

O finansowaniu przedsiębiorstw retrospektywnie

EMANUEL WINTER

W DYSKUSJACH o założeniach zamierzonych reform w dziedzinie planowania i zarządzania przedsiębiorstwami, w dziedzinie zasad systemu finansowego przedsiębiorstw, często znacznie więcej uwagi zwraca się na wady i błędy tkwiące w samym systemie, niż na warunki zewnętrzne, które były powodem niedociągnięć w jego funkcjonowaniu. Mając to na uwadze, spróbujmy przywrócić się ewolucji systemu finansowego przedsiębiorstw uspołecznionych.

Bezpośrednio po wyzwoleniu kraju przedsiębiorstwa uspołecznione działały w oparciu o zasady finansowe, które obowiązywały przedsiębiorstwa kapitalistyczne. Nie trwało to jednak długo. Już z początkiem 1946 roku podjęto kroki zmierzające do odbudowy zniszczonych na skutek działań wojennych przedsiębiorstw. Zastąpiła konieczność koncentracji środków finansowych na ten cel. Stało się więc niezbędne wzmocnienie kontroli i dyscypliny finansowej.

Dla realizacji tych zamierzeń rozgraniczono m. in. źródła finansowania gospodarki eksploatacyjnej i inwestycyjnej. Zmiany te stanowiły jedynie wstęp do kompleksowej reformy systemu finansowego przedsiębiorstw uspołecznionych, która nastąpiła w połowie 1947 r. Celem tej reformy było przede wszystkim wygospodarowanie środków, niezbędnych dla finansowania wydatków związanych z odbudową kraju.

Przedsiębiorstwa zostały zobowiązane do uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym, przy jednoczesnym zakazie wzajemnego kredytowania się przedsiębiorstw, jak również pobierania zaliczek i przedpłat na poczet dostaw i usług.

By stworzyć możliwości centralizowania części akumulacji finansowej wygospodarowanej przez przedsiębiorstwa, wprowadzono system podwójnych cen na produkcję. Przedsiębiorstwa sprzedawały swą produkcję centralom zbytu po tzw. cenach rozliczeniowych, ustalanych indywidualnie dla poszczególnych przedsiębiorstw. Ceny te obejmowały koszt wytworzenia produkcji oraz marżę zysku. Centrale zbytu natomiast realizowały tę produkcję po obowiązkowych cenach sprzedażnych, określanych jako ceny efektywne. Różnice odkładały się na rachunkach bankowych.

Nowy system określał nie tylko wysokość części zysku przedsiębiorstwa, podlegającą wpłacie do budżetu, w formie podatku dochodowego, lecz ustalał jednocześnie sposób wykorzystania tej części zysku, która pozostawała w dyspozycji przedsiębiorstwa. Zysk przeznaczony był w 10 proc. na podatek dochodowy, w 10 proc. na premie dla załogi (od zysku ponadplanowego odpisywano na ten cel 20 proc.), a w pozostałej części mógł on być wykorzystany przez przedsiębiorstwo na zwiększenie jego własnych środków obrotowych. Część zysku przekraczająca potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie finansowania wzrostu środków obrotowych, podlegała odprowadzeniu na bankowe rachunki sum obrotowych, które funkcjonowały podobnie jak rachunki różnic cen.

Jednocześnie zaniechano finansowania kredytów bankowych inwestycji i remontów kapitalnych. Ten cel postawiono przed amorty-

zacją, którą podzielono na część finansującą remonty kapitalne i część finansującą inwestycje. Środki gromadzone na remonty kapitalne pozostawały w dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw, z tym, że jednostki nadzór miały prawo dokonywania redystrybucji nadwyżki tych środków między przedsiębiorstwami. Część środków przeznaczonych na inwestycje, pozostająca w przedsiębiorstwach po zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstwa, podlegała przelewaniu na bankowe rachunki inwestycyjne. Rachunki te, podobnie jak rachunki różnic cen oraz rachunki środków obrotowych, miały charakter wielostopniowy, a ostateczne nadwyżki amortyzacji, przeznaczanej na inwestycje gromadziły się na rachunku b. Ministerstwa Przemysłu i Handlu.

Głównym celem gromadzenia nadwyżek na trzech centralizowanych rachunkach, było przede wszystkim zapewnienie środków niezbędnych na cele inwestycyjne. Świadczy o tym zasady gospodarowania środkami nagromadzonymi na poszczególnych rachunkach. Po dokonaniu z końcem roku należnych wpłat do budżetu z poszczególnych rachunków, pozostających w dyspozycji Ministerstwa Przemysłu i Handlu, nadwyżki na rachunku różnic cen i na rachunku środków obrotowych podlegały przelewowi na rachunek inwestycyjny. Rachunek ten mógł być również zasilany z budżetu państwa. Również w ciągu roku mogły następować przelewy między wszystkimi trzema rachunkami, z tym jednak, że przelew z rachunku inwestycyjnego miał raczej charakter wyjątkowy.

Zasady obowiązujące w tym okresie systemu finansowego stanowiły pierwszą próbę uwzględnienia zarówno potrzeb całej gospodarki narodowej, wyrażonych w planie 3-letnim, jak i interesów poszczególnych przedsiębiorstw i ich załóg. Zasady systemu zapewniały środki finansowe na odbudowę gospodarki narodowej poprzez ich centralizację i przez przeznaczenie ich głównie na cele inwestycyjne. Jednocześnie zasady te sprzyjały osiągnięciu i przekraczaniu zadań planowych w zakresie zysku.

System finansowy wprowadzony w połowie 1947 r. posiadał jednak szereg wad i braków. Stosowanie cen rozliczeniowych, opartych o koszty własne, różnicowanych w przekroju przedsiębiorstw oraz coroczne zmiany tych cen nie przyczyniały się do obniżenia kosztów własnych. System gwarantował bowiem przedsiębiorstwom pełne pokrycie poniesionych kosztów, bez względu na ich wysokość oraz zabezpieczał osiągnięcie zysku, bez względu na jakość pracy przedsiębiorstwa.

Również zasady podziału zysku nie sprzyjały abytnio prawidłowej gospodarce przedsiębiorstw w dziedzinie finansów. Zwiększony udział załóg w zysku ponadplanowym stwarzał w przedsiębiorstwach tendencję do planowania na zbyt niskim poziomie zysków oraz na zbyt wysokim poziomie kosztów. Jednocześnie obowiązek odprowadzenia na rachunek sum obrotowych części zysku, która nie była wykorzystana na finansowanie normatywu środków obrotowych, skłaniała przedsiębiorstwa do ustalania tego normatywu na zbyt wysokim poziomie, a równocześnie do gromadzenia nadmiernych zapasów. Spowodowało to konieczność podjęcia w latach 1949 i 1950 ogólnokrajowej akcji przyspieszenia obiegu środków obrotowych. Pokrywanie niedoboru środków obrotowych, wywołanego

częstokroć złą gospodarką, z rachunku sum obrotowych, następowało w sposób niemal automatyczny. Również podatek nie odgrywał w tym czasie właściwej roli, ponieważ ustalany był w jednolitej dla całej branży stawce procentowej od obrotu i dlatego nie stanowił regulatora rentowności.

Pomimo wad i braków zasady te przetrwały do 1950 r. włącznie. Konieczność zmian wyloniła się w związku z zakończeniem etapu odbudowy kraju i zapoczątkowaniem nowego etapu rozwoju gospodarczego, związanego z realizacją planu 6-letniego.

Podstawowym celem na tym etapie było osiągnięcie istotnego wzrostu sił wytwórczych drogą uprzemysłowienia kraju. Wymagało to zgromadzenia w ręku Państwa znacznie poważniejszych zasobów materialnych, od tych którymi rozporządzało ono w okresie realizacji planu 3-letniego. W tym okresie uległy zmianie — przede wszystkim — zasady podziału akumulacji finansowej. Zlikwidowane zostały centralizowane rachunki bankowe, na których gromadzono środki z tytułu różnic cen, nadwyżek środków obrotowych oraz inwestycyjnych. Przedsiębiorstwa zostały powiązane z budżetem w sposób bezpośredni.

Wraz z likwidacją rachunku różnic cen, ceny rozliczeniowe wyrobów — oparte na zindywidualizowanym koszcie własnym przedsiębiorstwa — zastąpione zostały cenami zbytu. Ceny te ustalano dla artykułów rynkowych w oparciu o ceny detaliczne, pomniejszone o marżę handlową. Zaś dla artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych na podstawie planowanego, przeciętnego kosztu własnego branży, z tym jednak, że ceny te uległy w zasadzie stabilizacji. W tej sytuacji, nowego charakteru nabrał podatek obrotowy, który stał się instrumentem regulowania rentowności produkcji, przejmując w pewnej mierze funkcję cen rozliczeniowych. Stawki podatku obrotowego uległy w związku z tym poważnemu zróżnicowaniu, a ponadto zostały znacznie podwyższone. Nowy system podatkowy zmierział do niezależności dochodów budżetu od poziomu osiągniętej przez przedsiębiorstwa rentowności.

Zmodyfikowane zostały zasady podziału zysku. Dotychczasowy jednolity podatek dochodowy (w wysokości 10 proc. z zysku) zastąpiony został wynikową wpłatą z zysku do budżetu. Stanowiła ją pozostałość zysku, po potrąceniu części przeznaczanej na fundusz zakładowy oraz części przeznaczanej na finansowanie wzrostu środków obrotowych w granicach normatywu. Fundusz zakładowy wynosił od 1 do 4 proc. zysku planowego i od 10 do 30 proc. zysku ponadplanowego. Niedobory i nadwyżki środków obrotowych miały być rozliczane bezpośrednio z budżetem, przy czym pokrycie niedoborów, powstających z winy przedsiębiorstw, związane było z określonymi rygorami. Również straty planowe przedsiębiorstw pokrywane były z budżetu.

Podstawowym źródłem finansowania inwestycji stały się środki budżetowe. Środki własne przedsiębiorstwa, poza amortyzacją, tylko w nieznacznej mierze były przeznaczone na inwestycje; ze środków tych finansowane były tylko tzw. inwestycje pozalimitowe, przy czym zysk przedsiębiorstwa w ogóle nie stanowił źródła finansowania nakładów inwe-

stycyjnych. Amortyzacja przeznaczona była przede wszystkim na finansowanie remontów kapitalnych.

System finansowy w okresie planu 6-letniego spełniał dwa podstawowe zadania. Z jednej strony miał on na celu zapewnienie środków finansowych na uprzemysłowienie kraju. Cel ten spełniały m. in. zasady naliczania podatku obrotowego — które u niezależni wysokość podatku od osiągniętej przez przedsiębiorstwa rentowności — jak również zasady finansowania inwestycji, które gwarantowały dopływ środków na inwestycje bez względu na przebieg działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa. W ten sposób zapewniono ciągłość robót inwestycyjnych, co było szczególnie ważne w okresie planu 6-letniego.

Z drugiej strony system finansowy zawierał bodźce, zachęcające przedsiębiorstwa do obniżania kosztów własnych produkcji. Temu celowi służyły przede wszystkim nowe zasady tworzenia funduszu zakładowego, które zainteresowały przedsiębiorstwa w osiągnięciu zysku ponadplanowego oraz zasady finansowania niedoborów i strat planowych, które poprzez udzielanie dotacji budżetowych zmuszały organa dotujące do zwrócenia większej uwagi na przedsiębiorstwa źle pracujące.

System finansowy, obowiązujący w okresie realizacji planu 6-letniego — podobnie zresztą, jak i system poprzedni — wykazywał szereg wad i braków.

Przedsiębiorstwa były mianowicie ograniczone w dysponowaniu wygospodarowanym zyskiem, ponieważ o sposobie podziału i wykorzystaniu zysków decydowały w sposób odrębny jednostki nadzór nad przedsiębiorstwami. W tych warunkach przedsiębiorstwa nie były w dostatecznym stopniu zainteresowane w zaplanowaniu i osiągnięciu zysku na odpowiednio wysokim poziomie. Przedsiębiorstwa nie były również zainteresowane w ustalaniu normatywu środków obrotowych na możliwie najniższym poziomie, ponieważ nie stwarzało to możliwości przeznaczania wolnej części zysku na inne cele.

Niedostateczne zainteresowanie przedsiębiorstw w oszczędnym gospodarowaniu środkami finansowymi wiązało się także z tym, że zyski ponadplanowe, a także powstałe w ciągu roku nadwyżki środków obrotowych, podlegały po zakończeniu roku w zasadzie wpłacie do budżetu i nie mogły być odpowiednio wykorzystane w przedsiębiorstwach. Podobnie nie działały żadne lub prawie żadne bodźce, które zachęcałyby przedsiębiorstwa do oszczędnego wydatkowania środków na inwestycje, jak również do przyspieszenia robót inwestycyjnych.

Konieczność zmiany systemu finansowego była konsekwencją podjętych kroków, zmierzających do zmiany metod zarządzania gospodarką narodową, a zapoczątkowanych jeszcze w okresie realizacji planu 6-letniego, bo w 1954 r.

Zmiany te zmierzały do modyfikacji dotychczasowych form zarządzania gospodarką narodową, wyrosłych na gruncie nadmiernej centralizacji decyzji, poprzez stosowanie w szerszym zakresie środków oddziaływania ekonomicznego.

Podstawowa zmiana systemu finansowego, która dokonana została w 1958 r., polegała przede wszystkim na nadaniu części zysku pozostawionej do dyspozycji przedsiębiorstw formie funduszu rozwoju. Fundusz ten, na podstawie decyzji przedsiębiorstwa, jest dzielony na dwie części, z których pierwsza może być przeznaczona na pokrycie wzrostu środków obrotowych, druga zaś na inwestycje własne przedsiębiorstwa. Jednocześnie obowiązuje zasada finansowania wzrostu środków obrotowych w pierwszej kolejności.

Wraz z decentralizacją finansowania wzrostu środków obrotowych, nastąpiła decentralizacja ustalania normatywu finansowego. Przedsiębiorstwa obliczają normatyw same i uzgadniają jego wyso-

kość z bankiem, przy czym powinien być zainteresowany, by się kształtował na możliwie najniższym poziomie, dzięki temu bowiem uzyskuje możliwość nagromadzenia niezbędnych środków na inwestycje własne.

Pewnym zmianom uległy również zasady finansowania inwestycji. W szczególności rozszerzony został zakres inwestycji, o podejmowaniu których powinny być decydować przedsiębiorstwa we własnym zakresie. Inwestycje te finansowane są ze środków własnych przedsiębiorstw. Rozmiar pozostających do dyspozycji przedsiębiorstw środków powinien decydować o wysokości tych inwestycji.

Potrzeba zmiany systemu poddyktowana była również zmianami organizacyjnymi w przemyśle. Dotychczasowe zarządy centralne przedsiębiorstw, kierujące nimi w sposób administracyjny, zastąpione zostały zjednoczeniami, które w szerszym zakresie miały kierować przedsiębiorstwami przy pomocy metod ekonomicznych. Jednym z instrumentów ekonomicznego oddziaływania zjednoczeń na przedsiębiorstwa są pozostające do ich dyspozycji fundusze, tworzone ze środków przedsiębiorstw, a w szczególności fundusz rezerwowy.

System finansowy przedsiębiorstw wprowadzony w 1958 r. i obowiązujący po dzień dzisiejszy, odegrał pewną rolę w usamodzielnieniu przedsiębiorstw. Świadczy o tym może chociażby wzrost udziału akumulacji finansowej pozostającej do dyspozycji przedsiębiorstw w stosunku do pełnej kwoty akumulacji w ciągu ostatnich lat. Podczas gdy w 1956 r. udział ten wynosił 7,4 proc., to w 1963 r. kształtował się na poziomie 13,9 proc.

Wśród braków i wad obecnego systemu finansowego należy wymienić m. in. trudności powstające w związku z przyjmowaniem

jako wskaźnika dyrektywnego dla przedsiębiorstw — od którego uzależniony jest poziom funduszy: zakładowego i premiovego — akumulacji finansowej, zamiast zysku. Poziom akumulacji kształtuje się pod wpływem czynników niezależnych od działalności przedsiębiorstwa, a w szczególności od wysokości wkalkulowanego do cen podatku, natomiast nie odzwierciedla wysiłku przedsiębiorstwa w kierunku bardziej oszczędnego gospodarowania. Wskaźnik ten nie rzadko skłania przedsiębiorstwa do podejmowania produkcji, zawierającej wysoką akumulację, lecz nie odpowiadającej potrzebom odbiorców.

Trudności powstają również w związku z tym, że normatywy finansowy środków obrotowych nie zawsze odpowiada uzasadnionym potrzebom przedsiębiorstw w zakresie wzrostu zapasów, w związku z czym przedsiębiorstwa odczuwają trudności finansowe lub dysponują nadmiarem środków finansowych.

Odczuwa się ponadto brak skutecznie działającego systemu bodźców, który by przyczyniał się do oszczędnego wydatkowania środków na inwestycje.

