

Niemiecka Republika Federalna kontynuowała politykę faworyzowania cen płaconych producentom. Premia jakościowa za mleko podniesiona została z dniem 2 stycznia 1963 r. Nastąpiła również zwyżka ceny detalicznej za mleko świeże. W porównaniu z rokiem ubiegłym przeciętna cena producenta za mleko wzrosła z 0.36 do 0,38 M za litr.

Na zasadzie porozumienia, zawartego pomiędzy państwem a organizacją farmerów, w Norwegii z dniem 1 lipca 1963 r. wprowadzono podwyżkę zasadniczego subsydium wypłacanego producentom mleka.

W Danii i Szwecji, gdzie ceny nie są ustalane przez państwo, przeciętne ceny producenta mleka ukształtują się w 1964 r. prawdopodobnie na poziomie wyższym niż w roku ubiegłym.

W Stanach Zjednoczonych i w Kanadzie subsydia rządowe nie wykazały większych wahań. W związku z niższą produkcją mleka kwota subsydiów wypłaconych w Stanach Zjednoczonych w 1963/64 r. z tytułu mleka i tłuszczu w maśle była o 25 proc. niższa w porównaniu z 1962/63 r. W zakresie importu artykułów mleczarskich do Stanów Zjednoczonych, dopuszczony został import (z niektórymi wyjątkami) pewnego kontyngentu masła, niektórych typów sera, mleka w proszku i innych produktów, zawierających powyżej 45 proc. tłuszczu.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja i kierunek polityki w Irlandii i Nowej Zelandii. Jednym z podstawowych zadań Programu Rozwoju gospodarczego ogłoszonego w Irlandii w sierpniu 1963 r., było wydatne zwiększenie wydajności bydła do 1970 r. Stosownie do założeń powyższego planu został już zapoczątkowany przydział jałówek dla gospodarstw prowadzących hodowlę. Program przewiduje zwiększenie poziomu hodowli o 43 proc. i poważne zwiększenie produkcji mleczarskiej. Biuro Produktów Mleczarskich zwiększyło opłaty od mleka dostarczanego do maślarni, podczas gdy wypłaty dokonywane na korzyść maślarni zostały podwojone.

Nowa Zelandia, zachęcona korzystną sytuacją w zakresie eksportu nowozelandzkich artykułów mleczarskich, wprowadziła poprawkę do ustawy, zapewniającą dostawcom mleka ponad 25 proc. udział w dochodach osiągniętych przez przemysł mleczarski. Natomiast w obawie przed nadprodukcją sera, wprowadzono pewne przesunięcia ilościowe dostaw mleka z serowarni na korzyść maślarni. Zarządzeniem tym objęto okręgi o rozwiniętej produkcji serowarskiej.

Opracowała
M. HEINTZE

*) Materiały do tego opracowania zebrane zostały przez FAO na zlecenie Komitetu Obrotu Towarowego (CCP) i obejmują przegląd wydarzeń na zachodnim rynku mleczarskim w 1963/64 r.

OD REDAKCJI

W miarę napływu do rolnictwa nowoczesnych środków produkcji coraz większego znaczenia nabiera zagadnienie pracy kierowniczej w przedsiębiorstwach rolniczych. Zagadnienie to specjalnie komplikuje się w spółdzielniach produkcyjnych, w których obok pochodzącego z wyboru zarządu pojawia się etatowy kierownik produkcji — agronom.

Jak układa się współpraca między tym agronomem a zarządem oraz ogółem członków spółdzielni — stara się naświetlić w swym artykule Z. Wojtaszek w oparciu o badania przeprowadzone przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw SGGW.

AGRONOM — KIEROWNIK PRODUKCJI?

ZYGMUNT WOJTASZEK

W GOSPODARSTWACH rolniczych działających w oparciu o siły najemne, w naszych warunkach państwowych, zagadnienie doboru odpowiedniego kierownictwa jest względnie łatwe do rozwiązania. Komplikuje się natomiast w gospodarce rolnej o charakterze zrzeszeniowym, zwłaszcza w spółdzielniach produkcyjnych. Jak wiadomo, spółdzielnia produkcyjna jest dobrowolnym zrzeszeniem chłopów, którzy wnoszą do zespołowego gospodarstwa posiadane środki produkcji i sami w nim pracują. Zespół członków jest więc właścicielem majątku, z tego tytułu ponosi ryzyko i odpowiedzialność za podjętą produkcję, ma prawo do udziału w dochodzie, solidarnie ponosi skutki ewentualnych niepowodzeń. A zatem zespół członków jest z jednej strony bezpośrednim wykonawcą robót w gospodarstwie, a z drugiej — pełni funkcje przedsiębiorcy, podejmuje decyzje gospodarcze, sprawując tym samym funkcje kierownicze. W myśl statutu, kierownictwo gospodarką spółdzielczą spoczywa w rękach walnego zgromadzenia członków, wybieranego zarządu i przewodniczącego spółdzielni. Nie zawsze jednak zarząd czy przewodniczący mogą rzeczywiście spełniać funkcje kierownicze. Często wśród członków brak osób z odpowiednimi kwalifikacjami zawodowymi.

Nasuwa się więc pytanie: czy i w jaki sposób można w spółdzielni zapewnić kwalifikowane, odpowiadające współczesnym wymaganiom kierownictwo, bez naruszania podstawowych zasad samorządności spółdzielczej?

Praktyka spółdzielni produkcyjnych sięgnęła po fachowców z zewnątrz. We wrześniu 1961 r. ukazało się zarządzenie Ministra Rolnictwa zezwalające na zatrudnianie w spółdzielniach o obszarze ponad 200 ha agronomów-kierowników produkcji na koszt państwa. Obecnie pracuje w spółdzielniach około 500 etatowych kierowników produkcji, podległych kierownikom wydziałów rolnictwa Prezydium Powiatowej Rady Narodowej. Centralny Zarząd Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych opracował odpowiedni projekt porozumienia pomiędzy spółdzielnią a kierownikiem produkcji, zawierający zlecony zakres czynności agronoma w spółdzielni oraz wzajemne zobowiązania.

Z KIEROWNIKIEM I BEZ

Mając w kraju pewną liczbę spółdzielni, w których najemni fachowcy pracują po kilka lat, możemy podjąć próbę analizy skutków tego przedsięwzięcia i wskazać zarysowujące się zadania i rolę najemnego kierownika na tle samorządnego charakteru spółdzielni.

Zgromadzone przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW naświetlające to zagadnienie materiały pochodzą ze szczegółowych wywiadów, przeprowadzonych wśród 12 kierowników produkcji i 8 przewodniczących spółdzielni. Wywiadami objęci zostali przewodniczący i kierownicy z dobrze gospodarujących spółdzielni, o ustabilizowanych stanowiskach pracy, wybijających się zmysłem organizacyjnym, mający pewne doświadczenie w zakresie kierowania sprawami gospodarstwa spółdzielczego oraz wyrobione zdanie odnośnie form tego kierownictwa.

Spółdzielnie zatrudniające kierowników są z natury rzeczy większe obszarowo i zrzeszają więcej rodzin, niż spółdzielnie, w których kierownika nie ma. Posiadają one również nieco lepsze gleby. Widoczna jest w nich większa dynamika wzrostu tak obszaru, jak i ilości rodzin w okresie ostatniego czterolecia.

W strukturze zasiewów spółdzielnie zatrudniające kierownika posiadają wyższy udział buraków cukrowych i oleistych, a mniej roślin pastewnych. W czteroleciu wahania w strukturze zasiewów były stosunkowo małe, przy czym tendencję wzrostową wykazały oleiste. W spółdzielniach bez kierowników, widoczne są duże skoki z roku na rok w powierzchni zasiewów różnych roślin.

Wyższe plony zbóż i ziemniaków uzyskały spółdzielnie zatrudniające kierowników, natomiast plony buraków cukrowych są wyższe w spółdzielniach bez kierownika produkcji.

Jeśli chodzi o obsadę krów mlecznych, to utrzymuje się ona prawie na jednakowym poziomie w obu grupach spółdzielni. Ale wyższą mleczność osiągają spółdzielnie zatrudniające kierownika.

Dochód podzielny, przypadający na 1 rodzinę, jest wyższy w spółdzielniach z kierownikiem o około 40 proc. w porównaniu do spółdzielni bez kierownika. Wysoki dochód podzielny jest uwarunkowany w pewnej mierze wyższymi plonami i większym rozmiarem produkcji cenniejszych roślin oraz wyższą produkcją towarową. Na wysokość dochodu, obok działalności kierownika, wywarły swój wpływ również lepsza jakość ziemi i większy obszar przypadający na 1 rodzinę. Stwierdzone wyniki gospodarstw spółdzielczych, w których pracują kierownicy produkcji na tle spółdzielni bez kierowników pozwalają stwierdzić, że pobyt fachowca w spółdzielni pozytywnie wpływa na jej rozwój gospodarczy.

CO ROBIĄ KIEROWNICY

Jakimi sprawami gospodarczymi zajmują się w spółdzielni kierownicy, a jakie czynności wykonują przewodniczący i członkowie zarządów?

Sytuacja kształtuje się różnie, zależnie od wielkości spółdzielni, ilości i jakości działów i gałęzi w gospodarstwie, przygotowania zawodowego przewodniczącego i członków zarządu. Przewodniczący, zwłaszcza z większym stażem, o większym wyrobieniu, zajmują się koordynacją całej działalności społeczno-gospodarczej spółdzielni, reprezentują spółdzielnię na zewnątrz, załatwiają różne sprawy gospodarcze w instytucjach współpracujących ze spółdzielnią (np. kontraktacja, zakup środków produkcji, kredyty itp.), a także przewodniczą na posiedzeniach zarządów i na walnych zgromadzeniach członków. W spółdzielniach o mniejszym obszarze, obok spraw ogólnogospodarczych, opiekują się ponadto jednym z działów gospodarstwa, zwłaszcza produkcją uboczną i przemysłem rolno-spożywczym. Przewodniczący zaś o małym stażu na swym stanowisku i przy niewielkim obszarze spółdzielni obok funkcji kierowniczych pracują jako chlewmistrze, oborowi itp. Członkowie zarządów natomiast spełniają najczęściej obowiązki brygadzistów polowych czy hodowlanych, kierują parkiem maszynowym, warsztatami itp.