Obecnie u progu nowej 5-latk, przygotowywane są zmiany niektórych zasad planowania i zarządzania gospodarką narodową, w tym również zasad systemu finansowego przedsiębiorstw. Zmiany te poddyktowane są przede wszystkim nowymi zadaniami stawianymi przed gospodarką narodową. Spośród tych zadań wymienić należy przede wszystkim konieczność skuteczniejszej walki o obniżenie kosztów własnych i dalszą poprawę jakości produkcji oraz konieczność stabilizacji warunków pracy przedsiębiorstw i stworzenia dla nich warunków realnego planowania.

w ubiegłym tygodniu

XVIII SESJA KOMITETU WYKONAWCZEGO RWPG

W DNIACH od 25 do 29 czerwca 1965 roku w Lublinie odbyło się XVIII posiedzenie Komitetu Wykonawczego Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Ogłoszony komunikat podaje, że Komitet Wykonawczy zapoznał się z informacją Buury Komitetu Wykonawczego o wstępnych założeniach krajów członkowskich RWPG, dotyczących rozwoju gospodarki narodowej i powiązanych ekonomicznych w okresie 1966 - 1970, a także o wynikach dwustronnych konsultacji przeprowadzonych między krajami członkowskimi RWPG. Przeprowadzone dwustronne konsultacje, mające na celu koordynację narodowych planów rozwoju gospodarczego na lata 1966 - 1970, pozwoliły krajom członkowskim RWPG wstępnie uzgodnić wzajemne wymagania powojenne, a także inną zasadniczą współpracę gospodarczą, opartą na zasadzie wzajemności. Komitet Wykonawczy stwierdził, że zostały stworzone niezbędne warunki dla zawarcia wieloletnich umów handlowych oraz innych ekonomicznych porozumień, obejmujących omawiany okres.

Komitet Wykonawczy rozpatrzył informację Stalej Komisji RWPG do Spraw Wzajemno-Finansowych o działalności Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej w 1964 roku. Rok 1964 był pierwszym rokiem praktycznego wprowadzenia systemu wielostronnych rozliczeń w ramach przeliczeniowych między krajami RWPG, w ramach działalności Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej. Bank stał się ośrodkiem wielostronnych rozliczeń między państwami członkowskimi RWPG i realizował w 1964 r. rozliczenia związane z obrotami handlu zagranicznego oraz innymi płatnościami na sumę około 23 miliardów rubli przeliczeniowych. Bank rozpoczął przeprowadzanie operacji przyjmowania i rozdzielania lokat, a także operacji rozliczeniowo-kredytowych w dewizach wymienialnych.

Komitet Wykonawczy zalecił krajom członkowskim RWPG, aby ich przedstawiciele w radzie Banku podjęli niezbędne kroki dla dalszego udoskonalenia i rozwoju działalności Banku, uwzględniając doświadczenia z pierwszego roku jego działalności.

Komitet Wykonawczy rozpatrzył propozycje Stalej Komisji RWPG do Spraw Przemysłu Maszynowego odnośnie specjalizacji produkcji i wzajemnych dostaw w latach 1966 - 1970 maszyn i urządzeń dla przemysłu włókienniczego, a także propozycje w zakresie specjalizacji produkcji i wzajemnych dostaw ważniejszych maszyn dla mechanizacji prac le-

nych. Przyjęte przez Komitet Wykonawczy zalecenia o specjalizacji produkcji obejmują ponad 200 rodzajów maszyn i urządzeń dla przemysłu włókienniczego i ponad 30 rodzajów maszyn dla gospodarki leśnej.

Po omówieniu informacji o wykonaniu poleceń ustalonych na XV sesji Rady odnośnie typizacji floty morskiej, której budowę kraje członkowskie RWPG zamierzają podjąć do 1970 roku, Komitet Wykonawczy stwierdził, że w latach 1962 - 1964 Stale Komisje RWPG do Spraw Przemysłu Maszynowego i do Spraw Transportu wykonały znaczną pracę w dziedzinie typizacji floty morskiej krajów członkowskich RWPG, która pozwoliła określić podstawowe techniczne i eksploatacyjne parametry wszystkich zalecanych do objęcia typizacją statków dla transportu morskiego oraz opracować dokumentację, niezbędną dla dalszego projektowania i budowy tych statków dla transportu morskiego, objętych uzgodnionym typozestegiem. Zaakceptowano wykaz podstawowych typów statków dla transportu morskiego, których budowę zamierzają podjąć kraje członkowskie RWPG w okresie do 1970 roku.

Publikacja GUS-u o handlu zagranicznym

Ostatnio ukazała się publikacja Głównego Urzędu Statystycznego pt. „Statystyka Handlu Zagranicznego 1964” zawierająca bogaty materiał liczbowy w zakresie obrotów polskiego handlu zagranicznego.

W stosunku do lat ubiegłych publikacja ta została znacznie przyspieszona i rozszerzona. Czytelnik znajdzie w niej szczegółowe dane w ujęciu ilościowo-wartościowym za lata 1963, 1964 i 1965, dane o importowanych i eksportowanych towarach z uwzględnieniem kierunków importu i eksportu, obroty handlowe z poszczególnymi krajami z wymienieniem towarów oraz, w szeregu tabelach zbiorczych, liczby gładzące dynamikę rozwoju polskiego handlu zagranicznego jego strukturę towarową i geograficzną w okresie powojennym.

W/w publikację można będzie nabyć w I połowie lipca w Administracji Wydawnictw Głównego Urzędu Statystycznego.

EKSPERYMENT Zakładów Wytwórczych Przyrzędów Pomiarowych „Era” im. J. Krasickiego (diedys w skrócie nazywane A3) jest już powszechnie znany. Ostatnie wyniki tego eksperymentu były tematem posiedzenia egzekutywy KW PZPR w Warszawie. „Samorząd Robotniczy” publikuje niektóre wypowiedzi „o fabryce zarządzonej bakclem nowatorstwa”.

Dyrektor zakładów „Era” Zbigniew Miedzechodźki przypominał, że fabryka pracuje eksperymentalnie już od 1957 r. Pierwszy okres eksperymentu, który trwał do 1962 r. był prosty i polegał na większej samodzielności przedsiębiorstwa w zakresie plac i finansowania. Ułatwił on jednak wprowadzenie nowych zasad, jakie obowiązują od 1963 r. Eksperymentowanie, zwłaszcza jeśli chodzi o kontakty wewnętrzne tego przedsiębiorstwa z natury rzeczy powoduje pewne komplikacje — nietypowy zakład stale pozostaje w kolizji z ogólnie obowiązującymi zasadami. Trzeba też wziąć pod uwagę, że instancje nadzórne mają sporo własnych kłopotów, a każda dodatkowa próba zakłóca ich normalny tryb urzędowania. Ponadto są niestety jeszcze ludzie o poglądach zachowawczych, którzy nie lubią nowości.

Fabryka „Era” przeszła już, jako pierwsza, najtrudniejszy okres eksperymentowania i utworzyła drogę innym przedsiębiorstwom; udowodniła, że trudności, jakie napotyka wszelki postęp, na tym odcinku są do pokonania. Także w stosunkach nowe zasady

Na łamach „Samorządu Robotniczego” 7/65

Eksperyment A-3 rozwija się i owocuje

gospodarowania — załoga. Przekonanie pracowników fabryki o słuszności i potrzebie eksperymentowania nie było w „Erze” sprawą jednorazowej akcji, lecz przedmiotem długotrwałej działalności. szkoleniowej dydaktyki, POP i samorządu robotniczego. Najwięcej wątpliwości budziło nowe ustawienie bodźców ekonomicznych, szczególnie udziału w zyskach personelu kierowniczego. Wyjaśniono więc rzeczowo zasady tworzenia się tego dochodu, wykazano wpływ personelu kierowniczego na wyniki ekonomiczno-produkcyjne przedsiębiorstwa. Obecnie, po dwóch latach działalności eksperyment został całkowicie zaakceptowany przez załogę.

Remigiusz Boniewicz, I sekretarz POP zakładów „Era”, omawia pracę partijną w związku z eksperymentem przedsiębiorstwa. Dla powodzenia eksperymentu podstawowe znaczenie ma upowszechnianie nowych zasad gospodarowania, wytworzenie wśród pracowników odpowiedzialnego zaangażowania. Zasada jest tu, że człowiek tylko wtedy będzie dobrze wykonywał swoje zadania, gdy zna to co robi za potrzebne i słuszne. Wielogodzinne szkolenie nie rozwiązało sprawy do końca; przez wiele miesięcy ludzie zwracali się z różnymi problemami, które trzeba było rzeczowo wyjaśnić. Jest to sprawa ważna dla kolektywu poszukującego nowych metod pracy, gdyż

najlepsze rozwiązania odrębne mogą być zawodne w zetknięciu się z całą załogą i wywołać różne trudności. W zakładach „Era” nie wystąpiły one w większej skali, ale należy się liczyć z tym, że może to mieć miejsce w innych środowiskach, zwłaszcza na wstępie eksperymentowania.

Zbigniew Prochot, sekretarz ekonomiczny KD PZPR Ochota — Warszawa, stwierdza, że zasady zastosowane w zakładach „Era” nie są już eksperymentem, ale wypróbowanym systemem zarządzania przedsiębiorstwem. System ten pozwolił na osiągnięcie lepszych wyników ekonomiczno-produkcyjnych w porównaniu z innymi zakładami branży. Zastosowanie tych nowych metod wymaga większej samodzielności przedsiębiorstwa; właściwe decyzje są podejmowane na coraz to niższych szczeblach. Odpowiednio do tego wzrastają wymagania w stosunku do personelu kierowniczego oraz zwiększa się jego odpowiedzialność przed załogą. W wielu zakładach przemysłowych znaczna część kadry kierowniczej obawia się właśnie tego — zwiększonych uprawnień i zwiększonej odpowiedzialności. W poważnym stopniu wchodzi tu także kwalifikacje fachowe, które są nieodzowną podstawą dla nowatorstwa. Szczególnie ważne zadania obciążają służby ekonomiczne. Zasady wypróbowywane w zakładach „Era” nie wymagają idealnych warunków

techniczno-ekonomicznych. Jednak zespół czynników, który występuje w tych zakładach nie jest całkowicie powtarzalny i inne przedsiębiorstwa mogą mieć trudności z szybkim wdrożeniem i wykorzystaniem metod opracowanych w „Erze”.

Jan Szewczyk, podsekretarz stanu w MPC, oceniając doświadczenia fabryki „Era” na tle innych tego typu przedsięwzięć w resorcie przemysłu ciężkiego stwierdza, że pozwalają one usunąć hamulce powodujące ucieczkę od produkcji pracochłonnej, która nie była odpowiednio rentowna. Wyniki eksperymentu „Ery” są pozytywne i wybijają się ponad 5 pozostałych zakładów, które przyjęły podobne zasady. Trudno jest — zdaniem J. Szewczyka — ustalić w jakim stopniu jest to zasługa nowych metod kierowania przedsiębiorstwem, a w jakim stopniu zasługa kadry, które ten eksperyment realizują. Trzeba dodać, że zarobki pracowników „Ery” nie odbiegają w sposób zasadniczy od poziomu zarobków w przekroju całego zjednoczenia. J. Szewczyk uważa, że eksperyment można rozszerzyć na 15 - 20 przedsiębiorstw warszawskich, ale w dalszym ciągu nie można rezygnować z wysokich wymagań wobec zakładów, które się tego podejmą.

W konkluzji, egzekutywa KW PZPR w Warszawie ustaliła, że należy podjąć określone środki, aby zasady działalności wypróbowane w „Erze” zastosować w 18-tu zakładach warszawskich, które osiągały dobre wyniki produkcyjno-ekonomiczne; zorganizować szkolenie dla kadry kierowniczej zainteresowanych zakładów, a także uruchomić w zakładach „Era” odpowiednią komórkę konsultacyjną, która służyłaby bezpośrednio pomocą innym, początkującym eksperymentatorom.

Z. M.

KIEDY zaczęło u nas szerzej dyskutować nad możliwościami oszczędności inwestycyjnych, zatrudnienia nadchodzącego „wyżu” i większej aktywizacji terenów dotychczas zaniedbanych — szereg działaczy doszukiwało się jedynego rozwiązania właśnie w deglomeracji. Sądono, że wystarczy postarać się o przeniesienie części stanowisk pracy z najbardziej zagęszczonych ośrodków miejsko-przemysłowych na inne tereny, a niemal automatycznie wszyscy na tym zyskają:

- przemysł — bo rozwijać się na terenach, gdzie nie brakuje siły roboczej, będzie mógł pełniej wykorzystywać swe moce;
- „wyżowe” roczniki kandydatów do zatrudnienia — bo zamiast szukać pracy w zatłoczonych ośrodkach, gdzie trudno o mieszkanie, dostaną ją u siebie;
- gospodarka komunalna — bo zaoszczędzi na inwestycjach, które w mniejszych ośrodkach wypadają na jednego mieszkańca taniej;
- duże miasta — bo dzięki „rozgęszczeniu” poprawią się w nich warunki życiowe ludności;
- małe miasteczka — te mają zyskać najwięcej, bo trafia im się wyjątkowa szansa aktywizacji gospodarczej.

Wiara w panaceum deglomeracji znalazła swój wyraz również w niektórych publikacjach zamieszczanych na łamach „Życia Gospodarczego”.

Za i przeciw deglomeracji

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

nych na łamach „Życia Gospodarczego”. Ale były też głosy sprzeciwu. Że deglomeracja jest raczej nieoptymalna, sprzeczna z naturalnymi tendencjami rozwoju, praktycznie niemożliwa do przeprowadzenia — z wieloma najrozsądniejszymi powodami (o których dalej będzie jeszcze mowa). Stąd w niektórych pismach ukazał się nawet cykl wypowiedzi nader sceptycznie oceniających perspektywy deglomeracji.

Kto więc ma rację? Ponieważ rzecz dotyczy problemu wyjątkowo ważnego dla dalszego rozwoju naszej gospodarki — warto chyba spróbować nieco bliżej to wszystko naświetlić.

Jak to się mówi — odziedziczyliśmy dysproporcje w rozmieszczeniu potencjału produkcyjnego. Wiadomo: z jednej strony był Górny Śląsk, Warszawa i Łódź, a z drugiej — „Polska B”. Wprawdzie już przed wojną mieliśmy próby aktywizacji i innych terenów (idea Centralnego Okręgu Przemysłowego), ale przecież niewiele z tego wyszło.

A po wojnie, gdy staliśmy się krajem szybko i planowo rozwijającym swą gospodarkę? Za jedno z założeń socjalizmu uznano usuwanie dysproporcji między miastami a wsią, i słusznie. Równocześnie postanowiono też przystąpić do wyrównywania dysproporcji między poziomem rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów. Pierwszą ideą realizowaliśmy, że jak największym powodzeniem (poziom życiowy wsi podniósł się znacznie bardziej niż miasta), druga — okazała się sprawą nie tak oczywistą.

Oczywiście dawna „Polska B” również szybko się rozwijała i powszechnie wiadomo (co dobitnie zresztą potwierdził nasz cykl publikacji „Centralne problemy w regionalnym zwierciadle”), że właściwie nie ma dziś u nas regionów stagnacyjnych. Ale dysproporcje między poszczególnymi regionami nie miały. Np. trzy najścisłe rozwijające się województwa (katowickie, warszawskie i łódzkie) w latach pięćdziesiątych pochłonęły blisko połowę krajowych środków inwestycyjnych, katowickie np. tyle, co 5-6 innych regionów. W pierwszych latach bieżącej pięcioletki część pochłaniana przez ówczesnych potentatów zalała już wyraznie, bo do jednej trzeciej, nadal jednak dysproporcja jest tu wyraźna.

Twarde wymogi ekonomiki okazały się bowiem silniejsze od życzeń, które w tym przypadku chyba nie słusznie utożsamiano z celami socjalizmu. Bo przecież celem głównym jest tu maksymalne zaspokojenie potrzeb całego społeczeństwa, a droga do prowadzić m. in. przez planowy, jak najbardziej efektywny rozdział nakładów inwestycyjnych. Zásy więc wykazywało, że przeważnie znacznie taniej i efektywniej wypada odbudowa, a potem rozbudowa istniejących już ośrodków przemysłowych, aniżeli budowanie nowych na „dziewiczych terenach”.

Tam, gdzie w imię aktywizacji zacofanych regionów odstępowało od tej zasady — początkowo nie było to złe, bo nie było to złe. Wiadomo, że np. wybudowana w Kielecach znaczny kosztowna wielka fabryka armatury, nie mając odpowiedniego zaplecza fachowego, kooperacyjnego itd. dawała stosunkowo niewielkie efekty i ten sam przyrost produkcji można było uzyskać nieporównanie tańszym kosztem poprzez rozbudowę np. kieleckiej fabryki armatury. Podobnych przykładów można by tu wyliczyć wiele.

A przecież nie chodzi nam o usuwanie dysproporcji między różnymi regionami jako cel sam w sobie. Skoro np. przemysł śląski i tak pracuje na rzecz całego kraju, to słuszniej jest lokować inwestycje tam, gdzie całemu społeczeństwu przyniosą one większą korzyść. Natomiast dążenie do samego tylko wyrównania stopnia rozwoju różnych regionów jako celu samego w sobie doprowadziłoby chyba do absurdu: najpierw wszystkie województwa, potem powiaty, gminy i gromady chciałyby mieć np. własny przemysł, „tyle co u innych” i w końcu trzeba by chyba się cofnąć do stanu gospodarki naturalnej.

Dążenie rozwijającego się przemysłu do pewnej koncentracji jest zatem zrozumiałe. Chodzi przecież o minimalizację kosztów stałych poprzez jak najpełniejsze wykorzystanie istniejących już urządzeń energetycznych, komunikacyjnych, komunalnych itp., a tak-

że o pełniejsze wykorzystanie istniejącego już zaplecza kadrowego, naukowego itd. Z podobnych powodów również same miasta rozwijają się właśnie dzięki korzyściom płynącym z koncentracji. Zważając, że oprócz walorów ekonomicznych dochodzą tu jeszcze niebagatelne korzyści społeczno-kulturalne: im większe skupisko, tym większe dla mieszkańców możliwości wyboru (pracy, rozrywki), które są przez ludzi cenione tym bardziej, im wyższy poziom ich kwalifikacji.

Krótko mówiąc: nowoczesne formy życia, podobnie jak i nowoczesne formy gospodarki sprzyjają skupianiu się ludzi i zakładów pracy w coraz większe ośrodki, czyli sprzyjają powstawaniu aglomeracji.

Ale wszystko to wcale nie oznacza, że owa naturalna tendencja do aglomeracji zawsze musi być uważana za pożyteczną. Sek bowiem w tym, że koncentracja przynosiła tak istotne i rozmaite korzyści — z czasem wyzwała równocześnie siły osłabiające te korzyści, a w przypadkach nadmiernych aglomeracji prowadzi też do najrozsądniejszych strat. Składa się na to szereg czynników.

Wiadomo np., że zgodnie z teorią „progów” w rozwoju miast — każde przekroczenie kolejnego „progów” wymaga nieproporcjonalnie dużych nakładów i np. wydatki na użyczenie coraz dalszych terenów szybko rosną (trzeba nie tylko dodać nowe przewody zasilania w gaz czy wodę, ale również poszerzyć istniejące już urządzenia). W innych, mniejszych miejscowościach te same środki na inwestycje socjalno-usługowe obsłużyłyby większą liczbę ludności. W sytuacji, gdy potrzeby gospodarki komunalnej szybko rosną, a możliwości ich zaspokojenia są ograniczone — argument to przecież ważki.

Wiadomo też, jak bardzo trudny jest w wielkich aglomeracjach problem komunikacji. Nie tylko gdy chodzi o przewozy ludzi, z czym można sobie poradzić tylko przy odpowiednio wysokich nakładach na jednego mieszkańca, pod czas gdy w małych miejscowościach nakłady takie nie są potrzebne. Sytuacja „zatkanie się” Górnośląskiego pola już przede wszystkim na kłopotach z przewożeniem na małym terenie olbrzymich mas materiałów, no i na zwykłym braku miejsca pod budowę nowych linii kolejowych czy dróg.

W takich i temu podobnych przypadkach deglomeracja — choćby tylko bierna (tzn. polegająca na niedopuszczeniu do dalszej rozbudowy miast czy przemysłu) może stać się po prostu czysto techniczną koniecznością. U nas jednak tego rodzaju techniczne nadmierne aglomeracje są jeszcze stosunkowo rzadkim zjawiskiem i występują tylko na niektórych terenach Górnośląskiego.

W warunkach naszego kraju anno domini 1965, na plan pierwszy wysuwa się natomiast inny czynnik skłaniający ku deglomeracji. Otóż centralnym problemem najbliższych lat ma być jak najracjonalniejsze wykorzystanie stosunkowo bardzo dużego przyrostu siły roboczej i stworzenie aż półtora miliona nowych miejsc pracy. A ów przyrost będzie największy na tzw. terenach zapóźnionych w rozwoju gospodarczym, podczas gdy inwestycje — zgodnie z dotychczasowymi tendencjami — miałyby dawać nowe miejsca pracy przede wszystkim na terenach najbardziej rozwiniętych. W rezultacie około 40 proc. krajowego przyrostu miejsc pracy zostałoby zlokalizowane w regionach, które dadzą zaledwie 10 proc. przyrostu zasobów siły roboczej.

Oczywiście na zbyt masowe i tak szybkie przesunięcie ludności z jednych regionów do drugich nie możemy sobie dziś pozwolić ze względu na trudności mieszkaniowe i wspomniane już względnie wyższe koszty gospodarki komunalnej w dużych ośrodkach. W tej sytuacji zaczęło więc szukać rozwiązania na tej drodze, aby zamiast ludzi do miejsc pracy — przenosić w miarę możliwości miejsca pracy do ludzi. Aby np. rozbudowując się zakłady zamiast inwestować na swym terenie — tworzyć nowe lub nawet przenosiły niektóre stare oddziały czy filie na tereny mniejszych miast, dysponujących odpowiednimi nadwyżkami siły roboczej.

Problemem tym zajęto się przede wszystkim w samej Warszawie, gdzie już teraz na skutek deficytu siły roboczej wiele zakładów przemysłowych, w tym także nowo wybudowanych, nie może wykorzystać około jednej trzeciej swych mocy produkcyjnych i wskazać zmianom jest tu stosunkowo niski. Mimo uciążliwych codziennych dojazdów do pracy stulkudzieścioletniej armii ludzi. A w przyszłej pięcioletce — wobec przewidywanego rozwoju stołecznego przemysłu — ów deficyt mógłby się powiększyć. Powstała więc na początku bieżącego roku i rozpoczęła działalność specjalna komisja do spraw ograniczenia wzrostu zatrudnienia w Warszawie. Przygotowała ona szereg przedsięwzięć deglomeracyjnych i nawet może już poszczycić się różnymi osiągnięciami (o jej pracach i pozytywnych efektach pisał szerzej W. Kawalec w „Z. G.” nr 21/65).

Nie były to jednak pierwsze poczynania tego typu: już przedtem niektóre ze stołecznych zakładów próbowały przenosić czy budować oddziały na terenie różnych „niedorozwiniętych” miast. I okazało się, że w praktyce sprawa wcale nie jest taka prosta.

Zakłady ze zrozumiałych względów co ważniejszą produkcję wolać mieć „pod ręką” i chciały przenosić na prowincję lub tworzyć tam raczej takie filie, które dawałyby produkcję w gruncie rzeczy o drugorzędowym lub w ogóle wątpliwym znaczeniu. Lecz prowincja nie chce być „przemysłowym śmietnikiem Warszawy” i ma ambicje tworzenia zakładów rzeczywiście potrzebnych, z szansami samodzielnego rozwoju, a nie likwidacji przy łada okazji. W rezultacie — mimo nadwyżek siły roboczej małe miasteczka z województwa, reflektowały zaledwie na małą część spośród tych miejsc pracy, które początkowo stołeczni potentaci chcieli im „wspaniałomyślnie” podarować.

A tam, gdzie takie filie powstały — nieraz okazywały się imprezą bardzo kosztowną i mało efektywną. Rosły koszty zakładu, w filii trzeba było tworzyć mnóstwo stanowisk dla różnych sekretarek, zaopatrzeniowców, behapowców, kontrolerów itp. pracowników nieprodukcyjnych, których funkcje na miejscu mogłyby być spełniane przez istniejące już komórki. Rosły koszty transportowe i trudności z zaopatrzeniem. Wszelkie niezbędne zmiany w technologii znacząco się opóźniały.

Co zaś szczególnie istotne — wobec braku w filiach wykwalifikowanych specjalistów i doświadczonych fachowców (którzy jednak i musieli i chcieli pozostać w zakładach macierzystych) i wobec stosunkowo dużego udziału pracowników niewykwalifikowanych — wydajność i efektywność pracy w filii była stosunkowo bardzo niska, co poważnie pogarszało wyniki ekonomiczne zakładu-matki. Nie ulegało przy tym wątpliwości, że na miejscu, „pod ręką”, nowo zatrudnieni znacznie szybciej nauczyłby się wydajniej i efektywniej pracować.

Z drugiej jednak strony jest oczywiste, że z czasem ovi pracownicy z małych miasteczek podniosą swe kwalifikacje, że dojdzie do nich wielu absolwentów średnich szkół zawodowych czy wyższych uczelni, którzy w małych miasteczkach znajdą lepsze warunki mieszkaniowe i w końcu zakład taki pod względem wydajności będzie mógł dorównywać do ogólnokrajowego poziomu. A zanizanie wydajności w pierwszych latach należy traktować po prostu jako cenę za aktywizację gospodarczą małych miast, a zwłaszcza za bardziej racjonalne w przekroju terenowym wykorzystanie siły roboczej, co na dalszą metę musi przecież prowadzić właśnie do pełniejszego wykorzystania sił twórczych kraju i do globalnego zwiększenia społecznej wydajności pracy.

Tak pojmowana idea deglomeracji jest na pewno bardziej przekonująca, aniżeli niczym nie uzasad-

CHOCIAŻ argumenty za i przeciw deglomeracji są „wieczne”, tzn. powtarzane od dziesiątków lat w tych samych w przybliżeniu sformułowaniach, to jednak prawidłowa odpowiedź na pytania: czy deglomerować, a jeśli tak, to co deglomerować i jak deglomerować — nie jest odpowiedzią „wieczną”, a odpowiedzią konkretną, zależną od konkretnej sytuacji gospodarczej, w której żyjemy i w ramach której powinniśmy znaleźć optymalne rozwiązanie tego problemu. A jeśli przyjrzymy się bliżej naszej sytuacji gospodarczej, to zobaczymy, że w porównaniu z ubiegłym okresem zmieniła się ona w zasadzie we wszystkich podstawowych parametrach.

Weźmy istniejące zakłady. Przez długi czas istniały w nich poważne rezerwy zdolności produkcyjnych, które pozwalały otrzymywać duży przyrost produkcji przy pomocy małych nakładów inwestycyjnych. Tak było i „grzechem” byłoby tego nie wykorzystywać i rozpoczynać wielkie nowe budownictwo na pustym terenie. Dokonywane w latach 6-latk próby tego rodzaju były niepotrzebny wybieganiem naprzód i oznaczały marnotrawstwo społeczne, ponieważ jednocześnie opóźniały wykorzystanie szeregu dużych i tanich rezerw tkwiących w rozbudowie i modernizacji istniejących zakładów.

Ale tak już obecnie na ogół nie jest i to stanowi poważną zmianę sytuacji. Dziś w bardzo wielu przypadkach rozbudowa kosztuje więcej niż nowa budowa, mało tego — rozbudowa zakładów w szeregu aglomeracjach nie zapewnia pełnego wykorzystania istniejących i nowych zdolności produkcyjnych. Np. w Warszawie wg planów zgłoszonych przez resorty niska zmianowość 1,3 miała być utrzymana w ciągu całej pięcioletki 1966—1970.

Co się tyczy sytuacji mieszkaniowej i komunikacyjnej, to również wiadomo, że w naszych głównych aglomeracjach wyczerpały się rezerwy miejscowej siły roboczej i rezerwy komunikacyjne. Wiadomo, że dalsza rozbudowa wielkich aglomeracji wymaga już najczęściej przekroczenia „progów”, np. budowy metra i innych drogich inwestycji komunalnych, podczas gdy „progi” te daleko nie są przekroczone w wielu małych ośrodkach.

A jednocześnie te małe ośrodki już nie są tym samym, czym były kilka lat temu. Przecież prawie wszędzie na fali wyżu demograficznego pokoczyły lub kończą szkoły techniczne i zawodowe liczące młode kadry, które trzeba zatrudnić i to celowo zatrudnić, a nie tylko „upchać” byle gdzie. I w tej konkretnej sytuacji rozsądna deglomeracja — w „stosunku” do obecnie nadmiernych tendencji aglomeracji, racjonalna kombinacja elementów aglomeracji, która jest niezbędna na określonych odcinkach, i deglomeracji, która jest niezbędna na innych — może stanowić optymalne rozwiązanie z punktu widzenia bliższych i dalszych perspektyw.

Wydaje się, że należałoby wyrazić duże zadowolenie z tego, iż humanistyczna idea bardziej równomiernego rozmieszczenia sił wytwórczych oraz zmniejszenia rozpiętości gospodarczych i kulturalnych między regionami, która poprzednio była ekonomicznie nie uzasadniona — obecnie staje się również ekonomicznie racjonalna, można więc w ten sposób pogodzić postulaty socjalistycznego humanizmu i twarde wymogi ekonomicznej efektywności.

Odpowiedźmy teraz konkretnie na pytanie: co należy deglomerować? Otóż jeśli chodzi o deglomerację bierną, należy bezspornie nie budować w ośrodkach aglomeracji zakładów czy oddziałów o niskim koszcie miejsca pracy, nie wymagających dużej ilości wykwalifikowanych kadr, które mogą z powodzeniem być budowane w regionach nadwyżki siły roboczej.

Przecież istnieje np. masa zakładów czy oddziałów fabryk przemysłu maszynowego, przetwórstwa

Deglomeracja ale jaka?

MIECZYSLAW RAKOWSKI

chemicznego itp., gdzie koszt 1 miejsca pracy wynosi 50—100 tys. zł, podczas gdy koszt zasiedlenia (mieszkania i urządzenia komunalne) na 1 robotnika łącznie z ludnością usługową czy towarzyszącą wynosi w Warszawie ok. 180 tys. zł, zaś w małych ośrodkach — o ok. 30 proc. mniej (wg obliczeń pracowników Planów Regionalnych Warszawy i woj. warszawskiego). Nie mówiąc już o sytuacjach, gdy sięga w rezerwowych miasteczkach po rezerwy ludności posiadającej mieszkania i gdzie nie trzeba rozbudowywać urządzeń komunalnych. Przy takich różnicach kosztów zasiedlenia opłacalna jest już na pierwszy rzut oka również deglomeracja czynna obiektów: czy oddziałów o niskim koszcie miejsca pracy (poniżej 100, a nawet 200 tys. zł), jeśli strata majątku trwałego przy przeniesieniu obiektu są niższe od różnic w kosztach zasiedlenia.

Poza tym ten rachunek należy uzupełnić bardzo istotną w obecnych warunkach poprawką. Zmniejszenie w wyniku deglomeracji ilości jednych miejsc pracy — umożliwia lepsze wykorzystanie innych miejsc pracy.

Załóżmy np., że mamy w Warszawie zakład posiadający 1.000 miejsc pracy, w tym 600 miejsc pracy po 250 tys. zł i 400 po 100 tys. zł (w przeliczeniu na 1 zmianę). Zmianowość pracy w zakładzie wynosi 1,3 tzn. zatrudnienie ogółem wynosi 1.300 osób. Jeśli przeniesiemy na prowincję 400 tanich miejsc pracy, to poza korzyściami, o których była mowa wyżej, możemy uzyskać bardzo duże dodatkowe korzyści. Można np. wykorzystać ok. 300 osób zwolnionych z obsługi przeniesionych miejsc pracy częściowo do znacznego zwiększenia zmianowości na kapitałochłonnych oddziałach, np. do współczynnika 1,8, co przyniesie znaczne oszczędności inwestycyjne rzędu 58 mln zł [250 tys. 600. (1,8-1,3) = 1,3], a pozostałe ok. 200 osób — do zatrudnienia przy rozbudowie tego zakładu w tym zakresie, w jakim jest to celowe na danym miejscu. A więc sojusz deglomeracji z aglomeracją, ich racjonalna, dialektyczna więź — oto, co jest nam potrzebne.

Czego nie trzeba deglomerować? Przede wszystkim obiektów o wysokim koszcie 1 miejsca pracy, bo tu strata majątku byłaby największa. A także oddziałów o wysokiej technice, bo one najlepiej rozwijają się w warunkach aglomeracji. No i pracowników w dużych ilościach, bo to wywołuje największe opory.

Jak należy przeprowadzać deglomerację? Czy należy lokować obiekty koniecznie w zapadłych dziurach, gdzie się znajduje jakiś nie wykorzystany budynek? Oczywiście, że nie. Takie postępowanie może dotyczyć tylko drobnych obiektów wykorzystujących małe

lokalne nadwyżki siły roboczej. W zasadzie należy dążyć — noim zdaniem — do rozbudowy niektórych małych i średnich miast, ażeby z nich znów stworzyć małe aglomeracje zapewniające minimum wygody, życia kulturalnego itp.

Nieporozumienia odnośnie do efektywności deglomeracji na obecnym etapie wynikają, moim zdaniem, z trzech podstawowych przyczyn.