Zakres codziennych obowiązków kierownika produkcji zależny jest przede wszystkim od rozmiaru czynności przyjętych przez przewodniczącego i członków zarządu. Jego działalność koncepcyjna ogranicza się najczęściej do opracowywania wniosków odnośnie usprawnienia procesów gospodarczych spółdzielni i do przedłożenia ich do akceptacji przewodniczącym, zarządom i na ogólnych zebraniach. Zajmują się zatem sprawami produkcyjno-technicznymi gospodarstwa raczej w ograniczonym zakresie. Szerszy zakres obowiązków ma kierownik wówczas, gdy spółdzielnia posiada duży obszar lub prowadzi intensywne gałęzie produkcji, albo też jeśli są nowo wybrani przewodniczący i zarządy. Duży zakres obowiązków przypada kierownikom w tych spółdzielniach, w których przewodniczący pełnią swe funkcje przez szereg lat, ale są odrywani od pracy w spółdzielni na skutek działalności społeczno-politycznej poza spółdzielnią, np. poseł na Sejm, członek rady narodowej, związku spółdzielni itp.

Chęć ograniczenia obowiązków agronoma przez zarządy spółdzielni uwarunkowana jest obawami spółdzielców (głównie zarządów) przed stworzeniem kierownikom okazji do nadużywania powierzonej im władzy i do popełniania błędów w gospodarowaniu, za które w ostatecznym rachunku materialną odpowiedzialność ponoszą nie oni, lecz członkowie spółdzielni. Często przewodniczący zarządów nie chcą dzielić funkcji kierowniczej z osobami spoza spółdzielni.

Wprawdzie kierownicy produkcji wyraźnie opowiadają się za potrzebą wprowadzenia w gospodarstwie spółdzielczym jednoosobowego kierownictwa, jednakże nawet w tych spółdzielniach, gdzie przyznano im szersze uprawnienia, nie są w stanie tego zrealizować. Prawie każde zadanie przedsięwzięte do samodzielnej realizacji muszą uzgadniać z przewodniczącymi czy zarządami. W zbyt wielu bowiem elementach są krępowani przez zasady samorządu spółdzielczego. Zbagatelizowanie zdania i woli w kierowaniu gospodarstwem choćby nawet niewielkiej grupy członków, grozi stale kierownikowi jeśli nie poważniejszymi konsekwencjami, to utratą części dniówek roboczych opuszczonych przez grupę niezadowolonych członków. Kierownik nie może aktywnie kierować ludźmi, gdyż nie może stosować jakichkolwiek sankcji i przymusu, członkowie bowiem nie obawiają się tu zwolnienia jak np. w PGR.

A więc, czy kierownik chce czy nie chce, charakter spółdzielni wyznacza mu rolę służebną wobec członków i ich organów władzy. Członkowie spółdzielni, jeśli nawet nie pełnią funkcji kierowniczych, mają prawo i jakże często wykazują chęć do współudziału w decydowaniu niejednokrotnie nawet o drobnych sprawach gospodarczych. W tych warunkach honorowanie zasady jednoosobowego kierownictwa produkcją jest w zasadzie niemożliwe.

Większość kierowników, z którymi prowadzone były wywiady, starało się obowiązki bezpośredniego nadzoru i dyspozycji ludźmi przerzucić na barki brygadzistów — członków spółdzielni lub przewodniczących, pozostawiając dla siebie ogniwo pośrednie, czyli doradztwo, a więc sugerowanie tego co należałoby zrobić i dlaczego oraz jakie zastosować metody pracy. Z tego względu dążą oni, aby w skład zarządu wchodzili członkowie funkcyjnie związani z kierownictwem, gdyż to ułatwia im pracę, sami bowiem ograniczają się właściwie do doradztwa i projektowania zasad gospodarowania.

Jeśli chodzi o współpracę kierowników z przewodniczącymi spółdzielni i członkami zarządów, to w większości badanych spółdzielni układa się na ogół dobrze. Jednakże prawie każdy z nich w początkowym okresie swego pobytu w spółdzielni napotyka trudności we współpracy, a dopiero w miarę upływu czasu znajduje wspólny język.

Najlepiej układa się współpraca kierowników z zarządami w spółdzielniach stojących na wyższym poziomie gospodarczym i gdzie przewodniczący są bardziej wyrobieni społecznie i zawodowo. Gorzej natomiast przedstawia się współpraca z szeregowymi członkami. Prawie każdy kierownik, zwłaszcza z szerszym zakresem przyjętych obowiązków wymieniał w wywiadzie szereg nieporozumień. Charakterystyczne są nieporozumienia na tle dyscypliny pracy, a sporadycznie — na tle zarządzania gospodarką.

PARĘ WNIOSKÓW

Samorządny charakter spółdzielni w poważnym stopniu utrudnia działalność personelu operatywnego kierownictwa, zwłaszcza najemnego. O charakterze produkcji w spółdzielczym gospodarstwie w ostatecznym rachunku decyduje, jeśli nie większa grupa członków, to przynajmniej zarząd. Pod tym więc względem gospodarka spółdzielni podobna jest do gospodarki chłopskiej indywidualnej. A więc jeśli są w spółdzielni lepiej przygotowani zawodowo członkowie, to można się spodziewać lepszych rezultatów w gospodarowaniu, tym łatwiejsze jest kierowanie. Stąd wypływa konieczność szkolenia członków i przygotowywania ich do pracy w samorządzie spółdzielczym.

Chociaż stwierdza się pozytywny wpływ kierownika produkcji w spółdzielni na jej wyniki, to jednak pozycja jego jest jeszcze ani w pełni sprecyzowana, ani też utrwalona. Przy dobrze rozwiniętym i zorganizowanym samorządzie kierownik ma ograniczone możliwości działania, spełnia w zasadzie rolę doradcy i pomocnika w kierowaniu. Ranga jego rośnie, gdy następuje zmiana wybieralnych władz spółdzielni. Współdziałając bowiem z władzami kolejnych kadencji zapewnia ciągłość toku działalności gospodarczej spółdzielni.

Ważną rolę w pracy kierowniczej w spółdzielni odgrywają ogniwa niższego nadzoru, czyli brygadziści. Od ich przygotowania zawodowego i umiejętności współpracy z członkami zależy w znacznym stopniu porządek organizacyjny w pracy i stosunki międzyludzkie w spółdzielni.

Ograniczanie samorządności w spółdzielniach przez przekształcanie ich w model zbliżony do gospodarki państwowej nie wydaje się celowe. Pomimo wszelkich, związanych z nią sprzeczności i trudności w organizacji produkcji i operatywności kierownictwa, samorząd jest jednym z ważnych bodźców podnoszenia produkcji. Trzeba go zatem udoskonalać. Form samorządu nie można narzucać, lecz powinni je kształtować ludzie w nim uczestniczący, przy aktywnym udziale kwalifikowanego kierownika produkcji.

Kronika morska

Rok sukcesów w PLO

Naczelny dyrektor Polskich Linii Oceanicznych Herman Buran, oceniając na ostatniej konferencji prasowej działalność przedsiębiorstwa w 1964 r., stwierdził m. in., że w historii PLO nie było jeszcze tak pomyślnych wyników ekonomicznych. A PLO (poprzednio Gdynia — Ameryka Linie GAL) liczą już 35 lat.

W dniu 31 grudnia 1964 r. Polskie Linie Oceaniczne posiadały 78 statków o łącznej nośności 601,6 tys. DWT. Flota gdyńskiego armatora w większości składa się z nowych statków (przeciętny wiek 8, 4 lat). Statki wykonały 413 podróży, w czasie których przewiozły 3,4 mln ton ładunków (112% planu). Przewieziono prawie 18 tys. pasażerów (113% planu), z tego „Batory" — 15,1 tys. Tak zwana nadwyżka dewizowa była w PLO o 7 mln dol. większa niż w 1963 r., a zysk — ten najbardziej syntetyczny wskaźnik działalności przedsiębiorstwa — był o prawie 110 mln zł większy niż przed rokiem.

Jednym z zasadniczych elementów, które wpłynęły na wysoką poprawę wskaźników ekonomicznych w PLO było lepsze wykorzystanie floty (poprawa wskaźnika gotowości technicznej z planowanego 89,5 do 91,5). Przy tym stanie floty, jaki posiada obecnie PLO, skrócenie czasu postoju statków w remoncie nawet o 1% przynosi wielomilionowe efekty. Statek zarabia bowiem tylko wtedy, gdy pływa. Kierownictwo PLO podkreśliło, że zawdzięcza poprawę w tej dziedzinie głównie załogom statkowym, które podejmują tzw. samoremonty.

Na ogólny wynik działalności PLO wpłynęły zwłaszcza osiągnięcia służby eksploatacyjnej i marynarzy linii lewantyńskiej, amerykańskiej, indyjskiej, jak również naszej niewielkiej floty zbiornikowców. Podajmy na marginesie, że spośród zaledwie pięciu tankowców, w 1965 r. podlegają kasacji ze względu na wiek dwie jednostki „Kasprowy" i „Ornak". Pogorszy to i tak bardzo trudną sytuację w przewozach paliw.

W latach 1965—1970 Polskie Linie Oceaniczne otrzymają 38 statków (łącznie 382 tys. DWT) w większości ze stoczni krajowych. Równocześnie jednak 13 jednostek (ok. 100 tys. DWT) zaplanowanych jest do kasacji. Charakterystycznym zjawiskiem, mogącym niekorzystnie odbić się na zaspokojeniu potrzeb przewozowych handlu zagranicznego w najbliższych latach, jest ograniczone tempo przyrostu floty w pierwszych latach przyszłej pięciolatki. Istotne zwiększenie stanu floty nastąpić ma dopiero w latach 1969—1970. Niepokoi również nikły przyrost zbiornikowców. Być może nastąpią tu zmiany, jako że przyszła pięciolatka nie jest jeszcze „zamknięta". (Wycz.)

Największa stocznia w świecie

W Nagasaki koło Jokohamy zakłady firmy Ishikawajima-Harima Heavy Industries (IHI) zakończyły w październiku budowę kosztem 42 mln dol. największej w świecie stoczni, na której będą budowane tankowce olbrzymy o tonażu do 160 tys. DWT. Wymieniona firma otrzymała już zamówienie na 2 tankowce o tonażu 150 tys. DWT każdy, czyli będą one większe od największego dotychczas tankowca japońskiego Nissho Maru (130 tys. DWT).