Pierwsza z nich — to zakładowe czy resortowe, a w każdym razie nie ogólnospołeczne, podejście do zagadnienia. Zakład czy resort liczy tylko swoje koszty i to nawet najczęściej tylko bieżące, a w żadnym przypadku nie koszty ogólnospołeczne. Trudno zresztą tego od nich wymagać, gdyż nie one odpowiadają za te koszty. Z ich punktu widzenia deglomeracja podnosiła nakłady inwestycyjne na sam zakład jest nieefektywna. Ten fakt wywołuje opory resortów przeciwko deglomeracji. Oczywiście, aby te opory przezwyciężyć, nie wystarczy nawoływanie i administracyjne zarządzanie; trzeba stworzyć różne rodzaje bodźców — zarówno dla jednostek produkcyjnych, jak i dla ludzi, ażeby deglomeracja efektywna społecznie była również wygodna dla zakładów i ludzi nią objętych.

Druga przyczyna — to samo podejście do deglomeracji. U nas często tak bywa, że kiedy się rzuci określone hasło, to realizuje się je jednostronnie. Jak deglomerować — to wszystko, bez wyboru. Oczywiście takie postępowanie może wypaczyć najsluszniejszą ideę.

Trzecia przyczyna — to niestety często uzasadniona obawa przed żywiołowością, nieskoordynowaniem procesu deglomeracji, przed tym, że deglomerowane obiekty będą rzucone w puste miejsce, bez żadnego zaplecza. Ta właśnie obawa przed brakiem zaplecza jest przyczyną rosnącej się aglomeracji w warunkach żywiołowej gospodarki kapitalistycznej. Ale właśnie wyższość planowej gospodarki socjalistycznej powinna się wyrazić na tym odcinku w tym, ażeby zapobiec ujemnym skutkom beplanowej aglomeracji i deglomeracji, ażeby w ramach deglomeracji wielkich ośrodków tworzyć planowo stosunkowo niewielkie aglomeracje, które z jednej strony dawałyby niezbędne korzyści wypływające z aglomeracji, a z drugiej strony były w odróżnieniu od wielkich aglomeracji — stosunkowo tanie.

Widząc ogólne i wielkie zalety deglomeracji na obecnym etapie — należy to robić z rozważą. Niektóre elementy mogące stanowić podstawę tego wyboru — podaliśmy wyżej.

Jeśli wziąć praktycznie przykład Warszawy — to wydaje się, że optymalne rozwiązanie będzie polegać na połączeniu szeregu elementów podanych wyżej. A więc częściowo na deglomeracji biernej — na zmniejszeniu zakresu inwestycji produkcyjnych pierwotnie planowanych w Warszawie, które znacznie taniej (w przekroju ogólnogospodarczym) można będzie zbudować gdzie indziej. I częściowo na deglomeracji czynnej — na przeniesieniu zakładów czy oddziałów o tanich miejscach pracy w miarę możliwości do ośrodków o tanich kosztach zasiedlenia, na zwiększeniu zmianowości na bardziej drogiej miejscach pracy w samej Warszawie itp.

Na zakończenie warto jeszcze mocno podkreślić niewymierne efekty deglomeracji. Deglomeracja ożywi szereg ośrodków dotąd biernych, stworzy szerszy front rozwoju gospodarczego, zmniejszy rozpiętość dochodów, cywilizacyjne i kulturalne między różnymi regionami. A jeśli uwzględnić podstawowy element teorii wzrostu gospodarczego — rolę pierwszego impulsu i samoczynność dalszych procesów gospodarczych przy przechodzeniu od reprodukcji prostej do rozszerzonej — to wydaje się, że rola tych niewymiernych czynników będzie nie mniejsza od tych, które dadzą się ująć ścisłym, rachunkiem ekonomicznym.

nlony dogmat, że np. akurat stolica Polski, która dziś na obszarze trzykrotnie większym niż przed wojną wciąż jeszcze liczy miliony ludności — absolutnie nie powinna przekroczyć liczby półtora miliona mieszkańców. Przecież wiele nader mniejszych państw ma znacznie większe stolice. I czy w Polsce w ogóle można mówić o nadmiernych aglomeracjach, skoro na blisko dziewięćset miast i osiedli zaledwie dwadzieścia kilka liczy powyżej 100 tysięcy mieszkańców?

Ale — znowu ważny pod uwagę tzw. odwrotną stronę — nie na przecieź powodu, abymy dopuszczali do narastania aglomeracji, które choćby dopiero w dalszej przyszłości mogły osiągnąć rozmiary uważane dziś gdzie indziej za nadmierne. Bo przecież idea deglomeracji bynajmniej nie jest naszym rodzimym wynalazkiem; potrzeba jej przeprowadzenia widzi się już od dawna tak w Moskwie, jak i w Paryżu, tak w Tokio czy Rio de Janeiro, jak w Budapeszcie i wielu innych aglomeracjach.

W niedzielnym z takich ośrodków sporo próbowało już działać w tym samym kierunku, jaki reprezentują zwolennicy deglomeracji Warszawy. Z tą jednak różnicą, że w niektórych krajach kapitalistycznych — np. we Francji — państwo stara się tu oddziaływać nie tyle poprzez administracyjne nakazy, ile w drodze stwarzania bodźców ekonomicznych dla przenoszenia się do mniejszych ośrodków, np. poprzez specjalne, nieraz dość znaczne ulgi podatkowe.

Co prawda, przeciwnicy deglomeracji złośliwie zauważają, że w żadnym z tych ośrodków mimo najrozsądniejszych bodźców, akcji, dziesiątków uchwał itp. nie udało się jeszcze zahamować wzrostu stołecznej aglomeracji. To prawda. Ale z drugiej strony należy założyć, że bez owych przedsięwzięć wzrost ten byłby znacznie większy. W takiej np. Francji udało to podobno dość wyraźnie (deglomeracji francuskiej poświęcimy osobny artykuł).

Tak czy inaczej — skoro nie tylko u nas widzi się potrzebę deglomeracji, na pewno „coś w tym jest”. I trudno się dziwić, że w naszej aktualnej sytuacji gospodarczej, gdy tak bardzo potrzebne nam są oszczędności inwestycyjne przy równoczesnej konieczności tworzenia nowych miejsc pracy i jak najracjonalniejszego wykorzystania produkcyjnych możliwości „wyżu demograficznego” oraz gdy działacze terenowi mają tak ambitne plany aktywizacji swych regionów — wielu ludzi podjęło ideę deglomeracji ze skłonnością do dostrzegania samych tylko jej plusów. No i jasne też, że musiało to wzbudzić z kolei reakcję osób wskazujących tylko na ujemne strony tego zjawiska. W rezultacie bodaj nie było dotychczas publikacji, w której próbowano by pokazać obie strony medalu.

A przecież chodzi o to, aby znaleźć złoty środek między nadmierną koncentracją a podobnie kosztowną izolacją. Aby o planach konkretnych przedsięwzięć deglomeracyjnych decydowała nie jednostronna argumentacja, ale tylko i wyłącznie pełny i rzetelny rachunek ekonomiczny. I w oparciu o takie rachunki powinna powstać jednolita koncepcja długofalowego rozwoju naszej gospodarki.

Sprawa to nader ważna dla nas wszystkich. Skoro więc różne argumenty „za” i „przeciw” zostały już powołane — po prostu trzeba zacząć liczyć.

Zmiany w górnictwie

MATEMATYKA W PROJEKTOWANIU

SZEROKI front działalności inwestycyjnej w naszym górnictwie nader szczególnie dużą troską o jak najwyższą efektywność tych inwestycji. A ponieważ wiele zależy tu już od samych projektów — ostatnio intensywnie rozwija się u nas badanie analitycznych metod w projektowaniu górniczym. Wykorzystanie modeli matematycznych opartych na empirycznych zależnościach ekonometrycznych umożliwiło ograniczenie do minimum nakładów stałych wydobycia kopalni i wzrostowi wydobywa. Jak wiadomo — dzięki temu typom badaniom stało się już możliwe zrezygnowanie z przewidywanej poprzednio budowy szeregu nowych kopalni na rzecz dającej ten sam wzrost wydobywa a znacznie tańszej rozbudowy kopalni czynnych lub już budowanych.

Najistotniejszym elementem ekonomicznego projektowania zakładów górniczych jest ustalenie optymalnej wielkości kopalni (tj. obszaru górnictwa, zasobów przemysłowych netto, wydobywa obrotowego i okresu eksploatacji). Dzięki postępowi technicznemu w sposobach eksploatacji i dzięki szybkiemu ostatnio podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa pracy — można ustalić parametry te na coraz wyższym poziomie i odpowiednio powiększać zarówno stare, jak i nowe kopalnie. A stosowanie metod matematycznych pozwala tu na wybór optymalnych wariantów.

Dotychczas jednak wybór najlepszego wariantu zależał od ustalenia kosztów różnych wariantów na podstawie pełnej dokumentacji projektowej każdego z wariantów, co było bardzo pracochłonne oraz kosztowne. I właśnie ostatnio uczyniono tu duży krok naprzód: naukowcy z Politechniki Śląskiej opracowali metodę określania kosztów inwestycyjnych i kosztów eksploatacji kopalni na podstawie znajomości jedynie podstawowych parametrów złoża i kopalni, a bez konieczności sporządzenia pełnej dokumentacji projektowej. Ta nowa metoda stanowi cenne narzędzie dla naszego rozbudowującego się górnictwa.

EWOLUCJE SYSTEMÓW EKSPLOATACJI

Dążenie do koncentracji wydobywa, mające tak duże znaczenie ekonomiczne, przejawia się również w dość szybkim ostatnio postępie technicznym w zakresie systemów eksploatacji. Chodzi tu o maksymalne wydłużenie frontu robót przy eksploatacji danych pokładów, a równocześnie o maksymalną mechanizację urabiania i ładowania oraz o odpowiednie usprawnienie organizacji pracy. Są to skomplikowane problemy, zrozumiałe tylko dla fachowców, więc tylko z grubsza zasygnalizujemy niektóre z nich.

Otóż stosowane dawniej tzw. systemy zakłerkowe (gdzie wybierano pokłady odcinkami o szerokości kilku metrów) zdecydowanie ustępują przed systemami ścianowymi (gdzie wybierano pokłady o szerokości kilkusetmetrowej) umożliwiających większą koncentrację. A wśród systemów ścianowych słynące z wydobywa pokładów grubych (ponad 4 m) oprócz wybierania ich systemem ścianowym porządkowym (kolejno warstwami od dołu co utrudniało mechanizację i sprzyjało powstawaniu pożarów) ostatnio stosuje się też równocześnie eksploatację kilkumetrową z zastosowaniem podziałki hydraulicznej (system pobawiony tych wad i umożliwiający większą koncentrację, ale o ograniczonych możliwościach zastosowania — tylko w pokładach o niewielkim nachyleniu).

Jeśli chodzi o koncentrację wydobywa w pokładach cienkich i stromo nachylonych — obecnie prowadzi się ciekawe próby ich wydobycia z zastosowaniem tzw. otworów wielokierunkowych. Otwory takie wywierca się specjalnymi urządzeniami o dużej mocy obrotowej i ten sposób, aby reszta wzięła na skutki cięcia ścianą pokładu. Rosty są tu tak zmierzające, że w tzw. przodku w ogóle nie pracuje załoga.

Również całkowicie zmechanizowana jest eksploatacja z użyciem pływających główek (tj. linowych kłosek) z elementami urabiania i ładowania, której ruchy urabiania i ładowania mogą być sterowane z poziomu eksploatacji pokładów. W tym systemie nie opłacało się wybierać innymi metodami.

MECHANIZACJA OBUŁOWY

Znaczący postęp notuje się też w rodzajach stosowanej obudowy, służącej zabezpieczeniu przed upadkami i pracą w nich ludzi oraz urządzeń przed naciskiem górotworu i przed opadającymi fragmentami skał. Stosowana dawniej obudowa drewniana, wymagająca kroczoności obrzynanych ludzi tego materiału, ostatnio coraz szybciej ustępuje na rzecz obudowy stalowej.

Ta ostatnia, aczkolwiek kosztowniejsza, jest jednak bardziej ekonomiczna, gdyż znacznie lepiej nadaje się do wielokrotnego stosowania. Poza tym — co szczególnie istotne — jej użycie jest znacznie mniej pracochłonne i umożliwia szybszą eksploatację pokładów. A to w tym właśnie podnosi się do poziomu bezpieczeństwa pracy.

Główny Instytut Górnictwa prowadzi szerokie badania nad przydatnością poszczególnych rodzajów stalowej obudowy dla czemu opracowano kryteria doboru najkorzystniejszych dla danych warunków elementów i, rodzajów stołków i stropnic. Szczególnie jednak dużym osiągnięciem naszej nauki jest opracowanie przez polskich konstruktorów i wyprodukowanie przez krajowy przemysł dwóch typów zmechanizowanej ścianowej obudowy przesuwno-kołowej. Tu pracochłonność jest już minimalna, a możliwości postępu urabiania bardzo duże, zaś niebezpieczeństwo zawalów zostało praktycznie zniwelowane. Tam, gdzie stosowano już te urządzenia wydajność pracy znacznie wzrosła.

Obejmuje już 6 kompletów takiej obudowy zdaje egzamin w naszych kopalniach, a do końca br. ten stan posiadania ma ukończone. Natomiast w roku 1970 około 100 ścian zostanie wyposażonych w ten rodzaj obudowy. Tym samym Polska znalazła się w grupie krajów, w których maksymalne stosowanie zmechanizowanej obudowy i uzyskiwanie z niej droższe osiągnięcia cenowe również dla światowego górnictwa.

(S)

(*) Dalszy ciąg zapoznać się w poz. 26 n-ż 2G informacji z IV Zjazdu Górnictwa.

4 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 28 (721) — 11.VII.1965 r.

POTENCJALNE możliwości wykorzystania przez produkcję materiałnych środków zapożyczenia potrzeb znajdujących swój wyraz w sile wytwórczych społeczeństwa. Zdaniem marksistów, historycy określają nie tylko stopień opanowania przyrody przez człowieka, ale determinuje też, w ostatniej instancji, całokształt ludzkiego bytowania, a więc wszelkie międzyludzkie stosunki.

Jednakże w analizie przeprowadzonej przez Marksa w odniesieniu do tego problemu stosunkowo mało uwagi poświęcono sprężeniu wzrotem wynikającym z wewnętrznego oddziaływania określonego układu stosunków międzyludzkich, a zwłaszcza stosunków w sferze produkcji — na dalszy bieg rozwoju sił wytwórczych. Zagadnienie to traktowano dość długi, w literaturze marksistowskiej tylko marginalnie. Pod wpływem pracy Stallina o „Materializmie dialektycznym i historycznym” zaniedbano ten problem i uznawano niemal wyłącznie jednokierunkową determinację — stosunków wytwórczych przez siły wytwórcze, lecz nie vice versa.

Na dobro polskiej myśli marksistowskiej zapisz jednak należy, że zarówno Krzywki jak i Kles-Kraus, a także inni dostrzegali i akcentowali tę współzależność (co prawda popadając często w drugą krańcowość i uznając preponderancję roli idei w rozwoju kultury materialnej i więzi społecznej).

W warunkach gospodarki socjalistycznej problem współzależności sił i stosunków wytwórczych, wpływu tych stosunków jak i w ogóle stosunków międzyludzkich na dalszy bieg i tempo rozwoju sił wytwórczych nabiera aktualnego znaczenia.

Zagadnienie to we współczesnej literaturze polskiej pojawia się dość często; E. Lipiński i O. Lange najczęściej chyba dotykają tych spraw, ten ostatni zwłaszcza porusza je zazwyczaj w powiązaniu z osiągnięciami cybernetyki. Pisarze polscy starają się ograniczyć rzeczowe i subiektywne „potencjały gospodarcze” i ich wzajemną współzależność, akcentując się jednocześnie, że te subiektywne możliwości są jednak same rezultatem nie tylko psychofizycznych właściwości człowieka, lecz przede wszystkim rezultatem oddziaływania społecznego środowiska (B. Mine).

W aktywności najszerzej mas ludzkich tkwi klucz do przeobrażenia możliwości w rzeczywistość, zwłaszcza gdy idzie o nowe stosunki oparte na kolektywnym sposobie wytwarzania, tu tkwi także klucz do przewrócenia jednostki pracy fizycznej i umysłowej rozzerwanej już przed tysiącletni. Aktywne elementy sił wytwórczych bowiem — jak wykazuje się w literaturze polskiej — to w pierwszym rzędzie sam człowiek i jego inwencja twórcza.

Te rozważania nabierają szczególnej wagi w konfrontacji z wysuwanymi przez niektórych pisarzy zachodnich tezami, jakoby sam rozwój techniki ipso facto mógł dokonać istotnych przeobrażeń, jeśli nie społecznych, to w każdym razie w dotychczasowym sposobie bytowania ludzi. Ten moment w polemice z Fourastie akcentuje np. Budziński.