Pod względem taniości budownictwa okrętowego Japonia, jak wiadomo, jest nieomal bezkonkurencyjna. Toteż w 1963 roku przeszło 45% nowych zamówień na statki handlowe w świecie, jak podaje tokijski korespondent „Financial Times", przypadło w udziale Japonii. Ostatnio np. firma Hitachi przyjęła zamówienie na budowę dwóch tankowców à 120 tys. DWT po cenie poniżej 80 dol. za DWT, a 6 innych firm planuje budowę wielkich statków do transportu zboża.

Dla całości obrazu należy mieć na uwadze, że rząd japoński służy wydatną pomocą przedsiębiorstwom budownictwa okrętowego w postaci długoterminowych pożyczek w Japońskim Banku Rozwoju za procentowaniem, jak na Japonię niezwykle niskim, bo wynoszącym 4% rocznie. Pożyczek normalnie udziela się na lat 13, przy czym przez pierwsze trzy lata są one wolne od wszelkich opłat. (MP)

Niarchos sprzedał Amerykanom 50 statków

Znany armator grecki Stavros Niarchos, jak podaje czasopismo greckie „Naftica Chronica", sprzedał 50 statków kompanii amerykańskiej „Marine Transport Lines" w Nowym Jorku za sumę 200 mln dol.

Transakcji tej dokonał Niarchos osobiście przy pomocy H. Lee White, byłego wiceministra lotnictwa USA.

Wymienione pismo sprzedaż tak znacznej liczby statków tłumaczy zamiarami wycofania się Niarchosa z interesów. Flota handlowa Niarchosa przed ostatnią transakcją liczyła razem 71 statków. (MP)

Zależność od rządu amerykańskiej floty handlowej

Ostatni raport amerykańskiego Urzędu Morskiego (Martime Administration) wykazuje daleko idące uzależnienie amerykańskiej floty handlowej od czynników rządowych USA.

Każde zmniejszenie ładunków, których fracht pokrywa rząd USA, wynikające z obcięcia dla zagranicy pomocy bądź aprowizacyjnej, bądź militarnej, odbija się natychmiast na stanie zatrudnienia statków amerykańskich.

O stopniu i rodzaju zależności amerykańskich towarzystw żeglugi od rządu, świadczy najlepiej fakt, iż w 1962 roku 55% eksportu, wysłanego statkami amerykańskimi, stanowiły towary, których koszt przewozu pokrył rząd i ponadto według stawek wyższych od notowanych na rynku.

Z 291,7 mln ładunków, przetransportowanych w 1962 roku drogą morską do innych krajów, obcokrajowe linie żeglugi przewiozły prawie 228 mln ton, a tylko resztę, czyli 9% — linie amerykańskie.

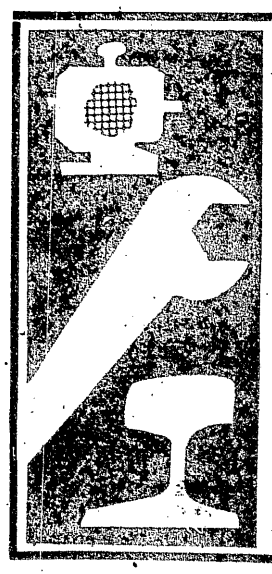
W konkluzji raport stwierdza małą konkurencyjność handlowej floty amerykańskiej w porównaniu z innymi krajami i omawia środki mające zwiększyć szanse amerykańskich linii żeglugowych w walce o ładunki. (MP)

Pierwszy statek atomowy w NRF

W stoczni w Kilonii (Niemiecka Republika Federalna) dokonano wodowania pierwszego niemieckiego handlowego statku atomowego, nazwanego „Otto Hahn".

Budowa statku, mającego charakter doświadczalny, odbywa się przy finansowej pomocy Europejskiej Komisji Atomowej (Euratom) w wysokości 4 mln dol. W zamian za tę pomoc Euratom ma zapewnione prawo do wykorzystania doświadczeń uzyskanych przy budowie statku, jak również przy jego eksploatacji.

Statek o pojemności 15 tys. DWT zostanie zaopatrzony w reaktor typu amerykańskiego Babcock and Wilcox. (MP)



ZAKŁADY URZĄDZEŃ CHEMICZNYCH I ARMATURY PRZEMYSŁOWEJ

w Kielcach, ul. Skrzetlewska, telefon 50-71 do 74

POSIADAJĄ DO UPŁYNNIENIA ZAPASY PONADNORMATYWNE

- NARZĘDZIA — noże, frezy, narzynki, rozwiertaki
- STALE WALCOWANE — nierdzewne i stopowe
- USZCZELKI klingierytowe i stellitowe
- ELEKTRODY w gat. ES-18-8 i EsMO o wym. Ø 2,5—5 mm
- SZCZELIWA azbestowe suche grafitowane i impregnowane
- BUTY PRZEMYSŁOWE — trzewiki wymiar 34 i 35
- SILNIKI typ SZJKc 34a 3,0 kw. 1400 obr/min.
- KULKI łożyskowe 1/4

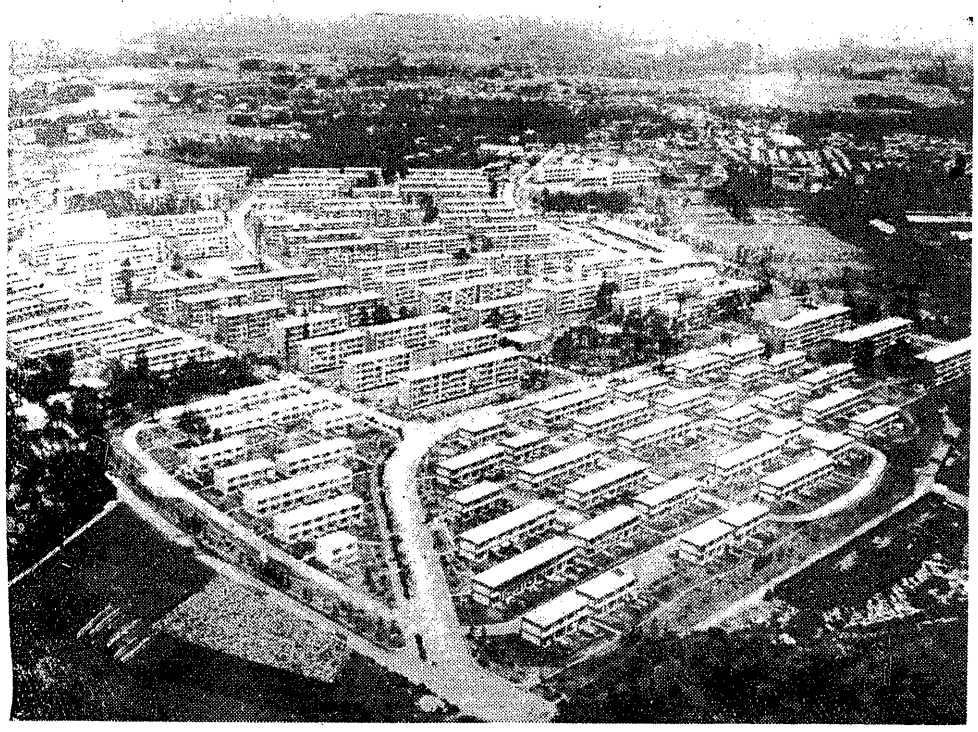
W/w materiały są zgłoszone na Łódzką Giełdę Materiałową, która odbędzie się w dniach od 23—25.III.65. Zainteresowanym przesyłamy na żądanie szczegółowe wykazy. Informacji udziela Dział Zaopatrzenia, telefon wewn. 526 i 527.

KR 11-0

JAPONIA A KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ

JAN WINIECKI

SZCZEGÓLNE znaczenie, przykładane przez Japonię do stosunków gospodarczych z krajami słabo rozwiniętymi pod względem gospodarczym, wynika z licznych i łatwo zrozumiałych przesłanek. Są one dla tego, jedynego w Azji rozwiniętego kraju kapitalistycznego życiową koniecznością. Położenie geograficzne sprawia, że rynków zbytu dla swych wyrobów przemysłowych Japończykom opłaca się szukać przede wszystkim w pobliskich krajach Dalekiego Wschodu i Płd. Wsch. Azji. Znikome bogactwa naturalne zmuszają do importowania większości surowców; gdzie zaś ich szukać, jak nie u eksporterów surowców — krajów słabiej rozwiniętych...



Nowoczesne osiedle mieszkaniowe w Tokio

Także historycznie biorąc kraje te stanowiły dla Japonii najważniejsze rynki zbytu. W latach 1934-1936 eksport Japonii aż w 72 proc. kierował się do krajów Azji, Afryki i Płd. Ameryki. Import stamtąd wynosił 58 proc. Likwidacja kolonialnego i półkolonialnego imperium pozbawiła ten kraj zyskownych źródeł tanich surowców i rynków zbytu. Ponowne wejście na rynki światowe, w początkach lat pięćdziesiątych postawiło przed Japonią szereg trudnych problemów. Kontrola polityczna, a następnie — po zlikwidowaniu okupacji — znaczna zależność ekonomiczna od Stanów Zjednoczonych spowodowały rozerwanie tradycyjnych więzów gospodarczych z Chinami i ZSRR. Japońskie koła polityczno-gospodarcze zwróciły więc uwagę, w poszukiwaniu terenów ekspansji, na Płd.-Wsch. Azję.

Stany Zjednoczone patrzyły dość przychylnie na wysiłki Japonii w tym kierunku. W USA dopuszczano możliwość dalszego osłabienia pozycji Anglii, Francji i Holandii w tym regionie, w rezultacie rozwoju ruchów narodowo-wyzwoleńczych, i liczono, że Japonia wraz z USA — zajmie — w interesach Zachodu — pozycje opuszczone przez europejskich sojuszników. Wreszcie zaangażowanie się Japonii w Płd.-Wsch. Azji osłabiło w pewnym stopniu wpływy socjalistycznych krajów tego kontynentu, co również nie było dla USA bez znaczenia.

GENEZA I CELE GOSPODARCZEJ DYPLOMACJI

W pierwszym etapie, gdzieś do 1956 r., ekspansja urzeczywistniała się głównie za pośrednictwem handlu zagranicznego, gdyż koła przemysłowo-handlowe nie dysponowały jeszcze wówczas dostatecznymi kapitałami dla dokonywania inwestycji zagranicą. Zmieniła się tylko — w porównaniu do okresu przedwojennego — struktura eksportu. Wzrósł udział produkcji przemysłu ciężkiego, a zmniejszył się udział artykułów konsumpcyjnych. Tymczasem struktura importu uległa bardzo niewielkim zmianom. Kraje gospodarczo słabo rozwinięte pozostawały nadal dostawcą surowców i żywności, przy czym udział tej ostatniej stale się zmniejszał.

Drugi etap ekspansji ściśle wiąże się z przyśpieszeniem tempa rozwoju gospodarczego Japonii. Początkowo przyniosło ono wzrost trudności: rynek wewnętrzny nie rozszerzał się tak, jak tego potrzebował szybko rozwijający się przemysł, a konkurencja na rynkach światowych nie pozwalała zwiększyć dostatecznie eksportu.

Istniało jednakże tylko jedno wyjście z sytuacji — szybsza ekspansja na rynki zagraniczne. Rozszerzenie rynku wewnętrznego — przy określonym profilu produkcyjnym japońskiego przemysłu — stanowić mogło jedynie czynnik uzupełniający.

Wówczas pojawił się termin „dyplomacja gospodarcza". W 1955 r. coraz częściej zaczął się on powtarzać w przemówieniach polityków i przedstawicieli kół gospodarczych. We wpływowym dzienniku „Nipon Kenzai Shimbun" wyłożone zostały 20.XII.1955 r. podstawy tej dyplomacji. Składało się na nią okazanie krajom słabo rozwiniętym pomocy gospodarczej i technicznej oraz działalność zmierzająca do jak najszybszego zawarcia umów, dotyczących zwiększenia obrotów handlowych.

Podkreślano przy tym, że dyplomacja gospodarcza powinna być nastawiona „nie tylko na ustanowienie związków gospodarczych z krajami Płd.-Wsch. Azji, ale także Bliskiego i Środkowego Wschodu, Środkowej i Południowej Ameryki, stanowiącymi nowe rynki zbytu dla naszego kraju". [1])

Niemniej wymienione na pierwszym miejscu kraje pozostawały celem nr 1 ekspansji gospodarczej. Podkreślano to w sprawozdaniu japońskiego MSZ z sierpnia 1957 roku, stwierdzając, że „kraje Azji i Japonia, będąc ściśle ze sobą związane gospodarczo, uzupełniają się nawzajem. Większość tych krajów po uzyskaniu niepodległości nie potrafiła jeszcze rozwinąć dostatecznie budownictwa gospodarczego, choć rozporządzają one ogromnymi zasobami. W związku z tym musimy powiedzieć, że możliwości współpracy z tymi krajami naszego państwa, dysponującego wysoko rozwiniętą techniką i przemysłowym potencjałem, są ogromne". [2])

Dotychczasowe konwencjonalne obroty handlowe nie wystarczały dla osiągnięcia zamierzonych celów. Trzeba było rozwinąć pożyczki i kredyty prywatne, pożyczki i kredyty państwowe, inwestycje, wreszcie pomoc techniczną.

EKSPORT KAPITAŁU PRYWATNEGO

Rozszerzeniu eksportu artykułów przemysłowych i zapewnieniu dostaw niezbędnych dla przemysłu surowców podporządkowane są zagraniczne inwestycje prywatne japońskiego kapitału w krajach rozwijających się. Inwestycje te — w zależności od istniejących warunków — realizowane są w różnych postaciach.

Najprostsza z nich to udział w budowie przedsiębiorstw, głównie górniczych i przemysłowych w zamian za akcje tworzącego się przedsiębiorstwa. W rękach japońskich koncernów i firm pozostaje nierzadko do 49 proc. akcji. W marcu 1959 r. na tę postać inwestycji przypadało 72 proc. wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wynoszących wówczas 67,7 mln dol.

Rzecz jasna, przedsiębiorstwa górnicze, w których firmy japońskie posiadają swoje udziały, zapewnią przede wszystkim im właśnie dostawy wydobywanych surowców. Przeważnie zawierane są w tym celu specjalne umowy, jak np. umowa pięciu firm japońskich z rządem Indonezji w sprawie budowy kopalni rudy niklu na wyspie Sulawezi. Wkład firm japońskich w utworzone przedsiębiorstwo o kapitale mieszanym wyniósł 5,5 mln dol. Pierwsze tony rudy zaczęło się wydobywać w lipcu ub. r. Miesięcznie wydobywa się 10 tys. ton rudy, którą w całości eksportuje się do Japonii.

Jeszcze bardziej charakterystyczne dla podkreślonych tendencji są prywatne pożyczki i kredyty. Ich specyfika polega na tym, że dostarczane są głównie w postaci maszyn i urządzeń, a spłacane dostawami surowców po obniżonych, w stosunku do światowych, cenach.

Np. w lutym 1955 r. firma „Nanpo Kige" dostarczyła kredytu Filipinom w formie dostaw maszyn dla przedsiębiorstwa przemysłu drzewnego w Arasu Asan. Warunki kredytu przewidywały wywóz do Japonii przez rok masy drzewnej po cenie niższej o 20% od światowej; w marcu 1953 r. koncern „Mitsubishi Kinzoku" dostarczył — również Filipinom — kredytu w wysokości 1,1 mln dol. dla budowy kopalni rudy miedzi w Toledo. Warunki kredytu przewidywały import w okresie 33 miesięcy rafinowanej rudy po cenie niższej od rynkowej o 3 centy na funcie; przykładów takich można by podać wiele.

Kierunki ekspansji kapitału prywatnego zmieniały się. W pierwszej fazie, gdzieś do końca 1958 roku, głównym terenem inwestycji były kraje Ameryki Łacińskiej.

W rezultacie jednak unormowania stosunków politycznych, rozpoczęcia wypłat reparacji i zawarcia umów o współpracy gospodarczej — o czym niżej — stosunki Japonii z krajami Płd.-Wsch. Azji poprawiły się, stwarzając sprzyjający klimat dla prywatnych inwestycji. W latach 1959—1962 inwestycje bezpośrednie w krajach tego regionu wzrosły z 6,0 do 80,3 mln dol. Jeszcze szybciej, ze względu na korzystne warunki oferowane przez firmy japońskie (m. in. odejście od zasady „pół na pół"), wzrastały inwestycje w wydobycie i przerób nafty na Bliskim i Środkowym Wschodzie. W tym samym okresie wzrosły one do 122,9 mln dol.

Ogółem inwestycje bezpośrednie w krajach słabo rozwiniętych wyniosły w końcu 1962 r. 321,3 mln dol., przy czym udział inwestycji w przemyśle wydobywczym w całości wkładów zwiększył się.

NOWA BROŃ

W licznych oficjalnych wystąpieniach japońscy politycy określają pomoc gospodarczą, zwłaszcza państwową (kredyty i pożyczki), jako obowiązek wynikający z aktywnego uczestnictwa Japonii w społeczności międzynarodowej. W rozmowach prywatnych urzędnicy MSZ przyznają jednak, że pomoc ta otwiera drogę japońskiemu eksportowi, stanowiąc jednocześnie instrument dyplomacji gospodarczej w stosunkach z krajami słabo rozwiniętymi [3]). Podobnie jak inne rozwinięte kraje kapitalistyczne, Japonia traktuje udzielaną przez siebie pomoc jako „nową broń" w rozgrywkach politycznych i gospodarczych na arenie międzynarodowej. Dlatego bez zdziwienia przyjąć można wypowiedź b. ministra handlu zagranicznego i przemysłu, Sijiny, który stwierdził, że „Japonia powinna udzielać pomocy tylko w tych przypadkach, kiedy jest jej to wygodne" [4]).

Najpoważniejszą rolę w eksporcie kapitału państwowego odgrywają reparacje (odszkodowania wojenne), wypłacane przez Japonię krajom okupowanym przez nią w czasie II wojny światowej. Umowy reparacyjne zawarte zostały dotychczas z Birmą, Filipinami, Indonezją i Płd. Wietnamem. Japonia zobowiązała się w nich wypłacić tym krajom do 1976 r. towarami łączną sumę 1 012,1 mln dol. Do lutego 1963 r. spłaciła 436,5 mln dol., tj. 43,0 proc. całości.

Wraz z umowami o spłacie reparacji zawierane są zawsze umowy o współpracy gospodarczej, w rezultacie których Japonia zobowiązuje się z reguły dostarczyć danemu krajowi pomocy gospodarczej (pożyczki i kredyty) i technicznej — w zamian za określone ulgi dla japońskiego eksportu i importu oraz dla prywatnych inwestycji.

Mechanizm ekspansji wygląda więc następująco: na rachunek reparacji wysyła się japońskie towary — konsument przywyka do nich — dla zaspokojenia wytworzonego popytu Japonia dostarcza pożyczek lub kredytów — kraj korzystający z reparacji zwiększa import japońskich towarów [5]).

Dostarczywszy Birmie, Filipinom, Indonezji i Płd. Wietnamowi kredytów przewidujących zakup wyłącznie japońskich towarów, Japonia w latach 1955—1961 zwiększyła eksport do Birmy — 1,5; Filipin — 2,5 i Indonezji — ponad 3 razy. Pożyczki Japonii przewidują, niezależnie od stymulacji eksportu i dość wysokiego oprocentowania, różne ulgi i przywileje. Tak np. zgodnie z umową o współpracy gospodarczej z Birmą — weszła ona w życie jesienią 1956 r. — Japonia zobowiązała się dostarczyć pożyczkę w wysokości 50 mln dol. na okres 10 lat. Głównym warunkiem stawianym przez stronę japońską było zawarowanie w umowie, iż 20 mln dol. z tej pożyczki przeznaczonych zostanie przez stronę birmańską na budowę przedsiębiorstw o mieszanym kapitale birmańsko-japońskim, w których udział firm japońskich wyniesie do 40 proc. akcji.

Wielkością eksportowanego kapitału (prywatnego i państwowego) Japonia poważnie ustępuje czterem krajom Zachodu: USA, Anglii, NRF i Francji. Przyczyn faktu szukać należy w nieznacznym — w porównaniu z tymi krajami — absolutnym nagromadzeniu kapitału, zarówno w rękach państwa, jak i w rękach prywatnych.