Długolecny proces oddziaływania bezpośredniego wytwórcy od jego środków produkcji doprowadził ostatecznie do rozszczepienia się pracy na pracę fizyczną i umysłową, doprowadził też do zepchnięcia przysługującej większości ludzkości z właściwej ścieżki rozwojowej. Ten stan rzeczy, istniejący jeszcze dzisiaj, powoduje, że jedni fetyszyzując materialne środki produkcji dehumanizują siły wytwórcze i upatrują w ich rzeczowych elementach decydujący czynnik sprawczy rozwoju, gdy inni przeciwstawiając się takiemu mechanizmowi materializmu popadają w drugą krańcowość i skłaniają się do idealistycznego poczytywania za siłę motoryczną postępu pojawiających się jak deus ex machina geniuszów.

Lecz nie te czynniki brane oddzielnie są sprawcami rozwoju, a ludzkie współzależności i rodzące się w nich potrzeby, i jakby te stosunki współzależności nie rozrywały własności prywatnej i pogłębiały się dzięki niej alienacji, społeczne a nie inne potrzeby decydują każdorazowo o postępie. Wprawdzie kapitalizm, jak to wskazywał już był w „Manifestie komunistycznym” Marks i Engels, dokonał w ciągu półtora wieku w dziedzinie postępu technicznego więcej, niż wszystkie inne formacje razem wzięte, dokonał jednak tego jednoczesnym kosztem dalszego oddzielenia procesów produkcyjnych.

W jaki sposób zlikwidować skutki tej dewiacji, jak włączyć najszerze rzesze robotników w świadome oddziaływanie na tok produkcji, jak krząsać ich inicjatywę twórczą, zmniejszyć racjonalizację i nowatorstwa, to właśnie jeden z istotnych problemów, któremu ekonomiczna literatura polska doby współczesnej poświęca większość swojej uwagi.

Podział pracy i specjalizacja wymagająca masowej produkcji powodowały bardzo ujemne skutki nie tylko jeśli idzie o charakter artystyczny wyrobów, ale również w zakresie dewaluowania funkcji myślowych w procesie produkcji. Te okoliczności dostrzegali już Fourier. Zlikwidowanie tych skutków jest i pozostaje jednym z głównych zadań socjalizmu i dzisiaj. Dlatego uważa się w literaturze polskiej, że nie mają racji ci, którzy jak np. Fourastie idzie w samym postępie technicznym skłonni są dopatrywać się automatycznej niejako drogi wyzwolenia człowieka.

Przywrócenie jednoci aktywnych i biernych elementów sił wytwórczych i zniweczenie skutków tysiącletniej dewiacji ludzkiego rozwoju,

nie przywrócił sam postęp techniczny bez określonych zmian instytucjonalnych. Osiągnięty poziom współczesnych sił wytwórczych co raz bardziej natrafia na hamulce w postaci przestarzałych stosunków wytwórczych, epoka energii atomowej i podboju kosmosu rozsadza co raz wyraźniej stare ramy i dlatego inercja starych stosunków wytwórczych musi być przełamana przez wywołanie. W jaki sposób ma to nastąpić, stanowi również zainteresowanie polskiej literatury.

W warunkach budzącego się socjalizmu osiągnięcie wszystkich postulowanych efektów nie jest możliwe w krótkim czasie, rodzące się bowiem społeczeństwo socjalistyczne obciążone jest, jak to wskazywał ongiś Marks, licznymi piętnami minionych formacji. W polskim piśmiennictwie wskazuje się, że tylko w drodze dwutorowych wysiłków można dokonać jakościowego skoku w ludzkim bytowaniu — a więc nie tylko poprzez stwarzanie warunków dla coraz szybszego postępu technicznego, ale i warunków dla przeobrażenia postaw ludzkich przede wszystkim w samych procesach produkcyjnych. Ta myśl przewodnia chyba właśnie w sposób decydujący różni polską literaturę ekonomiczną od zachodniej w zakresie problemów

cywilizacji techniki identyfikacji z siłami wytwórczymi, gdyż nie rozrywano tam jeszcze podziału organizacji społecznej i bez przeobrażeń w postawach ludzkich sam postęp techniczny zmian istotnych dokonać nie zdoła.

W skali produkcji masowej rola oprzyrządowania pracy i podziału pracy ma ogromne znaczenie, jednocześnie produkcja taka zmniejsza zdecydowanie wagę przywiązywaną ongiś do indywidualnego artysty doboru użytkowych. Ta okoliczność wpływa i na to, że decydująco okoliczności staje się, dla zwiększenia ilości wyrobów, nie tyle sprawna ręka, ile bardziej sprawne narzędzie. Powoduje to, że mianem techniki obejmuje się więc coraz częściej oddział tylko materialne,

Problemy postępu technicznego

(na tle polskiej literatury ekonomicznej)

SEWERYN ŻURAWICKI

związanych z rozwojem sił wytwórczych.

*

Technika rozwijała się jeszcze do nie tak dawna w sposób niemal zupełnie żywiołowy i nauka posuwała się raczej dopiero za nią. Obecnie jednakże sytuacja w tym zakresie ulega istotnym zmianom. Masowo prowadzone badania laboratoryjne i eksperymentalne, długofalowe planowanie badań itd. stały się zjawiskiem powszechnym. Nie tylko zresztą w krajach socjalistycznych, dziś trudno byłoby wyraźnie określić, co jest tutaj przyczyną a co skutkiem, czy osiągnięta technika posuwa naprzód naukę, czy też właśnie vice versa — nauka technikę.

Interesujące są też objawy coraz szybszego tempa podnoszenia się poziomu techniki. Na tę stronę zagadnienia zwracał już uwagę w literaturze polskiej L. Krzywki. Kontynuując jego wywody można by wskazać, że czynnikiem mającym tu doniosłe znaczenie jest okoliczność, iż ludzkie potrzeby rosną szybciej niż możliwości produkcyjne w ramach osiągniętego chwilowo poziomu sił wytwórczych.

Na społeczne uwarunkowanie potrzeb i wynikających z nich inwencji kładzie nacisk w literaturze polskiej B. Mine, podkreślając, że bez życia gromadnego wszelka wynalazczość musiałaby zawisnąć w próżni. Waga nie tylko społecznego uwarunkowania wszelkiego postępu, ale również i wagi historycznej spuścizny minionych pokoleń dla rozwoju pobudzającego aktualnym potrzebami podkreślał już dawniej u nas L. Krzywki. Jednocześnie T. Karłiński w związku z wpływem tej historycznej spuścizny bada niebezpieczeństwa płynące z rutynizowania się tradycji. W literaturze polskiej, zarówno socjologicznej jak i ekonomicznej, nie od dzisiaj podkreśla się też silną rolę materialnego dorobku cywilizacyjnego, jako najsilniejszej więzi międzyludzkiej.

Epoka nasza postawiła przed polskimi socjologami i ekonomistami nowe problemy. Pociąga to za sobą liczne rozważania zarówno natury użytkowej, jak i naukowej. Ponieważ konieczne stało się możliwe dokładne określenie technicznych relacji produkcji, współzależności technicznych, bilansowanie mocy produkcyjnych itp. w polskiej literaturze periodycznej jak i w całym szeregu prac, zagadnienia te znajdują szerokie odzwierciedlenie. Sprawom tym zwłaszcza wiele miejsca poświęca O. Lange i jego liczni uczniowie.

Równolegle jednakże z tymi niezmienne ważnymi, ale noszącymi często doraźnie użytkowy charakter rozważaniami, rozwijają się w Polsce (jak zresztą i w innych krajach socjalistycznych) dążenia o charakterze bardziej ogólnym. Zainteresowanie budzą też i wywołują krytyczne odzewy dyskusje na temat postępu technicznego, mające miejsce i w świecie kapitalistycznym. Wśród tych ogólnych problemów ciągle jeszcze nie przestaje budzić zainteresowania samą istotą i rozwój postępu technicznego, a nawet sprawa poprawnego określenia samego pojęcia techniki. Współczesna bowiem technika poprzez swój obecny zasięg i tempo wywoływanych przemian jest czymś nie tylko ilościowo, ale i jakościowo różnym od postępu technicznego minionych stuleci. W zaraniu dzie-

biernie elementy sił wytwórczych. Taka postawa w traktowaniu techniki, afirmowana przez długie wieki, legła też u podstaw definicji techniki podawanej przez licznych ekonomistów i doby współczesnej.

Do takiego sposobu określania techniki skłaniał się dzisiaj w Polsce np. Lisikiewicz, który w technice skłonny jest dopatrywać się w pierwszym rzędzie narzędzi pracy w szerokim tego słowa znaczeniu. Inni, jak np. Szefer, czy Boniecki, wskazują, że pojęcie techniki nie może być zawężone do narzędzi pracy, że pojęcie techniki obejmuje implícitę również i przedmioty pracy, które przecież nie zawsze są dostarczane bezpośrednio przez przyrodę, lecz są dziś same wytworem pracy ludzkiej. Zwraca się też uwagę w literaturze polskiej na konieczność włączenia w obręb pojęcia techniki nie tylko przedmiotów materialnych, ale i czynników energetycznych. Nie są to jedynie definicje, jakie można spotkać w pracach i czasopiśmiennictwie polskim. Oskar Lange uważa np., że przez technikę należy rozumieć przede wszystkim zespół metod przy usługiwaniu sił materialnym środkami dla realizacji materialnych celów, inni wreszcie, jak np. Dobrza, skłonni są nadawać technice znacznie szerszą interpretację i włączać w to pojęcie nawet takie elementy, jak np. organizacja pracy. Przeważa jednakże raczej w literaturze polskiej tendencja nie do rozszerzania, lecz do zawężania pojęcia „technika”.

Technologia, nowe pojęcie, które pojawiło się obok techniki, to nie tyle metoda postępowania robotnika w procesie produkcyjnym, ile zbiór przepisów i instrukcji narzuconych mu z zewnątrz. Technika i technologia są z sobą dzisiaj niewątpliwie nierozdzielnie sprzężone, nie są jednak identyczne ani w swej formie, ani w sposobie użytkowania. W warunkach coraz większej bezduszności, jaką stwarza robotnikowi współczesna fabryka, technologia musiała być narzucona z zewnątrz, nie tylko dlatego, że procesy produkcyjne noszą nader skomplikowany charakter, ale i dlatego, że w kapitalistycznie prowadzonej fabryce robotnika mało co więcej obchodzi, prócz tego, co wyznacza mu jego ogień pracy.

Mamy tu do czynienia z historyczną konsekwencją, wyobcowaniem robotnika z całokształtu procesów produkcyjnych, uczynienie z niego dodatku do maszyny, co zmusza do wypracowania instrukcji jego postępowania w każdym momencie pracy. Te okoliczności powodują także, iż we współczesnej fabryce musi istnieć mniej lub więcej biurokratyczna administracja i że jej liczebność i zasięg wpływów przysięga wręcz na sile w miarę tego, jak zakład ogarnia coraz liczniejsze setki i tysiące robotników.

Kapitałizm definitywnie przypieczętował rozczepienie się starogreckiej „techné” na trzy elementy — technikę, technologię i organizację pracy. Żyjąc swoim elementarnym życiem i trzy elementy nie rozwijają się bynajmniej w sposób zsynchronizowany i równomierny, lecz — dopasowują się do siebie zazwyczaj dopiero z dużym opóźnieniem czasowym. Na tym tle właśnie w polskiej i nie tylko w polskiej literaturze ekonomicznej i socjologicznej podejmowane są róż-

niez polemiki z pisarzami zachodnimi, w których podkreśla się, że bez przebudowy instytucjonalnych podstaw organizacji społecznej i bez przeobrażeń w postawach ludzkich sam postęp techniczny zmian istotnych dokonać nie zdoła.

*

W literaturze polskiej za postęp techniczny niektórzy poczytują wszystko co wpływa na wzrost ekonomicznych efektów (Dobrza), niektórzy zaś tylko innowacje w zakresie techniki i technologii (Lisikiewicz, Gordon). Inni wreszcie skłonni są włączać w pojęcie postępu technicznego również wzrost nakładów i wypływ robotnika. Wydaje się, że w świetle tego, co zostało uprzednio powiedziane o istocie techniki, postęp techniczny należałoby konsekwentnie zawęzić do zmian dokonujących się tylko w zakresie przedmiotowych i energetycznych elementów sił wytwórczych.

Niezależnie jednak od różnego rozmieszczenia akcentów przy definiowaniu postępu technicznego i różnego rozumienia samej techniki, w literaturze polskiej panuje na ogół zgodność, że przez postęp w produkcji należy rozumieć taki rozwój, który stanowi uchwytne osiągnięcia w porównaniu z poprzednim stanem w zakresie oszczędności pracy żywej lub uprzedmiotowionej lub jednej i drugiej razem wziętych, że postęp taki musi wyrażać się w skróceniu potrzebnego na wytworzenie jednostki danego dobra czasu lub — co na jedno zresztą wychodzi — w zwiększeniu ilości jednostek produktu (mając na uwadze nieodzowny warunek ograniczający, aby jakoś wyrobów nie było gorsza). Ekonomisci polscy, np. Szefer, zwracają przy tej okazji uwagę, że w warunkach socjalistycznych postęp w sferze produkcji musi gwarantować nie tylko lepsze efekty w postaci wzmoczonej wydajności pracy, ale również i odpowiednie efekty w zakresie eliminowania pracy zmuszającej i jałowej.

W oparciu o doświadczenia gospodarki socjalistycznej akcentuje się, że innowacje wymagają czasu i mogą być wprowadzane dopiero wówczas, gdy pojawiają się odpowiednie zasoby umożliwiający uruchomienie danego typu postępu technicznego, i gdy w danych sytuacjach można przypuszczać, że innowacje dadzą postulowane w danej chwili efekty. Na tym tle pojawiają się niekiedy rozróżnienia między postępowem technicznym a postępowem ekonomicznym (m.in. Pa-jestka).

Historia wskazuje, że jakościowe zmiany w dziedzinie techniki dokonywały się jednak raczej eksplozywnie i lawinowo, procesy bowiem związane z wynalazczością nie mogą nosić charakteru ciągłego, już chociażby dlatego, że zanim wynalazek znajdzie przemysłowe zastosowanie, musi upłynąć sporo czasu potrzebnego na obserwację i próby. Dalej, każdy wynalazek stanowi dzisiaj nie tylko inwencję w zakresie, w którym został ujawniony, ale również poprzez analogię rodzi wynalazczość niekiedy w pozornie bardzo odległych dziedzinach, zwłaszcza w dobie rosnącej roli cybernetyki skrojonej stają się tu niezwykle płodne.

Niekiedy autorzy (Madej) akcentują, że każda gospodarka dynamiczna musi cechować dużą niepewność czy pojawienie się nowych wynalazków nie przekreślił poprzednich, a więc i niepewność — czy i w jakim stopniu nakłady poniesione na wprowadzenie nowej techniki okażą się opłacalne. Ta teza słuszna niewątpliwie dla stosunków kapitalistycznych, wydaje się być jednakże kontrowersyjna dla stosunków cechujących zbudowany socjalizm. Jeśli w stosunkach socjalistycznych czynnikiem decydującym ma być oszczędność czasu pracy, to istnieje przecież zasadne kryterium dla decyzji czy dany postęp, wprowadzając w dany moment w życie.

Klasyfikacjom postępu technicznego udziela się również w naszej literaturze wiele uwagi. Akcentuje się przy tym różne kryteria wyjściowe. Jedni akcentują cechy zewnętrzne wyrażające się w tym, że jeden rodzaj postępu przynosi pojawienie się nowych form narzędzi, nowych paliw, nowych metod obróbki, nowych materiałów czy też nawet nowych rodzajów dóbr finalnych, gdy inni dają definicję postępu przynosi zmiany w jakości, a więc wartości użytkowej już istniejących dóbr. Wyróżnia się wreszcie taki postęp, który przynosi tylko wzrost wydajności.

Pojawienie się nowości jest tylko faktem, a nie postępowem, postęp może być bowiem odniesiony tylko do czegoś, co już jest (zwraca na to uwagę Rakowski). Także postęp jakościowy należałoby raczej zidentyfikować z pojawieniem się nowości, a w każdym razie nowych cech, tak więc tylko wzrost wydajności pozostaje uchwytym wyrazem postępu technicznego. Inni przyjmują za kryterium podziału okoliczności, czy oszczędność, którą przynosi postęp techniczny jest oszczędnością pracy czy kapitału (Mine). Inni znowu (np. Kalecki, Łaski) przeprowadzają klasyfikację postępu technicznego na postęp kapitałochłonny, kapitałoszczędny i neutralny. Wydaje się jednak, że jedynie zasadnym sposobem widzenia postępu technicznego może być klasyczne ujęcie Marksa, które akcentuje oszczędność czasu.

Czynniki wpływające na pojawienie się i wdrażanie postępu technicznego stanowią również sferę żywego zainteresowania polskich ekonomistów i socjologów, niektórzy patrzą na ten problem historycznizacyjnie, inni raczej od strony aktualnej. Jedni i drudzy zwracają jednakże uwagę, że postęp ma cechy, samoprzyspieszające, które

nasilają się szczególnie gwałtownie w naszej dobie.