Nie bez znaczenia jest także to, że warunki japońskich pożyczek i kredytów są mniej atrakcyjne, niż pożyczek innych państw zachodnich, organizacji międzynarodowych i państw socjalistycznych. Niekiedy tylko rozpaczliwy niedostatek kapitałów istniejący w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych zmusza je do zwracania się z prośbą o pożyczki lub kredyty jenowe na tak niekorzystnych warunkach (5—6 proc odsetek rocznie i średni termin spłaty 10 lat).

EFEKTY

Skuteczne posługiwanie się „nową bronią" w realizowaniu celów dyplomacji gospodarczej sprawia, że obroty handlu zagranicznego Japonii z krajami Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej szybko wzrastają, mimo iż ich udział procentowy krajów słabo rozwiniętych (z wyjątkiem krajów Płd.-Wsch. Azji) powoli zmniejsza się. Niemniej w 1962 r. stanowił on 45 proc. w eksporcie i 38 proc. w imporcie Japonii. Przy szybkim wzroście wolumenu obrotów oznacza to, iż w liczbach bezwzględnych obroty nieustannie wzrastają.

Poważną rolę we wzroście eksportu odgrywa konkurencyjność japońskich wyrobów ze względu na ceny zbytu. Z obliczeń przytoczonych w angielskim czasopiśmie „The Banker" wynika, że w latach 1953—1960 ceny na brytyjskie towary eksportowe wzrosły o 10 proc., na amerykańskie — o 8 proc., na zachodnioniemieckie — o 1 proc., podczas gdy ceny eksportowych towarów Japonii obniżyły się o 6 proc. Wielkość fizyczna importu z krajów słabo rozwiniętych wzrasta jeszcze szybciej, niż jego wartość, a to z powodu korzystnych dla Japonii terms of trade. Nic więc dziwnego, że delegacja Japonii na Konferencji Handlu i Rozwoju, kierując się zasadami „zdrowego egoizmu narodowego", należała — obok delegacji USA i NRF — do najgoretszych zwolenników swobodnej gry sił na światowych rynkach surowcowych...

POLITYCZNE OBLICZE EKSPANSJI

Japonia jest jedynym rozwiniętym krajem kapitalistycznym Azji. W strategii Zachodu stanowić ma ona wzór drogi rozwoju, a równocześnie swą polityką ma wpływać na utrzymanie krajów słabo rozwiniętych w orbicie światowego systemu kapitalistycznego.

Podczas narady przedstawicieli dyplomatycznych Japonii w krajach Dalekiego Wschodu i Płd.-Wsch. Azji w czerwcu 1961 r. podkreślano, że „do zagadnień współpracy gospodarczej (tj. pomocy — przyp. J.W.) należy w większym stopniu podchodzić z punktu widzenia jej politycznego znaczenia" [6]).

I tak pomoc krajom neutralistycznym — obok stymulowania japońskiej ekspansji gospodarczej — ma na celu zapobieżenie nawiązywaniu przez nie ściślejszych stosunków z krajami socjalistycznymi. Równocześnie warunki pomocy wpływają często na rozwój sektora prywatnego w gospodarce tych krajów (np. pożyczki na budowę przedsiębiorstw o mieszanym kapitale), zwalniając tempo nacjonalizacji gospodarki.

W ostatnich latach Japonia znacznie rozszerzyła swoje związki gospodarcze z krajami SEATO z Dalekiego Wschodu. Jeśli w latach 1957—1962 japoński eksport do krajów Płd.-Wsch. Azji zwiększył się o 40,6 proc., to eksport do Pakistanu, Syjamu, Filipin, Płd. Korei, Płd. Wietnamu i Taiwanu wzrósł o 67 proc.

„W japońskim programie pomocy" — wyjaśniano we wpływowym dzienniku „Mainichi" stanowisko MZS Japonii — „należy położyć nacisk na dwa następujące momenty: po pierwsze — program okazywania pomocy powinien być opracowywany z politycznego punktu widzenia, stawiającego sobie za cel zapobieżenie rozprzestrzenianiu się komunizmu w krajach słabo rozwiniętych, po drugie — szczególny nacisk powinien zostać położony na okazanie pomocy Płd. Korei, Taiwanowi, Syjamowi... które bezpośrednio przeciwstawiają się obozowi komunistycznemu". „Powstrzymywanie komunizmu" w tym regionie w oparciu o wymienione, antykomunistyczne państwa, wymaga rozbudowy ich potencjału gospodarczego i militarnego, w czym — przez swą politykę gospodarczą — Japonia bierze aktywny udział.

Eksport Japonii przewyższa tak znacznie import, że np. w 1962 r. ten ostatni mógł pokryć niewiele więcej niż połowę wartości eksportu (odnosi się to zwłaszcza do Taiwanu, Płd. Korei i Płd. Wietnamu).

Ujemne saldo w obrotach tych krajów z Japonią pokrywane jest regularnie z sum otrzymywanych przez nie w ramach amerykańskiej pomocy. Zwiększa to zależność Japonii od USA, nie sprzyjając ustanowieniu niezbędnych dla racjonalnego rozwoju gospodarczego trwałych i mocnych związków handlowych.

[1]) Za: J. Susumu: Tokio — Waszington. Ekonomiczeskaja diplomatia Japonii, Moskwa 1963, s. 23.
[2]) Tamże: s. 27.
[3]) „Far Eastern Economic Review", 31.X.1963.
[4]) „Japan Times", 10.XII.1960.
[5]) Celów tych nie ukrywa się w kołach oficjalnych Japonii. W „Białej księdze handlu zagranicznego" za 1959 rok na s. 479 czytamy, że „przy pomocy reparacji kładzie się podwaliny pod przyszły rozwój rynków eksportowych".
[6]) Za: D. Pietrow: Osobiennosti japońskoj ekspansii w Azji, „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenia" 9.1963, s. 36.

„PUŁAWY II" — 1.100.000 TON NAWOZÓW

PRASA codzienna przyniosła w tych dniach wiadomość o zakupie przez Polskę kompletnych urządzeń dla projektowanych Zakładów Nawozów Azotowych „Puławy II". Zgodnie z istniejącą praktyką handlową w zakresie zakupu kompletnych obiektów przemysłowych jest to transakcja kredytowa. Realizacji kontraktu na dostawy urządzeń o najnowocześniejszych parametrach i rozwiązaniach podjęły się solidarnie występujące trzy znane firmy: duńska „Haldor Tapsoe", austriacka „Voest" i brytyjska „Simon Carves". Wspomniane firmy korzystają przy tym z dokumentacji innych krajów, jak np. Holandia, Francja i USA, w oparciu o które będą opracowywane poszczególne instalacje tego wielkiego obiektu. Dostawy urządzeń rozpoczną się w pierwszej połowie br., ich zakończenie zaś jest przewidziane na 1967 rok. Jak widać z tego termin jest bardzo krótki, wymagający sprawnej organizacji i właściwego zabezpieczenia poszczególnych faz montażu.

Zgodnie z zawartym kontraktem „Puławy II" otrzymają trzy linie produkcyjne o nowoczesnej technologii, umożliwiające uzyskanie dobrej jakości wytwarzanych nawozów. Będzie to produkt o jednolitej grubości, sypki i łatwy przy wysiewie. Jego dodatkową zaletą jest to, że ziarna nawozu nie bryłują się w czasie przechowywania. Roczna produkcja nawozów produkowanych przez dostarczony obiekt wyniesie ok. 1.100.000 ton. Dostawa nowoczesnych urządzeń dla Zakładów Nawozów Azotowych wiąże się również z rozszerzeniem zakresu współpracy technicznej między Polską a innymi krajami, gdzie już czynne są podobne instalacje.

Dostawy z Austrii są powiązane z dostawami towarów z Polski, których wartość wyniesie 2/3 ogólnej wartości dostaw austriackich. Szczególne zainteresowanie wywołują warunki finansowe brytyjskiej części transakcji, której kwota wynosi ponad 8 mln funtów.

Zgodnie z podpisanym w Londynie w końcu stycznia br. porozumieniem, którego sygnatariuszami byli dyrektor generalny Banku Handlowego — Andrzej Olszewski i dyrektor generalny Lloyds Bank — Mr. E. J. N. Warburton, 80 proc. wartości urządzeń brytyjskich dostarczanych do Polski na podstawie kontraktu będą finansowane na zasadzie długoletniego kredytu. Jednocześnie zmniejsza się stopę oprocentowania rocznego do 5,5 proc. Rząd brytyjski popierający politykę rozwiniętego eksportu i współpracy gospodarczej z zagranicą, udzielił swoich gwarancji dla Lloyds Bank. W ten sposób firma-dostawca urządzeń otrzymuje zapłatę w gotówce z banku finansującego transakcje, niezwłocznie po przedstawieniu dokumentów wysyłkowych. W związku z powyższym szereg poważnych pism brytyjskich, jak „Times", „Financial Times" i inne poświęciły sporo miejsca informacji o zawartym między Bankiem Handlowym a Lloyds Bank porozumieniu, jak również omówieniu jego znaczenia dla perspektyw rozwoju brytyjskiego eksportu kompletnych urządzeń.

Podpisana w Londynie w atmosferze życzliwego zainteresowania kół przemysłowo-handlowych międzybankowa umowa polsko-brytyjska jest porozumieniem nowego typu. Umożliwiła ona szybkie sfinalizowanie korzystnej dla obu stron transakcji handlowej, która stała się w ten sposób poważnym wkładem w pomyślny rozwój stosunków handlowych i współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a W. Brytanią. Sposób podejścia do sprawy i jej potraktowanie może być dobrym przykładem dla przyszłych transakcji w dziedzinie obrotu sprzętem inwestycyjnym.

(W)

Na zdjęciu moment podpisania polsko-brytyjskiej umowy finansowej. Siedzą od lewej: dyrektor generalny Banku Handlowego — Andrzej Olszewski i dyrektor generalny Lloyds Bank — Mr. E. J. N. Warburton. Stoją od lewej: ambasador PRL — Jerzy Morawski i prezes Lloyds Bank — Mr. Harald Peake.