W literaturze polskiej rozważany jest problem substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną w różnych warunkach historycznych. Jeśli jedni akcentują, że w dobie manufaktury czynnikiem wzmagającym postęp techniczny, a zwłaszcza wprowadzającym innowacje, była pogoń za kapitalistycznym zyskiem i konkurencją, to inni (Anhalt) próbują wprowadzenie maszyn tłumaczyć przede wszystkim brakiem rąk do pracy, bo skoro nie sposób było już wykrywać dodatkowych wyników przy pomocy organizacyjnych zabiegów musiało pojawić się pole dla zastosowania maszyn. Oznaczałoby to, że postęp techniczny to nie zasługa, lecz konieczność kapitalistyczna.

Podkreśla się też w naszej literaturze, że dopiero w warunkach socjalistycznych postęp techniczny znajduje możliwości pełnego wcielenia w życie i że dopiero tutaj po raz pierwszy pojawia się nowy motyw celowego zaspokojenia człowiekowi wysiłku fizycznego i pobudzenia jego dalszej inwencji twórczej w skali masowej. Szczególnie zwraca się uwagę na okoliczność, że w warunkach socjalistycznych nad postępowem technicznym pracują już nie tylko kadry naukowo-inżynierskie, ale że dzięki awansowi społecznemu robotników rodzi się też szeroki ruch nowatorski i racjonalizatorski.

Szczególnie ważki problem stanowi zagadnienie moralnego zużycia w warunkach szybko zmieniającej się techniki i technologii. Zagadnieniu temu wiele miejsca poświęca między innymi B. Mine. Zwraca się przy tej okazji w naszej literaturze ekonomicznej uwagę, że obecnie coraz bardziej skracają się okres używalności maszyn, co zmusza do maksymalnego wykorzystania urządzeń. W gospodarce socjalistycznej wyprowadzić niekonkurencja zmusza do innowacji, ale i tu są one konieczne. W naszej literaturze przez dość długi czas nie chcieliśmy uznać moralnego zużycia w socjalizmie dlatego, że decyzją organów państwowych można było utrzymywać w użyciu nadal i starą technikę. Dzisiaj wyraźnie podkreśla się uszczerbek, jaki może się z taką polityką wiązać dla całokształtu gospodarki narodowej. Podkreśla się jednak, że nie jest jednakże rzeczą łatwą ustalić, w którym momencie to zużycie moralne już nastąpiło i co przysądzić za kryterium tego zużycia moralnego.

Jednocześnie jednak zwraca się uwagę na skutki zastępowania starej techniki przez nową, ale nie najnowszą. Przy rozważaniach o planowości zastępowania urządzeń moralnie zużytych Mine proponuje wychodzić z kryterium zaspokojenia pracy żywej i uprzedmiotowionej, która zaspokajać ta modernizacja lub innowacja. W tym zakresie rozważa takie kwestie: a) czy można uzyskać daną produkcję na nowych maszynach przy mniejszych nakładach, b) czy można na nowych maszynach uzyskać produkcję większą i lepszej jakości, c) czy stare maszyny wymagają większych sum na kapitalne remonty niż sumy potrzebne na inwestycje nowych, d) jaka jest długość okresu, w którym nowe innowacje zwrócą poniesione nakłady.

W literaturze naszej sporej wagi nabiera problem amortyzacji. Wydatki na badania poprzedzające wynalazek nowych konstrukcji i ich wdrożenie czynią nowe urządzenia dość drogi. Powstaje więc zagadnienie: czy traktować te badania jako odrębny odcinek działalności, który pokrywa się z ogólnym dochodem narodowym, czy też traktować to jako antycypację kosztów przyszłej nowej maszyny i nakłady te amortyzować na równi z kosztami samej maszyny. Na tym tle też rodzi się problem, jak zasilać fundusz postępu technicznego, centralnie czy w ramach poszczególnych przedsiębiorstw (Wojciechowska). Także duże zainteresowanie budzi zagadnienie, że następuje dziś spadek amortyzacji, czy też jej wzrost na jednostkę produktu. Marks uważał, że skutek postępu będzie się wyrażał m.in. w tym, że amortyzacja na jednostkę produktu będzie stale malała. Mine odnosi też tezę Marksa tylko do postępu technicznego takiego typu, który doskonałymi maszynami i jednocześnie powoduje ich potanie, jednakże nie do postępu, który zastępuje pracę żywą pracą maszyn, tu bowiem, jego zdaniem, sytuacja jest wręcz odwrotna.

W literaturze polskiej też się na ogół na stanowisku, że końcowym efektem postępu technicznego powinien być wzrost dochodu narodowego. Okoliczność ta rodzi jednak nowy problem, jak kwantyfikować wzrost postępu technicznego, powstaje bowiem pytanie, w jakich jednostkach wyrażać wpływ postępu na wzrost dochodu narodowego. Wskazuje się tu na trudności porównywania wolumenu fizycznego, gdy w grę wchodzi zupełnie różne produkty, a zwłaszcza produkty nowe. Nie mniejsze trudności stwarza wartościowe (cenowe) ujęcie problemu, ogórne bowiem ustalanie cen wyrobów powoduje dość istotne, choć trudno uchwytne deformacje obrazu.

W związku z tym interesuje polskich ekonomistów problem wymierzalności lub niewymierzalności postępu technicznego. Takie problemy, jak sprawa granicznego czasu zwrotu (Kalecki, Rakowski), jego konwencjonalnego czy realnego charakteru, konieczności ustalania takiego czasu dla poszczególnych działów produkcji czy też dla całej gospodarki, jak również rozważania na temat współczynnika zamrożenia (Kalecki, Secomski) niekiedy bardzo szczupłych zasobów — odgrywają wcale istotną rolę w rozważaniach licznych pisarzy, którzy zajmują się postępowem technicznym.

ZJEDNOCZENIE Gospodarki Rybnej jest specyficzną organizacją gospodarczą, skupiającą w sobie zarówno przedsiębiorstwa wydobywcze (polowy morskie), przetwórcze (produkcja konserw, przetworów) oraz aparat sprzedaży zsebelu zbytu, hurtu i detalu. Ten w pełni zamknięty łańcuch produkcyjno-handlowy wyposażony jest ponadto w rozbudowany aparat usługowy w postaci zakładów remontowych statków rybackich, ścieczarni, zakłady opakowania, transport i chłodnie składowe.

Mając na uwadze, że rybołówstwo morskie spółdzielcze i indywidualne, jak również i słodkowodne, jest silnie związane dostawami i zapotrzebowaniem ze Zjednoczeniem — można założyć z grubsza, że branża rybna jest organizacją ściśle współpracującą wewnętrzną, natomiast ma bardzo ograniczoną kooperację zewnętrzną (w zasadzie bierną), która polega głównie na korzystaniu z dostaw i usług stoczni produkcyjnych i remontowych oraz niewielkim imporcie ryb.

Autonomiczność działania gospodarki rybnej ma istotne znaczenie dla zamierzeń rekonstrukcyjnych, bowiem zasadnicze skutki zmian będą się lokalizować wewnątrz branży — na linii od połowów do detalu rybnego. Drugim istotnym czynnikiem, który należy uwzględnić rozpatrując problem gospodarki rybnej, są warunki naturalne, determinujące produkcję tej branży. Połowy morskie podlegają znacznym wahaniom wydajności i to zarówno normalne, sezonowej, jak i żywiołowej, niemożliwej do przewidzenia w skutkach.

Materiały statystyczne za ostatnie lata wykazują, że wahania w wydajnościach połowów są znaczne (np. biorąc połowy śledzi za 100, w 1962 r. wyniosły one 57,8; w 1963 r. — 87,9; w 1964 r. — 121; podobne wahania obserwujemy również przy połowach innych gatunków ryb tak na Morzu Północnym, jak i na Bałtyku).

Nie wykluczając wpływu uboższych czynników, do których należy w pierwszym rzędzie zaliczyć świadome działanie w zwiększeniu lub ograniczeniu połowów niektórych gatunków, jak np. połowów makreli na Morzu Północnym, lub sprzotów na Bałtyku, stwierdzić należy, że różnice te znajdują główne źródło w wydajnościach biologicznych łowisk. Stąd też należy zjawisko to traktować jako element stały, towarzyszący rybołówstwu na zamkniętych akwenach, jakimi są obszary Morza Bałtyckiego i Północnego. Różnica one w sposób decydujący na wielkość dostaw poszczególnych gatunków ryb i nie zawsze dadzą się przewidzieć w planach produkcji. I tak np. według prognozy połowów na rok 1964 wydajność połowów śledzi na Morzu Północnym miała wykazywać tendencję spadkową w stosunku do 1963 r., podczas gdy faktycznie wystąpił znaczny wzrost.

Ze względu na okoliczność, że omawiane gatunki stanowią bezpośrednie zaopatrzenie rynku, jak również zaopatrzenie surowcowe przemysłu przetwórczego, wahania w wydajnościach połowów powodują bezpośrednie skutki w postaci poziomu zaopatrzenia handlu i przemysłu.

Istotnym czynnikiem jest również określenie „zapotrzebowania społecznego” na ryby i przetwory rybne, krócej mówiąc — popytu. Jest ono w chwili obecnej dość trudne do wyścaowania ze względu na brak obiektywnych przesłanek dla dokonania tego szacunku. Chodzi tu w szczególności o następujące zasadnicze elementy: dotychczasowy niski poziom spożycia spowodowany brakiem masy towarowej, niski poziom cen szeregu asortymentów rybnych oraz niepełne zaopatrzenie rynku w mięso, ułatwiające zbyt artykułów rybnych.

Zapotrzebowanie rynku można określić na poziomie około 100 proc. wyższym od obecnego spożycia, jednakże pod warunkiem bardziej właściwego doboru asortymentów.

Jednym z najtrudniejszych problemów gospodarki rybnej jest sezonowość dostaw. Obecna sytuacja w tej dziedzinie wskazuje na celowość zastosowania odpowiednich środków, stwarzających warunki dla najbardziej optymalnego rozwiązania. Traktując, że sezonowość połowów jest elementem, który musi być w kalkulowany do planu obrotu towarowego, przy czym istnieją podstawy do stworzenia określonych tradycji wzmożonej konsumpcji niektórych artykułów (jak np. świeżych dorszy z połowów bałtyckich w sezonie zimowo-wiosennym, sprzotów wędzonych i świeżych w sezonie wiosenno-letnim oraz śledzi solonych letnich). Zwiększona sezonowa konsumpcja tych artykułów powinna opierać się na założeniu ich tańszości oraz walorów smakowych, a rozmiary jej powinny być wyznaczone podażą i potrzebą upłynięcia nadwyżek w stosunku do celowych rezerw i innego przeznaczenia (np. przetwórstwo konserwowe, eksport, zamrażanie itp.).

Stąd też przy obrocie tymi artykułami należy stosować szereg posunięć w postaci elastycznych cen poraższy od skupu i „cen rybackich”, a skończywszy na cenach detalicznych oraz różnej rozpiętości marży, specjalnej aktywności itp.

Przedstawiona powyżej propozycja kierunków reformy w branży rybnej.

SYSTEM CEN

Szczególnie istotne znaczenie dla rozwiązania istniejących problemów w gospodarce rybnej ma uregulowanie systemu cen. Obecny system

stałych cen w gospodarce rybnej powoduje największe trudności, nie tyle z powodu ich bezwzględności, co z powodu ich wzajemnych relacji nie zawsze uzasadnionych, ile przede wszystkim przez swoją sztywność. Przy zróżnicowanym poziomie podaży, wpływie czynników żywiołowych oraz różnych kosztach wytwarzania, system cen stałych wywołuje skutki ujemne. Dotyczy to szczególnie cen skupu, cen rozliczeniowych rybaka (tzw. partowych) oraz cen zbytu przedsiębiorstw produkcyjnych.

Regulacja podaży poprzez system cen stanowić może „tylko” jednostronny czynnik działania. W określonych przypadkach można również zastosować zmienne ceny w obrocie, w hurcie i detalu. Stanowiłoby to konsekwentne rozwiązanie problemu sezonowości, występującej wyraźnie dla szeregu gatunków ryb. Należy podkreślić, że w okolicznościach zmuszających do bezwzględności działania (śledzie letnie solone, nietrwale) system ten jest u nas stosowany, jednakże w formie bardzo niedoskonałej. Sięgnięcie do doświadczeń rynku owocowo-warzywniczego może przynieść na tym odcinku poprawę.

Niezależnie od konieczności zastosowania elastycznego systemu

ty wiosenno-letnie, śledzie bałtyckie letnie, śledzie solone północnomorskie, letnie nie nadające się do długotrwałego składowania oraz inne gatunki ryb i przetworów dostarczane sezonowo.

Ponadto zmiany cen musiałyby być stosowane w przypadkach szczególnych reakcji rynku na określone gatunki ryb, względnie przetworów, co może występować przede wszystkim przy wprowadzaniu na rynek nowych asortymentów.

Zmiany cen dla artykułów o cenach szybkozmiennych mogą być stosowane również w układzie regionalnym. Marże handlowe stosowane obecnie dla ryb i przetworów są wyjątkowo niskie i w zestawieniu z marżami innych, znacznie łatwiejszych w obrocie artykułów, jak i z marżami rybnymi stosowanymi zagranicą. W celu stworzenia prawidłowych warunków dla odpowiedzialności oraz zachęty do podejmowania ryzyka handlowego marże muszą być zróżnicowane dla poszczególnych artykułów i okresów sprzedaży. Specjalnie wysokie powinny być marże dla artykułów sezonowych i nietrwałych. W określonych specyficznych przypadkach należy przewidywać możliwość uruchomienia specjalnych cen dla niektórych przedsię-

bie dotacji z budżetu resortu, czyli tzw. „limitów” inwestycyjnych, wywołujące określone skutki w postaci preferencji tej drogi realizacji zadań gospodarczych kosztem innych. Bowiem w zestawieniu z innymi środkami, głównie zwiększonym zatrudnieniem, jest to droga zarówno najtańsza, jak i najłatwiejsza.

Realnym hamulcem tendencji do powstawania nadmiernych roszczeń inwestycyjnych może być w pierwszym rzędzie zamiana nieopracowanych dotacji inwestycyjnych na odpowiednio oprocentowany kredyt.

Posunięcie to może być jednak przeprowadzone z równoczesnym stworzeniem warunków na bardziej swobodną możliwość wyboru środków realizacji planu. Dlatego też należy je wiązać ściśle z następującymi warunkami: zniesieniem „limitowania” inwestycji własnych przedsiębiorstwa, szczególnie szybko rentujących oraz stworzenie warunków swobodnej dyspozycji innymi środkami, szczególnie funduszem plac.

Od zasady powyższej należy przewidywać konieczność poczynienia wyłomu w tym momencie, w którym gospodarka rybna jest najsilniej związana z pozostałymi branżami, a mianowicie w sprawie dostaw statków rybackich z przemysłu okrętowego. Dostawy statków odbywałyby się na dotychczasowych warunkach z uwzględnieniem dwóch zasadniczych postulatów gospodarki rybnej, a mianowicie: zwiększenia wpływu armatora na rodzaj budowanych statków i ich wyposażenie oraz skrócenie serii i planowych terminów projektowania i budowy statków.

Szczególna pozycja w działalności gospodarki rybnej zajmuje eksport. Obecnie prowadzony on jest za pośrednictwem CHZ „Animex”. Równocześnie w ramach przyznanych uprawnień Zjednoczenie prowadzi bezpośredni eksport z „burt statku”.

Ten dualizm w eksporcie jest całkowicie nieuzasadniony, gdyż możliwość podjęcia decyzji eksportowej powstaje w jednym i drugim przypadku w produkcji i wobec stale wzrastającego eksportu z burt celowe jest skoncentrowanie tego problemu w całości w Zjednoczeniu dając mu możliwość wyboru najbardziej właściwych form i kierunków, zgodnie z obowiązującym planem wyznaczającym głównie wartość i kierunki eksportu.

*

Reasumując tych kilka postulatów w zakresie propozycji zmian modelowych gospodarki rybnej, należy zwrócić uwagę na konieczność właściwej polaryzacji działalności przedsiębiorstw i Zjednoczenia, przyjmując za podstawowy miernik działania — zysk.

Jest to osiągalne w warunkach możliwości prawidłowego profilowania działalności przedsiębiorstwa za pomocą wrażliwego reagującego aparatu cen oraz możliwości wyboru przez przedsiębiorstwo najbardziej ekonomicznych środków realizacji zadań.

Nowo projektowany system zawiera jednak w sobie elementy ryzyka, związane zarówno ze specyfiką branży, jak i z nie dającą się do końca przewidzieć reakcją rynku. W związku z tym należy stworzyć możliwości odpowiedniego zainteresowania przedsiębiorstwa w tworzeniu zysku, zarówno z punktu widzenia interesów załogi, jak i dalszego prawidłowego rozwoju przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że zarysowany tu z grubsza, nowy model, bazujący na zasadniczym zmianie obowiązującego systemu dyrektywnego planowania w system ekonomicznego oddziaływania, odpowiada szczególnie potrzebom gospodarki rybnej.

Należy przy tym nadmienić, że szereg rozwiązań proponowanych w gospodarce rybnej od dawna jest stosowany w różnych dziedzinach z dodatnim skutkiem (np. elastyczny system cen w gospodarce warzywno-owocowej).