Foto: London Press Photos

PRASA o problemach gospodarczych

Ożywiona dyskusja prasowa nad przyszłym planem pięcioletnim nieco przycichła. I nic dziwnego — okres obecny to czas wytężonej pracy nad przygotowaniem bilansów, programów branżowych i terenowych oraz nad stworzeniem warunków dla realizacji nakreślonych w wytycznych zadań. Nic więc też dziwnego, że Przewodniczący Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, tow. Stefan Jędrychowski w wywiadzie udzielonym **„TYGODNIKOWI DEMOKRATYCZNEMU"** stosunkowo mało mówił na temat konkretnych wskaźników przyszłej pięciolatki, a głównie skoncentrował się na doskonaleniu systemu planowania i zarządzania oraz na zadaniach jakie stoją obecnie przed drobną wytwórczością, przedsiębiorstwami usługowymi i chałupnictwem.

Na czoło przygotowywanych zmian w zarządzaniu i planowaniu tow. Jędrychowski wysunął sprawę mierników produkcji. Zagadnienie jest naszym czytelnikom znane z licznych wypowiedzi i artykułów. Jeżeli więc podkreślamy wypowiedź Przewodniczącego Komisji Planowania o konieczności odejścia od wskaźnika produkcji globalnej i towarowej jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa, to nie dlatego, byśmy chcieli raz jeszcze przekonywać o słuszności takiej zmiany w planowaniu — wydaje się, że wszyscy są już przekonani. Chodzi jednak o to, że ogólne uznanie wyższości mierników zbliżonych do produkcji netto znajduje bardzo powoli wyraz w praktyce, że ciągle jeszcze ogromna większość przedsiębiorstw oceniana jest wg wskaźnika produkcji brutto (globalnej lub towarowej). Może więc ta autorytatywna wypowiedź przyczyni się do przyśpieszenia zmian?

Drugi kierunek usprawnień — to sprawa bodźców ekonomicznych. W tej dziedzinie rozmówca „Tygodnika Demokratycznego" wychodząc z wprowadzonego w ub. roku nowego systemu premiowania pracowników umysłowych w przemyśle i budownictwie wskazał na kierunek prac, który ma stworzyć bodźce zachęcające do elastycznego zmieniania działalności przedsiębiorstw zgodnie z potrzebami odbiorców. Do tego celu ma zmierzać również przygotowywana reforma funduszu zakładowego.

Jeżeli chodzi o zadania drobnej wytwórczości, to na plan pierwszy wysunięto wykorzystanie rozproszonych terytorialnie zasobów siły roboczej i surowców. Prócz tego uzupełniająca przemysł kluczowy i wzbogacająca asortyment produkcja artykułów rynkowych, oraz dalszy rozwój kooperacji z tym przemysłem. Wreszcie bardzo intensywny rozwój usług, przede wszystkim dla ludności. W tej ostatniej sprawie przygotowywana jest specjalna uchwała Rady Ministrów.

W „TYGODNIKU POWSZECHNYM" ukazało się obszerne omówienie dyskusji na temat zmian w metodach zarządzania i planowania, toczącej się w krajach socjalistycznych, ze szczególnym uwzględnieniem głosów ekonomistów radzieckich. Autorem tego omówienia (**„Nowy model gospodarczy w ogniu dyskusji"**) jest **Karol Stefanowski.** Starał on się zasygnalizować najróżnorodniejsze stanowiska, jakie w sprawach modelu gospodarczego ukazały się na łamach prasy od 1958 roku. Być może, że ten ogrom materiału spowodował pewne uproszczenia, przede wszystkim w ocenie dotychczasowych metod oraz ilustracji poglądów ekonomistów nazywanych przez niego „konserwatystami", a krytykujących projekty zmian. Stąd chyba i brak precyzji w uogólnieniu podstawowego przedmiotu sporu. Według K. Stefanowskiego istota tą polega na odmiennych odpowiedziach na 2 pytania: na jakim poziomie należy umieścić prawo podejmowania decyzji gospodarczych i jakie powinno być kryterium podejmowania tych decyzji. Wydaje się, że trudno byłoby znaleźć zwolenników absolutnej centralizacji i przyjęcia, jako jedynego kryterium wszelkich decyzji, „preferencji centralnego planifikatora". Takie „ustawienie" przeciwników pomija zupełnie fakt uznania przez wszystkich dyskutantów celu działalności gospodarczej państwa socjalistycznego i koncentrowania się na szukaniu najlepszych metod realizacji tego celu. Widać to np. wyraźnie w części poświęconej sprawie doskonalenia technik obliczeniowych oraz zbierania i przekazywania informacji. Jako czynnik uniemożliwiający dalszą centralizację autor wysuwa brak maszyny matematycznej, zdolnej uwzględniać wszystkie zmienne i wszystkie powiązania w gospodarce, a pomija zupełnie społeczne bariery centralizacji, uważane przecież przez wielu dyskutantów za pierwszoplanowe. Również jeżeli chodzi o kryterium decyzji autor omawia jedynie zarzuty typu „ideologicznego" wysuwane przeciwko rentowności czy zyskowi, jako takiemu kryterium w działalności przedsiębiorstwa, a pomija szereg praktycznych zastrzeżeń zgłaszanych przez niektórych ekonomistów radzieckich.

Na koniec parę słów o innych pozycjach z ubiegłego tygodnia: w **„POLITYCE"** Aleksander Paszyński w artykule pt. **„Droga do mieszkania"** po stwierdzeniu, że budujemy w stosunku do potrzeb za mało mieszkań, zastanawia się, skąd wziąć dodatkowe środki; to samo pismo proponuje wprowadzenie w Polsce „ulicznego dania narodowego" na wzór amerykańskiego hamburgera czy parówek. W **„KULTURZE"** prof. Jan Szczepański omawia wyniki III Zjazdu Socjologów; zwolennicy telewizyjnego „Wielokropka" znajdą w tym piśmie rozstrzygnięcie konkursu **„Jeszcze kropka do Wielokropka"** z ciekawymi fragmentami listów czytelników, dającymi do myślenia nie tyle na temat tej audycji, ile na temat funkcji interwencyjnej publicystyki w ogóle. W **„PRAWIE I ŻYCIU"** Maria Osiadacz podsumowuje wyniki „procesu mięsnego".

S. C.

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

organizacji samorządu rolniczego odpowiedniego aparatu administracyjnego, sprawującego pieczę nad właściwym wykorzystaniem posiadanego przez kółka sprzętu, koordynującego jego wykorzystanie itp.

Sprawa jest dość trudna. Z drugiej strony chodzi bowiem o zabezpieczenie przed zbędną rozbudową administracji kółek i o zachowanie samorządności tej organizacji. Poszukiwanie odpowiednich form organizacji kółek rolniczych jest więc ważnym aktualnym zadaniem.

(pis)

POD ZNAKIEM JAKOŚCI

Po raz pierwszy w swojej sześcioletniej już działalności Biuro Znaku Jakości odnotowało w 1964 r. wysokie przekroczenie obowiązujących resorty planów zgłoszeń wyrobów do oznaczania; o 50 proc. pod względem ilościowym, wartościowym zaś o 44 proc.

Ogółem w ub. roku wpłynęło do orzecznictwa 2355 zgłoszeń o przyznanie znaku jakości wyrobom o wartości produkcji rocznej sięgającej 20,8 mld zł, w 1963 r. zgłoszono 1330 wyrobów o wartości 12,7 mld zł.

Orzecznictwo nieprzygotowane do tak wydatnego zwiększenia zgłoszeń poddało badaniom w 1964 r. tylko 1422 artykuły, w 760 przypadkach wydało decyzje pozytywne. Udział wniosków negatywnie rozpatrzonych jest więc nadal wysoki, sięga bowiem 49 proc. ogólnej ilości badanych wyrobów; jakkolwiek w porównaniu z 1963 r. nastąpiła pewna poprawa pod tym względem.

Pomimo niewątpliwego wzrostu zainteresowania przemysłu oznaczaniem wyrobów nadal notowane są przypadki niezgłaszania przez producentów do orzecznictwa artykułów objętych obligatoryjną kontrolą. Wiele zakładów unika kontroli zdając sobie sprawę, że produkowane przez nie artykuły nie odpowiadają wymogom obowiązujących norm.

Prawo do oznaczania posiada aktualnie 354 producentów w odniesieniu do 1475 wyrobów, tj. o 546 więcej w porównaniu z 1963 r., w tym: 55 wyrobów klasy „Q", 1248 klasy „1" i 168 artykułów ze znakiem kontrolnym „KWE".

W wyrobach oznaczonych zwiększył się asortyment artykułów trwałego użytku o m. in. chłodziarki, meble, rowery. Nadal jednak nie ma w nich żadnego radioodbiornika, telewizora, nie mówiąc już o piecach gazowych i węglowych.

Wyroby oznaczone stanowią aktualnie 2,5 proc. ogólnej masy towarowej (w 1963 r. — 1,5 proc.). Na rynku są więc stosunkowo mało widoczne, zwłaszcza że większość ich kierowana jest na eksport.

Wydaje się, iż istnieje konieczność zapewnienia bardziej skutecznego oddziaływania instytucji znaku jakości na poprawę poziomu produkcji przemysłowej, zwłaszcza zaś przeznaczonej na zaopatrzenie rynku. Możliwe jest to w drodze pogłębienia współpracy Biura Znaku Jakości z jednostkami dokonującymi niezależnej od producenta oceny i kontroli wyrobów oraz oparcia orzecznictwa, w większym stopniu niż ma to miejsce obecnie, na zgłoszeniach obligatoryjnych. Z tym, że realizacja tych zgłoszeń powinna stać się jednym z ważnych elementów oceny wyników pracy nie tylko przedsiębiorstw, ale i zjednoczeń.

bw

STYCZNIOWY HANDEL NA ZWOLNIONYCH OBROTACH

Obroty trzech głównych pionów handlu detalicznego („Społem", CRS i centrale podlegle MHW) wykazały w styczniu br. o wiele słabszą dynamikę wzrostu niż w styczniu r. ub. W styczniu br. wzrosły one tylko o 4,6 proc., a w styczniu r. ub. o ponad 10 proc. (w porównaniu ze styczniem poprzedniego roku). Wspólną natomiast cechą zarówno stycznia r. ub., jak i stycznia br. jest słaba, w porównaniu z dynamiką obrotów, dynamika dostaw na zaopatrzenie rynku.

Obecnie odnosi się to zwłaszcza do tkanin, odzieży i obuwia skórzanego, których dostawy były w styczniu br. o kilka do kilkunastu procent niższe niż przed rokiem. Sytuacja o tyle jest jednak lepsza niż w r. ub., że w styczniu br. handel dysponował większymi niż przed rokiem zapasami (np. tkanin wełnianych, jedwabnych, lnianych, konfekcji, wyrobów dziewiarskich i obuwia), dzięki stosunkowo wysokim ich dostawom w listopadzie i grudniu r. ub. Niekorzystnie kształtowało się natomiast zaopatrzenie w tkaniny bawełniane. Obniżenie tegorocznych dostaw styczniowych o ok. 5 proc. wystąpiło przy niższych niż przed rokiem zapasach na początku tego miesiąca.

Wydaje się jednak, że styczniowe osłabienie dynamiki obrotów nie wiąże się z wydatniejszym osłabieniem tempa wzrostu obrotów wyrobami przemysłowymi. W styczniu br. zwraca bowiem uwagę znaczny spadek dostaw na zaopatrzenie rynku wielu produktów żywnościowych: mąki pszennej (o 7 proc.), ryżu (o 11 proc.), makaronu (o 15 proc.), cukru (o 3 proc.), margaryny (o 24 proc.) i masła (o 7 proc.). Pewien wpływ na takie ukształtowanie dostaw wywarły zapewne wyższe niż przed rokiem dostawy mięsa i przetworów mięsnych, tłuszczów zwierzęcych oraz warzyw i owoców. Zaznaczyć bowiem należy, że przy styczniowych niskich dostawach produktów zbożowych i cukru ich zapasy nie spadły i na koniec stycznia, były wyższe niż przed rokiem.

Oznacza to, że pierwszy miesiąc br. przyniósł godne uwagi przesunięcia w strukturze popytu, a mianowicie osłabienie popytu na produkty mączne i tłuszcze roślinne na rzecz wyrobów przemysłowych, jak również mięsa i przetworów mięsnych oraz warzyw i owoców. Niestety, brak jeszcze danych cyfrowych, niezbędnych dla bardziej wnikliwej oceny tych zjawisk. (pis)

Kartki z przeszłości

BILANS OKUPACJI

Według „The Bulletin of International News" z dnia 31. XII. 1940 roku wartość majątku skonfiskowanego przez Niemcy podczas okupacji w Polsce wyniosła 600 mln funtów szterlingów. Naturalnie cała gospodarka okupanta na polskich ziemiach służyła do zaspokajania potrzeb Rzeszy, przy równoczesnym przyjęciu zasady wystarczalności Generalnego Gubernatorstwa — kraju normalnie wykazującego znaczny deficyt zbożowy, spotęgowany podczas okupacji jeszcze bardziej przez ogromne zniszczenia wojenne.

Około 4,5 tys. fabryk przejętych przez okupanta zredukowano do 1,5 tys. przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowej zdolności produkcyjnej całego przemysłu. Z 700 przedwojennych garbarni zostawiono w prywatnym posiadaniu około 70. Połowa przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych w 1943 roku działała pod przymusowym zarządem treuhaenderów.

Prywatne firmy niemieckie przez cały okres okupacji licznie sięgały po polskie mienie. W ten sposób opanowały one cały handel i przemysł drzewny. Natomiast kluczowe gałęzie przemysłu w Gubernii, jak hutnictwo Starachowice, Ostrowiec, Stalowa Wola — dostały się pod zarząd „Reichswerke Herman Goering". Inne polskie fabryki przejęły nowo utworzone „Werke des Generalgouvernements A. G."

Tendencje wykorzystywania zarówno polskiego przemysłu, jak i rolnictwa na potrzeby — przede wszystkim wojenne — Niemiec, były aż nadto widoczne.

I tak produkcja cukrownicza służyła zaspokojeniu potrzeb aprowizacyjnych samej Rzeszy. Jeden tylko okręg lubelski musiał dostarczać 50 tys. ton cukru. W interesie okupanta rozwijano produkcję monopolową, szczególnie spirytusu. Przedmiotem eksportu do Niemiec były głównie jaja i masło. Wojsko zabierało między innymi produktami żywnościowymi 1/3 ogólnej produkcji mięsa. Cegielnie musiały całą produkcję swoich wyrobów wysyłać do Prus Wschodnich. Stąd prywatny ruch budowlany w GG zupełnie zamarł. Zaznaczył się także spadek produkcji hut szklanych. Niektóre działy przemysłu metalowego nie otrzymywały w ogóle surowca. W niezadowalającej też sytuacji znalazły się fabryki superfosfatów. Również polskie rzemiosło w GG dostosowywano do potrzeb Reichu.

W 1943 roku na skutek braku surowców wszelkiego rodzaju i węgla w zasadzie pozbawiono w GG zdolności produkcyjnych nawet fabryki obliczone na zaopatrywanie Rzeszy. Handlowi legalnemu pozostawiono czysto formalne ramy.

Konfiskowano zapasy żywności, produkty kupowane na wolnym rynku nie tylko osobom prywatnym. W Warszawie, między innymi, skonfiskowano nawet zapasy żywności Stołecznego Komitetu Samopomocy Społecznej, mimo że działalność tego Komitetu odbywała się za zgodą i pod kontrolą okupanta. Naturalnie skonfiskowanie zapasów pociągnęło za sobą likwidację wielu kuchni Komitetu, działających na terenie Warszawy. Odczuły to najboleśniej szerokie rzesze najbiedniejszej ludności, pozbawione naraz możności otrzymywania taniej i ciepłej strawy.

Wysoki urzędnik Rzeszy, specjalista od spraw gospodarczych Waechter, w 1943 roku określił sytuację gospodarczą i żywnościową w Generalnej Gubernii jako wręcz katastrofalną. Waechter wykazał zupełną przy tym nieudolność niemieckich władz okupacyjnych w załatwianiu najpilniejszych chociażby spraw GG. Memoriał Waechtera domagał się natychmiastowego przedsięwzięcia radykalnych środków zaradczych.

Obok trwającej przez cały okres okupacji walki zbrojnej z okupantem, równolegle toczyła się walka gospodarcza, polegająca na licznych aktach sabotażowych, na niszczeniu maszyn i urządzeń fabrycznych stojących do dyspozycji okupanta, na dezorganizowaniu aparatu zaopatrującego Wehrmacht i Rzeszę w żywność.

Pełnomocnik Rzeszy do spraw pracy — Sauckel — w czerwcu 1943 roku powiedział w GG: „...zanim Niemcy przegrają wojnę, to i tutaj, jak i w całej Europie nie pozostanie kamień na kamieniu". (Według „Nowego Kuriera Warszawskiego" z dnia 15. VI. 1943 r.).

W miarę wyzwalania poszczególnych terenów polskich przez wojska radzieckie i polskie, Niemcy rzeczywiście bezwzględnie niszczyli wszystko, co tylko zdążyli.

Na niedopuszczenie do niszczenia osiedli ludzkich i zakładów pracy w czasie odwrotu przez hitlerowców, szczególną uwagę zwróciła PPR, zapobiegając równocześnie grabieży mienia narodowego przez nieodpowiedzialne elementy.

M. S.

Dane do powyższego opracowania zaczerpnięto z:

1) Nowe Drogi Nr 2 z 1962 r.
2) W. Jastrzębowski — Gospodarka niemiecka w Polsce 1939—1944, Warszawa 1946 r.
3) L. Landau — Kronika lat wojny i okupacji. Warszawa 1963 r.
4) J. Deresiewicz — Okupacja niemiecka na ziemiach włączonych do Rzeszy 1939—1945, Poznań 1950 r.
5) Cz. Łuczak, Z. Piaszyk, Cz. Wasiek — Przyczynki do gospodarki niemieckiej w latach 1939—1945, Poznań 1949 r.
6) Rzemiosło warszawskie w latach okupacji, Warszawa 1956 r.

Ze świata nauki i techniki

Mniej kłopotów z „Syrenami"

Żerańska fabryka wprowadziła niedawno dwa niewielkie, lecz istotne usprawnienia, które wyeliminowały jedno z najsłabszych miejsc „Syreny". Fabryka dokonała zmiany konstrukcyjnej skrzyni biegów, zastępując zbyt słabe i często psujące się tzw. koleczki innymi, znacznie wytrzymalszymi na zużycie. Ta pozornie drobna zmiana wymagała sporych nakładów inwestycyjnych, lecz wyeliminowała w końcu kłopotliwe uszkodzenia. Drugą „piętą achillesową" samochodu była zbyt słaba, często pękająca, linka gazu. Fabryka zastąpiła ją obecnie układem dźwigniowo-cięgnowym, podobnym do stosowanego w samochodzie „Warszawa", który jest praktycznie niezniszczalny. (BNT — PAP)

Doskonała pompa okrętowa

W Gliwickich Zakładach Urządzeń Technicznych uruchomiono ostatnio produkcję nowego typu pomp okrętowych „WZB" (patent). Podjęcie produkcji tych pomp (tzw. zenzowych) uwolniło naszą gospodarkę od kosztownego ich importu, niezbędnego dla przemysłu stoczniowego. Taka pompa — to jedno z ważniejszych na statku urządzeń, decydujące w poważnym stopniu o jego bezpieczeństwie; stawiane są tu szczególnie wysokie wymogi. Wszystkim odpowiada pompa gliwicka, skonstruowana przez zespół pod kierownictwem mgr inż. Władysława Miularczyka. Przeprowadzone liczne próby wykazały, iż polskie pompy posiadają znacznie lepsze właściwości od pomp przodujących firm światowych, np. duńskiej „Iron" i angielskiej „Carruthers".

Konstruktorzy z gliwickiej fabryki zastosowali bowiem oryginalny system doskonałego „odpowietrzania" się pompy bez przerywania jej pracy. Dzięki temu usprawnieniu uzyskano też bardzo krótkie czasy zasysania wody, które wyższe są ok. 10-krotnie od pomp duńskich i 3—5-krotnie od pomp angielskich. W oparciu o opracowany model — zakłady uruchomiły na skalę przemysłową produkcję szeregu (w 7 wielkościach) takich pomp o wydajności od 25 do 400 m sześć. na godzinę. W br. gliwickie pompy zakupiła już Bułgaria. Na rok przyszły są już dalsze zamówienia z Bułgarii oraz Rumunii i ZSRR. Interesują się nimi również niektóre kraje zachodnie. (BNT — PAP)

Masowiec do przewozu rud i ropy naftowej

W stoczni włoskiej Ansaldo de Mugglano w La Spezia zwodowano niedawno dla firmy Santa Rosalie de Palerme nowy masowiec o nośności 45 tys. DWT pod nazwą „Aspra". Jest to pierwszy ze specjalnej serii masowców statek do jednoczesnego przewozu rud metali lub minerałów luzem oraz produktów naftowych.