Jakie korzyści powinna osiągnąć gospodarka rybna, a także i całość gospodarki narodowej wraz z konsumentem — nie trzeba specjalnie uzasadniać, jednakże należałoby zwrócić uwagę na okoliczność, że m.in. nowy model stwarza warunki dla rzeczywistej bezinwestycyjnego przyszytu produkcji na drodze oprocentowania zaangażowanego kapitału i zamiany dotacji na kredyty inwestycyjne, możliwości optymalnego wyboru kierunków działania na podstawie każdorazowo aktualnej kalkulacji opłacalności przedsięwzięcia, oraz możliwości bardziej swobodnego wyboru środków realizacji zadań.

Praca oparta na wynikach wszechstronnych badań ankietowych przeprowadzonych w jednym z warszawskich zakładów przemysłowych.

M. WALEWSKI, L. LEWANDOWSKI — EKONOMIKA PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH — część IV — Przykład planu techniczno-ekonomicznego — wydanie II — str. 254, cena zł 12.— Państwowe Wydawnictwo Szkolnictwa Zawodowego, Warszawa 1965.

Książka zawiera plany z metodami opracowania planu techniczno-przemysłowo-finansowego na dziesięcioletnie i pięcioletnie plany zakładu przemysłu połączoności, ze szczególnym uwzględnieniem wzajemnych powiązań poszczególnych odcinków planu.

Ekonomiści powinni odkryć informację

WIESŁAW SAND

ARTYKUŁ Mariana Tempczyka pt.: „Nowoczesny czynnik podnoszenia techniki i jakości produkcji” (Z.G. nr 8/65) nie zawiera w zasadzie akcentów polemicznych; porządkuje raczej pewne podstawowe i — zdawałoby się — powszechnie znane zasady przeprowadzania wewnątrz przedsiębiorstwa decyzji gospodarczych rzetelną informacją gospodarczą. Warto też odpowiedzieć na pytanie, czy zorganizowaliśmy wszystkie warunki, które by przeciwdziałały decyzjom pochopnym, niedostatecznie przemysłowym czy wręcz błędnym?

Niedawno odbyła się w Urzędzie Rady Ministrów narada na temat realizacji postanowień ubiegłorocznej uchwały Rady Ministrów w sprawie postępu ekonomicznego. Na naradzie podkreślono ponownie rangę rachunku ekonomicznego w gospodarce narodowej, któremu muszą być podporządkowane wszelkie decyzje w dziedzinie produkcji, techniki, inwestycji itp. Wydaje się jednak, iż dotychczasowa inicjatywa zmierzająca do nadania zasadzie rachunku ekonomicznego rangi podstawowego nakazu, obowiązującego w dziedzinie gospodarowania, pozostawia nieco na uboczu — być może, tylko w pierwszym etapie — służbę informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej. Służba ta, jak dotąd, nie odnalazła właściwego miejsca w kształtowaniu niewątpliwie nowych jakościowo ram gospodarowania. Dodajmy, że — z wyjątkiem artykułu M. Tempczyka — publicystyka fachowa zagadnieniem tym nie zajęła się bliżej. Sprawa wymaga jednak pilnie przedyskutowania.

Do obowiązków służby informacji można zaliczyć formalnie następujące zadanie, postawione przed jednostkami gospodarki uspołecznionej, wymienione w uchwale RM nr 224: bieżące gromadzenie i wykorzystywanie wszelkiego rodzaju danych pozwalających na orientację w sytuacji ekonomicznej. Ponadto, opracowywane w trybie tej uchwały na szczeblu ministerstw kompleksowe programy poprawy metod gospodarowania powinny dotyczyć m.in. również systemu informacji techniczno-ekonomicznej. Mimo lakoniczności tych sformułowań, konkretnizacja one niewątpliwie ważne dla służby informacji chowiażki. Komórki informacji technicznej i ekonomicznej poszczególnych jednostek organizacyjnych powinny uczestniczyć w pracach nad postępowaniem ekonomicznym jako ważne ognio tuch prac. Warto na ten aspekt zagadnienia zwrócić uwagę aktywowi gospodarstwa przedsiębiorstw Zjednoczeń. Nie można bowiem rezygnować z możliwości wykorzystania potencjału badawczego skoncentrowanego w komórkach informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej.

*

Obserwując dzisiejsze kontakty przedstawicieli ekonomiki przedsiębiorstw i Zjednoczeń z macierzystymi jednostkami informacji można zaryzykować generalne stwierdzenie, że informacja naukowo-techniczna i ekonomiczna musi zostać dopiero odkryta przez ekonomistów. Teza ta wynika z faktu, że służby informacji (w większości przypadków) nie rejestrują jakiegos większego, systematycznego zainteresowania zgromadzonymi przez siebie materiałami informacyjnymi ze strony ekonomistów.

Zjawisko to w działalności branżowych i zakładowych ośrodków informacji nie jest nowe. Przed kilku laty, gdy przed służbą informacji postawiono nowe, szersze zadania, stwarzając jednocześnie warunki do podjęcia — obok tradycyjnej działalności dokumentacyjnej — również działalności o charakterze bezpośrednio informacyjnym i wyposażając ją w odpowiednie środki rzeczowe (wydawnictwa informacyjne, fotografia, film, ekspozycje materiałowe itp.), także służba techniczna przyjęła te zmiany z dużą ostrożnością i pewną nawet nieufnością. Dziś działalność ośrodków informacji została dostatecznie już spopularyzowana wśród inżynierów i techników, którzy — co jest chyba najważniejsze — nauczyli się w większości z niej korzystać.

Niewątpliwie, sprawa właściwej informacji ekonomicznej, czy — jak proponuje M. Tempczyk — gospodarczej, jest znacznie trudniejsza od informacji o charakterze technicznym. Zgromadzone w tym zakresie materiały informacyjne muszą podlegać precyzyjniejszej, bardziej dokładnej selekcji i weryfikacji: informacje ekonomiczne są z natury rzeczy bardziej płynne, bardziej związane z konkretnym podłożem gospodarczo — społecznym, bardziej specyficzne dla określonych warunków i metod gospodarowania. Stąd konieczność ich starannej analizy, łącznie z rachunkiem zapewniającym porównywalność informacji pochodzących z różnych źródeł (różni-

ce cen, zmienność struktury nakładów, różnorodność form gospodarowania, różny, ilościowy i jakościowy, podział danych zadań gospodarczych między ośrodki badawcze, eksperymentalne, produkcyjne itp.).

Być może, iż właśnie te okoliczności powodują nadmierną ostrożność przy korzystaniu z informacji ekonomicznych, które gromadzi służba informacji. Wydaje się jednak, że wobec zadań, postawionych przed gospodarką narodową przez uchwałę RM nr 224 poglądy na informację ekonomiczną wymagają dość szybkiej rewizji, choćby z tego względu, że nawet przy rezygnacji z możliwości wykorzystania cudzych doświadczeń i sprawdzonych rozwiązań, trzeba przeciw porównywalności z odpowiednimi wzorcami własne koncepcje i decyzje. W zakresie tym nie powinny wystarczać już tylko wzorce, ustalone dla danej jednostki w formie zadań planowych, za chodzą również potrzeba porównania własnych założeń i tez z ich odpowiednikami w innych jednostkach, branżach, gałęziach, krajach. Porównania takie nie oznaczają rezygnacji z własnych koncepcji i bezkrytycznej asymilacji cudzych, mogą natomiast służyć wypracowaniu kierunków dalszych prac, potrzebę weryfikacji niektórych założeń czy rozwiązań itp. Nie trzeba dowodzić, że próby zgromadzenia tego rodzaju informacji we własnym zakresie przez służby ekonomiczne mogą być uwiehcone z reguły połowicznym tylko sukcesem, gdyż służby te nie dysponują odpowiednio do takich prac środkami i możliwościami. Jest to domena służby informacji, której aparat ludzki przystosowany jest do takich zadań. O stopniu zaangażowania w tej dziedzinie służby informacji powinny decydować odpowiednio do potrzeb, komórki ekonomiczne w formie ustalania zadań informacyjnych odpowiednio do realizowanych aktualnie zadań ekonomicznych. Współpraca obu tych służb powinna mieć charakter planowy, tj. planu tematyczny informacji powinien być ściśle powiązany w czasie z programem poprawy ekonomiki.

*

Powstałe pytanie: jak dalece mogą być opracowywane przez służbę informacji poszczególne zestawy gromadzonych materiałów. Chodzi przy tym głównie o weryfikację tych materiałów i doprowadzenie ich do porównywalności. Wypowiedź M. Tempczyka jest pod tym względem dość optymistyczna: wynika z niej, jakoby sieć informacji technicznej i ekonomicznej w Polsce była przygotowana w znacznym stopniu do wykonywania prac selekcyjnych, weryfikacyjnych i przełączających w zakresie gromadzonych informacji ekonomicznych. Tak korzystna sytuacja istnieje, jak wskazują obserwacje autora niniejszej notatki, w nielicznych tylko ośrodkach branżowych. Z drugiej strony z doraznych kontaktów ze środowiskiem badawczym CIINTE wiadomo autorowi, że w ostatnim czasie podjęto w tym Instytucie prace metodyczne i szkoleniowe, których celem jest dostosowanie kwalifikacji personelu ośrodków informacji — do tych nowych zadań.

Należy jednak pamiętać, że informacja ekonomiczna przyjmując niejednokrotnie syntetyczną postać wskaźników. Ta forma daleko posuniętej agregacji informacji ekonomicznych powoduje, że są one czytelne jedynie dla specjalistów odpowiednich dziedzin ekonomiki. Z faktu tego wynika poważna trudność, polegająca na potrzebie szybkiego, lecz starannego przeszkolenia służby informacji w tematyce opracowywania informacji ekonomicznych w stopniu, pozwalającym na ich bezpośrednie wykorzystanie przez ekonomistów, eliminując — w sytuacji idealnej — potrzebę uprzedniej weryfikacji elaboratów informacyjnych.

Prace metodyczne na odcinku stosowania w informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej wskaźników zostały dopiero w CIINTE zapoczątkowane. A zatem służby ekonomiczne muszą, choćby w pierwszym okresie systematycznego korzystania z materiałów informacyjnych, uczestniczyć w pracach ośrodków informacji, udzielając im fachowej pomocy; głównie przy selekcji i weryfikacji zgromadzonych, krajowych i zagranicznych, materiałów informacyjnych z dziedzin ekonomiki. Konsekwentnie jednocześnie należałoby prowadzić szkolenie pracowników informacji w tej dziedzinie. Zagadnienie to wymaga odpowiedniego rozwiązania organizacyjnego.

ZYCIE GOSPODARCZE 5

Nr 28 (721) — 11.VII.1965 r.

MODEL ZJEDNOCZENIA

P L A N i R Y B Y

ANDRZEJ OWSIŃSKI

cen istnieje potrzeba usunięcia nieprawidłowości we wzajemnych relacjach cen, szczególnie ryb atlantyckich, dorszy, karmazynów, halibutów itp. w kierunku zbliżenia tych cen do realnych wartości odżywczych, smakowych i handlowych.

Nowy system cen powinien odpowiadać następującym warunkom:

Ceny skupu od rybaków indywidualnych oraz ceny rozliczeniowe dla rybaków (tzw. partowe) powinny być ustalane przez Zjednoczenie w zależności od: nakładu pracy rybaka w celu złowienia określonych gatunków ryb (wydajności połowowej), zapotrzebowania na określone gatunki ryb ze strony rynku i przemysłu w relacji do podaży, oraz poziomu dodatkowych kosztów, towarzyszących procesowi połowów i zagospodarowania dostarczonych ryb (np. transportu) itp.

Ceny te mogą ulegać znacznym wahaniom nawet w odniesieniu do poszczególnych rejsów statków. Dla uniknięcia ujemnych skutków zmian cen w stosunku do zarobków rybaków należałoby wprowadzić zasadę cen minimalnych, skalkulowanych na poziomie pokrywającym koszty zmienne dla rybaków pracujących na własny rachunek oraz gwarantującym ustalone minimum zarobku dla rybaków najemnych.

Ceny zbytu przedsiębiorstw produkcyjnych powinny wykazywać mniejsze wahania, jednakże mogą one w pewnym stopniu przenosić wahania wywołane określonymi potrzebami rynku i dlatego Zjednoczenie powinno mieć możliwość dokonywania takich zmian tych cen, aby spowodować pożądane skutki w kierunkach produkcji.

Ceny zbytu muszą w zasadzie gwarantować rentowną pracę przemysłu. Stąd też będą one opierać się na kalkulacji wynikającej ze średniej z kilku ostatnich lat produkcji.

Artykuły o cenach względnie stałych, jak: konserwy, śledzie solone określonych gatunków, ryby mrożone itp. powinny być kształtowane na podstawie wzajemnych relacji poszczególnych gatunków, wychodząc zasadniczo z kosztu produkcji, obliczonego na podstawie kilkuletnich doświadczeń.

Ceny zmienne obejmowałyby przede wszystkim artykuły sezonowe, t.j.: dorsze bałtyckie sprzedawane w stanie świeżym (o ile ich podaż wskazywałaby na celowość stosowania bieżących zmian), szpro-

biorstw (np. eksploatujących ługrotawlerzy).

ZATRUDNIENIE I PLACE

Dla prawidłowego rozwoju branży konieczne jest uregulowanie zagadnień zatrudnienia i plac. System zatrudnienia powoduje największe trudności w portach rybackich i w przetwórstwie sezonowym. Brak rezerw zatrudnienia powoduje znaczne trudności w rozładowaniu szczytowych dostaw ryb.

Równocześnie posiadane środki finansowe przeznaczone na zatrudnienie stałej załogi w godzinach nadliczbowych w okresach szczególnych potrzeb są zbyt szczupłe mimo że wydatki na prace nadliczbowe względnie zaangażowanie rezerwy stanowią ułamekowi wartość w stosunku do strat spowodowanych przedłużeniem postoju statków.

Podobnie przedstawia się sprawa organizacji remontów. Brak zdolności remontowej w stoczniach remontowych powoduje przestoje, jednocześnie zaś istnieją zasadnicze trudności w organizacji remontów we własnym zakresie przez załogę statku, oczywiście przy odpowiednim zabezpieczeniu wynagrodzenia.

Zasadniczą trudność w dziedzinie plac stanowią sztywne stawki partowe (ceny rybaka), utrudniające celowe oddziaływanie armatora na kierunki połowów. W związku z tym proponuje się zrezygnowanie z dotychczasowego systemu kontroli funduszu plac, traktując place jako równoważny innym elementom składnik nakładów przedsiębiorstwa.

Równocześnie proponuje się likwidację szeregu sprzecznie ze sobą działających bodźców materialnych, zastępując je systemem mierzącym w kierunku stworzenia szerszych możliwości zainteresowania załóg poszczególnych przedsiębiorstw, zakładów i oddziałów kompleksowymi wynikami pracy.

Będzie to wymagało przesunięcia ciężaru działania bodźców materialnych z premii na fundusz zakładowy i wprowadzenia w szerszym zakresie systemu akordowego, bądź prowizyjnego w tych przypadkach, gdzie istnieje bezpośredni związek pomiędzy wynikami jednostkowymi, a interesem przedsiębiorstwa (np. prowizje w handlu detalicznym).

INWESTYCJE

Obecny system inwestowania prowadzony niemal wyłącznie w for-

Książki nadesłane

KAZIMIERA SOWOWA — ANALIZA MIĘDZYZAKŁADOWA W PRZEMYSLE — str. 156, cena zł 15.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.

Książka opracowana w Instytucie Ekonomiki i Organizacji Przemysłu zawiera omówienie problemu porównawczej analizy międzyzakładowej w przemyśle. Autorka, opierając się na literaturze i wieloletnich badaniach własnych, prezentuje ciekawą metodę, która zainteresuje kierownictwo organizacji przemysłowej.

VADEMECUM BIGLEGO KSIĘGOWEGO — Biblioteka Stowarzyszenia Księgarzy w Polsce, — str. 520, cena zł 60.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.

Zadaniem tego opracowania jest umożliwienie dyplomowanym biegłym księgowym i kandydatom na biegłych księgowych pogłębienia wiadomości w zakresie metod i techniki badania sprawozdań finansowych.

A. PROBST — LOKALIZACJA PRZEMYSŁU SOCJALISTYCZNEGO — Szkice teoretyczne — str. 496, cena zł 30.— Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1965.

W pracy omówiono wpływ na lokalizację produkcji takich czynników jak: założenia ogólnej teorii lokalizacji, środowiska geograficznego, form społecznej organizacji produkcji, transportu, energetyki i postępu technicznego.

TANIE REZERWY ROLNICTWA — Praca zbiorowa pod redakcją M. Rakowskiego — str. 232, cena zł 16.— Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1965.