Zainteresowanie wzbudza ciekawa i oryginalna konstrukcja tego statku. Cysterny na ropę lub oleje zainstalowane są po bokach sześciu ładowni przeznaczonych na rudę lub np. fosforyty, przy czym zainstalowano po 13 cystern z każdej burty statku. Według zamierzeń konstruktorów, mają one spełniać równocześnie rolę dodatkowego balastu i zapewnić większą stateczność masowca, która dla tego typu statków ma ogromne znaczenie. Ciekawym również rozwiązaniem technicznym kadłuba jest zastosowanie podwójnego dna, które (o wysokości około 3 m) znajduje się pod ładowniami i wypełnione wodą służy jako jeszcze jeden balast. Taki statek jest podobno bardzo stateczny.

W celu szybkiego załadowywania i wyładowywania ropy, statek wyposażony jest w 2 specjalne pompy o wydajności 2500 t na godz. każda. Silnik FIAT—909 pozwala na osiągnięcie prędkości podróżnej 17,9 węzła. (Przegląd Techniczny nr 2-65).

Nowa maszyna do uprawy łąk

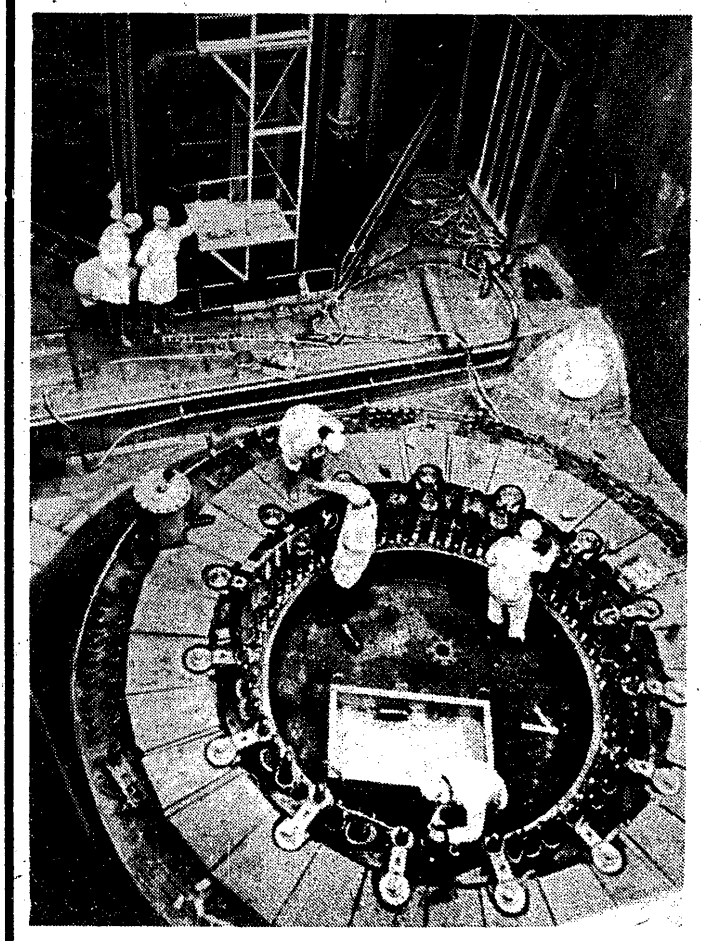
Ostatnio, w myśl wskazówek Instytutu Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa przy współpracy z Instytutem Melioracji i Użytków Zielonych, opracowano założenia agrotechniczne maszyny rolniczej zwanej glebogryzarką. W rolnictwie znajduje ona zastosowanie m. in. do podorywek, płytkich orek. W łąkarstwie glebogryzarka pozwala spulchniać glebę nie niszcząc darni. Stosuje się tam, gdzie darń jest niezła i nie wymaga przeorania.

Przydatność nowego modelu glebogryzarki sprawdził w tym roku specjaliści z Instytutu Melioracji i Użytków Zielonych i z Instytutu Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa. Opinie fachowców są pozytywne. Po wyprodukowaniu serii próbnej w roku 1965 doświadczenia trwać będą nadal, ale z większą liczbą maszyn. Produkcję glebogryzarki podejmie Fabryka Narzędzi Rolniczych „Unia" w Grudziądzu. (BNT — PAP)

Izotopy z napędem... pneumatycznym

Wielką pomocą dla kontrolerów jakości szkieletów stalowych wysokościowych budynków, wysokich kotłów czy żurawi, stanie się nowy defektoskop radioizotopowy, produkowany przez jeden z zakładów Biura Urządzeń Techniki Jądrowej. W aparacie tym izotop wysuwany jest wewnątrz elastycznego przewodu na dystans 10 do 20 m. Pozwala to prowadzić badania całkowicie bezpiecznie i docierać do wysoko położonych punktów konstrukcji w każdych warunkach terenowych.

Przesuwający się wzdłuż węża izotop znajduje się w ampułce, która jest wydmuchiwana z pojemnika ochronnego do głowicy roboczej przy pomocy sprężonego powietrza. Cofnięcie izotopu do „schronu" następuje przez zwessanie. Dmuchawa, napędzająca izotop, może być poruszana silnikiem elektrycznym lub ręcznie. Nowy radioizotopowy defektoskop umożliwia znacznie przyśpieszenie badania jakości konstrukcji, eliminując konieczność budowania rusztowań lub też transportu ciężkich urządzeń do specjalnych laboratoriów. (BNT — PAP)



Montaż reaktora w elektrowni atomowej w obwodzie Swierdłowskim w ZSRR

Ogólnokrajowe Zrzeszenie Domów Towarowych

Na terenie kraju działa 22 PDT i 2 domy dziecka, jako samodzielne przedsiębiorstwa podległe radom narodowym. Oprócz tego, przedsiębiorstwa Miejskiego Handlu Detalicznego posiadają domy towarowe, z których 8 jest obiektami dużymi o obrotach 30 do 130 mln złotych. Zatrudniają one ok. 7 tys. pracowników. Łącznie wymienione 32 państwowe domy towarowe mają w br. osiągnąć obroty rzędu ok. 5,2 mld złotych. Jest to ok. 15 proc. obrotów artykułami przemysłowymi całego handlu detalicznego podległego radom narodowym.

Przeprowadzona jednak w grudniu 1964 roku przez Kolegium Ministerstwa Handlu Wewnętrznego ocena działalności domów towarowych wykazała, że obroty liczone na 1 m kw., powierzchni w domach towarowych, kształtują się tylko nieznacznie wyżej niż w sklepach detalicznych. Podobno jest przy porównaniu innych wskaźników ekonomicznych, jak wydajność na jednego pracownika, rotacja, zysk itp. Analiza przyczyn tych zjawisk wykazała, że działalność domów towarowych, placówek handlowych o wyraźnej specyfice, powinna być dokładniej analizowana i kontrolowana nie tylko przez rady narodowe, ale też koordynowana w skali kraju. Dlatego też Uchwałą Rady Ministrów z 8 stycznia 1965 r. powołane zostało Ogólnokrajowe Zrzeszenie Domów Towarowych.

Uczestnikami Zrzeszenia w ramach porozumienia ogólnobranżowego są domy towarowe podległe Miejskiemu Handlowi Detalicznemu. Organizacje spółdzielcze, prowadzące spółdzielcze domy towarowe mogą przystąpić do Zrzeszenia na zasadach dobrowolności. Wszystkie przedsiębiorstwa przystępujące do porozumienia ogólnobranżowego zachowały swoją całkowitą samodzielność. Obowiązujące dotychczas zasady podporządkowania ich radom narodowym nie mogą być naruszone ani ograniczone. Nowe zrzeszenie jest więc nową w handlu formą instytucji centralnej, której działalność ma mieć odmienny charakter niż działające dotychczas zjednoczenia.

Działalność Zrzeszenia domów towarowych obejmować ma:

- organizowanie współpracy pomiędzy organizacjami gospodarczymi objętymi koordynacją;
- zawieranie, na podstawie pełnomocnictw udzielonych przez jednostki organizacyjne objęte koordynacją branżową umów, dostaw towarów i urządzeń technicznych;
- opracowywanie informacji handlowych o źródłach i warunkach dostaw, kierunkach mody i formach sprzedaży;
- organizowanie działalności reklamowej opartej o nowoczesne zasady eksponowania towarów i środki wystawiennictwa;
- inicjowanie i współdziałanie w zakresie kompleksowych badań rynkowych;
- opracowywanie wytycznych w sprawie okresowych, sezonowych i okolicznościowych programów aktywizacji handlowej i reklamy domów towarowych oraz gromadzenia zapasów przedsezonowych;
- opracowywanie wniosków, dotyczących zakresu i metod powiązania i wzajemnej współpracy między domami towarowymi, a innymi organizacjami gospodarczymi;
- opracowywanie wytycznych, dotyczących programów modernizacji i planów rozwoju sieci domów towarowych;
- organizowanie, na zlecenie uczestników porozumienia, zaopatrzenia w towary bezpośrednio z przemysłu oraz inicjowanie produkcji w asortymencie przystosowanym do potrzeb domów towarowych;
- analiza działalności gospodarczej domów towarowych i ich stanu techniczno-organizacyjnego oraz opracowywanie w związku z tym usprawniających materiałów i wniosków;
- organizowanie szkolenia zawodowego;
- prowadzenie ewidencji obejmującej w szczególności podstawowe elementy techniczne, organizacyjne i ekonomiczne domów towarowych;
- opracowywanie i wydawanie okresowych biuletynów popularyzujących osiągnięcia i metody pracy domów towarowych;
- prowadzenie ośrodka informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej. (prus)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński, Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, 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 28-06-28, z-ca red. nacz. 28-06-28, sekretarz redakcji 28-53-42, redaktorzy 28-83-92 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57, Dział Ogłoszeń PAR, Warszawa, ul. Poznańska 38, tel. 28-23-09 i 28-86-41, 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. Sienna 12. Nr tel. 26-73-18. Druk Zakłady Drukarskie i Wklęsłodrukowe RSW „Prasa", W-wa, Marszałkowska 3/5.

ŻYCIE gospodarcze

Zam. 190. E-48