Prace przywiecają dwa podstawowe cele: wykazanie, gdzie kryją się stosunkowo łatwe do uruchomienia i tanie rezerwy wzrostu produkcji rolnej i jaka jest ich skala oraz przedstawienie względnie prostych metod obliczania efektywności poszczególnych przedsięwzięć, prowadzących do uruchomienia tych rezerw.

MARIA CIECHOŃCISKA — PROBY WALKI Z BEZROBOCIEM W POLSCE MIĘDZYWOJENNEJ — str. 230, cena zł 19.—

Tematem książki jest działalność Funduszu Pracy, instytucji powoła-

Nowoczesność a mechanizm funkcjonowania gospodarki

DOKONCZENIE ZE STR 1

niach nie można jednak negować do pewnego stopnia niezależnej roli mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Może on bowiem albo wpływać na korygowanie proporcji w stronę bliższą równowagi, albo też pogłębiać jej zakłócenia, w zależności od tego, w jakich kierunkach działają właściwe mu bodźce ekonomiczne, moralne i administracyjno-organizacyjne. Jego rola wymaga się oczywiście i przekształca się w dodatkowy czynnik rozwoju wówczas, gdy występuje zasadnicza zgodność między charakterem wzrostu gospodarczego i charakterem tego mechanizmu. Stąd właśnie wynika tak istotna waga procesu doskonalenia systemu planowania i zarządzania w naszej gospodarce. Proces ten ma charakter obiektywny i jest, najogólniej biorąc, uwarunkowany przez zmiany zachodzące w siłach wytwórczych.

Na przestrzeni ostatnich 10 lat, a zwłaszcza w ciągu ostatniej pięciolatki — wraz z jakościowymi zmianami w siłach wytwórczych — ujawniały się na poszczególnych odcinkach sprzeczności między charakterem rozwoju gospodarczego a mechanizmem funkcjonowania gospodarki, lub zjawiska niedostatecznego stymulowania realizacji nowych jakościowo zadań przez ten mechanizm. W okresie tym jakościowe zmiany w poziomie i strukturze sił wytwórczych następowały bowiem w tempie silniejszym, niż w pierwszym okresie uprzemysłowienia. Wyraziło się to najogólniej w zwiększeniu udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego z 44% w 1955 r. do 52% w 1964 r. Bardziej jeszcze zasadnicze przesunięcia nastąpiły w strukturze produkcji wewnątrz przemysłu. Udział przemysłu maszynowego — elektrotechnicznego wzrósł w tym czasie z 14,9% do 24,9%, a chemicznego (łącznie z gumowym) — z 5,4% do 8,9%.

Wraz z podnoszeniem poziomu sił wytwórczych i produkcji, problemem stało się lepsze dostosowanie struktury produkcji do struktury potrzeb oraz walorów użytkowych i jakościowych produktów do wymagań odbiorców. Ten ostatni problem potęguje się przez głębsze powiązania gospodarki narodowej z międzynarodowym podziałem pracy. Podział ten dotyczy przede wszystkim przemysłu przetwórczego, zwłaszcza maszynowego. Tu zaś decydującą rolę odgrywa nie tyle zwykła poprawność jakościowa, ile poziom nowoczesności. W ciągu ostatnich 10 lat nasz eksport zwiększył się blisko 2,5 raza. Nastąpiły daleko idące przekształcenia jego struktury. W 1955 r. 65% tego eksportu stanowiły surowce, zaś gotowe produkty pochodzenia przemysłowego — tylko 20%, w czym maszyn i urządzeń — 13%. Obecnie udział produktów przemysłowych wzrósł do 46%, w tym maszyn i urządzeń — do ok. 33,5%. Wszystko to stawia przed przemysłem, zwłaszcza maszynowym, zupełnie nowe zadania od strony struktury produkcji, asortymentu, jakości i poziomu nowoczesności wyrobów. Ten kierunek zmian w charakterze sił wytwórczych, jakie nastąpiły w okresie ubiegłego dziesięciolecia, będzie kontynuowany w głębszym

jeszcze i bardziej precyzyjnym sensie w pięciolciu 1966-1970.

Sumując można więc stwierdzić, że w procesie przechodzenia od pierwszego do drugiego etapu uprzemysłowienia, ilościowe, globalne miary rozwoju i dostosowania do nich mechanizm funkcjonowania gospodarki, stały się już niewystarczające. Obecnie musimy skojarzyć w sposób kompleksowy wzrost ilościowy produkcji z jej strukturą dostosowaną do bardziej złożonych potrzeb społecznych, jak również korzystniej skojarzyć uzyskiwane wielkości produkcji na poszczególnych odcinkach gospodarowania z wielkością ponoszonych w tym celu nakładów. Jednym słowem, maksymalną uwagę musimy zwracać na rachunek ekonomiczny, na optymalizację planów rozwoju gospodarczego, na ulepszenie systemu planowania i zarządzania.

Podobnie, jak przy ustalaniu głównych założeń wzrostu gospodarczego, możemy tu dyskontować dotychczasowe doświadczenia. Zmiany w systemie planowania i zarządzania, nad którymi toczą się obecnie intensywne prace, nie będą przeprowadzane na pustym polu. Okres minionych dwóch planów pięcioletnich charakteryzował się przecież znacznym, chociaż niejednolitym w czasie natężeniem prac badawczych, reform mniej lub więcej kompleksowych, tendencjami do wypróbowywania nowych koncepcji w praktyce, znaczną gamą eksperymentów gospodarczych i próbami syntetyzowania zdobytych w ten sposób doświadczeń. Mamy poza tym za sobą także istotne „bazowe” podciągnięcia, jak reformę cen zaopatrzeniowych, inwentaryzację środków trwałych, wprowadzenie norm technicznych uzasadnionych i uporządkowanie systemów plac. Stwarza to dobry punkt wyjścia dla rozszerzenia roli rachunku ekonomicznego w gospodarce narodowej.

Rozszerzył się równocześnie krąg ludzi, uczestniczących czynnie w planowaniu i zarządzaniu. Wyraziło się to w ostatnich latach, zwłaszcza w zwiększeniu roli rad narodowych, w szczególności wojewódzkich. W dyspozycji rad narodowych znajduje się obecnie około 30% ogólnego funduszu inwestycyjnego. Wzrosła ranga rad narodowych jako instytucji opiniotwórczej i koordynującej w stosunku do przemysłu kluczowego. W systemie funkcjonowania przemysłu rozszerzenie kręgu ludzi bezpośrednio i aktywnie uczestniczących w określaniu zadań planowych i w organizowaniu realizacji tych zadań, spłata się ściśle z dążeniem do lepszego kojarzenia centralnego planowania z inicjatywą niższych ogniw zarządzania. Realizacja tego kierunku zapoczątkowana została już w drugiej połowie lat pięćdziesiątych, na ile ostrej krytyki systemu planowania i zarządzania z okresu poprzedniego, chociaż potem, na ile trudności gospodarczych, nastąpiło okresowe zahamowanie procesu decentralizacji w przemyśle. Powołane zostały Rady Robotnicze, Konferencje Samorządu Robotniczego i Kolegia Zjednoczeń jako instytucje, które

re miały w założeniu wpłynąć na wytworzenie właściwego klimatu współodpowiedzialności pracowników za całokształt pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń. Nie ustawała w ciągu szeregu ostatnich lat działalność organizatorska, angażująca aktywność zawodową i społeczny niższych ogniw gospodarczych do ujawnienia rezerw w trakcie projektowania planów rocznych, dwuletnich i pięcioletnich oraz do właściwego wykorzystywania rezerw w realizacji tych planów.

Wydano szereg uchwał zmierzających w kierunku pogłębiania analizy ekonomicznej w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach. Należy tutaj wymienić w szczególności uchwały o koordynacji planowej i poziomie w zjednoczeniach wiodących i przedsiębiorstwach prowadzących prace nad rekonstrukcją techniczno-organizacyjną branż i regionów, wreszcie Uchwałę RM Nr 224 o służbach ekonomicznych. Osiągnięto lepsze rozeznanie w dziedzinie wykorzystania środków trwałych w związku z rozszerzeniem i usprawnieniem systemu bilansowania zdolności produkcyjnych w latach 1961—1964 oraz na tle opracowania alternatywnych planów do pięciolatki 1966—1970.

Przejawiała się wyraźnie tendencja do zwiększenia bezpośredniego udziału odbiorców w kształtowaniu zadań producentów oraz w ocenie prawidłowości realizacji tych zadań. W szeregu branż, głównie przemysłu przetwórczego, zdołano w znacznym stopniu zrealizować w praktyce zasadę dopuszczającą możliwość korekty planu w wielkościach globalnych i w strukturze, o ile korekta taka wynika z odpowiednio uduku-mentowanej zmiany zamówienia odbiorców. Wprowadzono zasadę dostawy maszyn na zamówienie odbiorców. Rozbudowano różne systemy organizacji wzajemności między przedsiębiorstwami a rynkiem: system sklepów fabrycznych, giełd branżowych, targów itp. Centrale handlu zagranicznego rozszerzyły bezpośrednio stosunki handlowe z przedsiębiorstwami i zjednoczeniami. Produkcji eksportowej uzyskali pewne ulgi w postaci mniej rygorystycznego napięcia planu wydajności, zatrudnienia i funduszu plac. Podwyższono nieco ceny artykułów przeznaczonych na eksport, poprawiając w ten sposób warunki osiągnięcia akumulacji przez przedsiębiorstwa wytwarzające te artykuły.

Jednocześnie poprawie uległy warunki, od których zależały rozszerzenie skali efektywnego wykorzystania rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach. W rezultacie reformy cen zaopatrzeniowych, doprowadzono do eliminacji pozornej nierentowności oraz pewnego zmniejszenia rozpiętości między poziomem cen środków produkcji i artykułów konsumpcyjnych. Poprawiono relacje cen detalicznych w kierunku zmniejszenia największych rozpiętości między cenami i kosztami ponoszonymi przy produkcji niektórych artykułów. Zrobiono kroki w kierunku uściślenia systemu ustalania cen. Wprowadzono zasadę przejściowego ustalania wyższych cen na nowości i artykuły modne. Utworzono fundusz przecen, który umożliwiał wyprzedaż artykułów trudnobywalnych. W dziedzinie obrotu warzywami i owocami przy-

jęto zasadę, że przedsiębiorstwa tej branży same ustalają operatywnie ceny skupu i zbytu w ramach dość luźnych i elastycznych limitów. W przemyśle lekkim nastąpiło odejście od szczegółowego centralnego ustalania cen na wszystkie asortymenty — do ustalania tylko średnich cen grupowych. W przemyśle maszynowym wprowadzono zasadę ustalania cen na nietypowe wyroby tego przemysłu w ramach umów między dostawcami i odbiorcami na podstawie kalkulacji jednostkowych itp.

Najpoważniejszym i sprawiającym największe trudności problemem w procesie doskonalenia systemu planowania była i jest sprawa bodźców oraz integralnie z tym złączona sprawa mierników oceny działalności gospodarczej. Od prawidłowej organizacji bodźców zależała podstawowa elementarna funkcjonalność mechanizmu gospodarczego. Bodźce determinują reguły gry, które powstają w ramach umów między dostawcami i odbiorcami. Brak prawidłowo działających bodźców zmusza do stałego bezpośredniego ingerowania w te reguły przez jednostki nadrzędne, co w znacznym stopniu zmniejsza stopień wykorzystania zawartych w nich elementów samoregulacji.

Główne odcinki, na których koncentrowała się działalność związana z usprawnianiem bodźców w ciągu szeregu ostatnich lat, to regulacja norm i stawek plac podstawowych, regulacja premii i nagród oraz poprawianie mechanizmu planowania i kontroli funduszu plac. Osiągnięto pewną poprawę proporcji między premią produkcyjną i placą podstawową. W latach 1959—1963 przeprowadzono kilkakrotnie analizy rezerw wydajności i zatrudnienia. Prace związane z prowadzeniem tzw. norm technicznych uzasadnionych wpłynęły korzystnie w szczególności w latach 1960—1962 na postęp techniczny i wzrost wydajności pracy w przemyśle.

Na zakresie i głębokości tych reform ciążyły jednak często trudności zrównoważenia siły nabywczej ludności z masą towarową, którą w danym okresie można było przeznaczyć na cele konsumpcyjne. Trudności te wiązały się z latami nieurodzaju (1962) oraz z jedną z najbardziej dotkliwych chorób, trapiących naszą gospodarkę: odkładaniem terminów oddawania do eksploatacji gotowych obiektów inwestycyjnych, opóźnianiem osiągania pełnych zdolności wytwórczych w obiektach nowo zainwestowanych i powiększaniem się kosztów inwestycji w trakcie ich realizacji. Wszystko to prowadziło z jednej strony do nadmiernej powiększania funduszu plac i z drugiej — do ograniczenia masy towarowej przeznaczonej w danym okresie na cele konsumpcyjne.

Kierunkiem o bardziej dufogalowym charakterze w dziedzinie usprawniania bodźców są zmiany metod obliczania planowanego i tzw. wygosporowanego funduszu plac pod kątem ściślejzego uwzględnienia ich wielkości — wskaźników pracochłonności. Dawno już zrezygnowano z krytykowanej w okresie planu sześciolletniego korekty funduszu plac w zależności od wykonania planu wartości produkcji globalnej według stosunku procent za procent. Przyjęto zróżnicowane współczynniki korekty uwzględnia-

jące w pewnym stopniu pracochłonność. W przemyśle odzieżowym i mięsnym, a ostatnio także w innych branżach przemysłu ciężkiego, lekkiego, spożywczego, budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych, leśnictwa i przemysłu drzewnego, chemicznego, a także podlegającym Ministerstwu Handlu Wewnętrzne-go — wprowadzono i wprowadza się różne mierniki netto, jak miernik normatywnego kosztu przerobu, normatywnej pracochłonności itp. Główną poprawą, którą przyniosła mierniki netto, jest istotne zmniejszenie możliwości manipulacyjnego wykonywania planów produkcyjnych na drodze sztucznego powiększania zużycia drogich materiałów oraz zbędnej kooperacji.

Integralną dziedziną usprawniania bodźców jest system premiowania i nagradzania pracowników z funduszy; premiiowego i zakładowego i z innych funduszy premii i nagród wyspecjalizowanych. W tej dziedzinie w szczególności podejmowane były w latach 1956—1964 prace zmierzające w kierunku ściślej-szego powiązania bodźców zainteresowania materialnego z syntetycznymi wskaźnikami działalności produkcyjnej: zyskiem, akumulacją i rentownością. Prace te napotykały jednak na poważne trudności w realizacji. Wśród nagród i premii pracowniczych wciąż nadmierną rolę odgrywały różne bodźce „wąsko-wyspecjalizowane”. Pomimo tych usprawnień szereg kwestii, dotyczących bardziej efektywnego wykorzystania systemu premiowania jako właściwej podstawy zainteresowania materialnego pracowników w stosowaniu w praktyce zasad rachunku ekonomicznego i kierowaniu się tymi zasadami w decyzjach gospodarczych — pozostaje nadal otwarte.

Efektowny postęp w dziedzinie organizacji bodźców warunkuje wytworzenie prawidłowych reguł gry między dostawcami i odbiorcami, efektywności produkcji eksportowej, poprawę w dziedzinie „odpowiedzialności za inwestycje”, umożliwiania efektywnej decentralizacji w dziedzinie finansów i w ogóle w trybie planowania podstawowych zadań produkcyjnych i środków przeznaczonych na wykonanie tych zadań. To uwarunkowanie nie jest oczywiście tylko jednostronne. Mamy tutaj do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym. Dlatego też m. in. z góry należy zakładać niejako permanentny charakter reformy: ciągle zbliżanie się do stanu, w którym mniej elementów ze sobą się kłóci a więcej współdziała.

*

Doskonalenie systemu planowania i zarządzania jest procesem ciągłym, charakterystycznym dla gospodarki socjalistycznej. Proces ten wynika z jakościowych przesłatek w charakterze sił wytwórczych. Oczywiście w odróżnieniu od zmian w siłach wytwórczych, gdzie zmiany następują permanentnie, proces przekształcania systemu planowania następuje raczej etapami, na tle uogólnienia zmian w charakterze sił wytwórczych i formułowania nowych zadań rozwojowych. Dlatego właśnie nasilenie prac nad doskonaleniem modelu funkcjonowania naszej gospodarki zbiega się na ogół z formułowaniem zadań kolejnych planów wieloletnich. „Na każdym

etapie rozwoju gospodarczego — stwierdza się w referacie na IV Zjeździe — partia, jednocześnie i w wytycznym planie gospodarczym, wyznacza kierunki doskonalenia systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową”.

Tendencja do dokonania w najbliższych latach istotniejszych zmian w mechanizmie funkcjonowania gospodarki, występuje obecnie w większości krajów socjalistycznych. Znajduje ona pełny wyraz również u nas, z wyraźnym wyprzedzeniem zresztą w czasie, zwłaszcza pod względem rozwoju dyskusji teoretycznych, a także z punktu widzenia eksperymentowania i wdrażania w praktykę poszczególnych rozwiązań. Teraz sprawą najistotniejszą staje się scalenie tego bogatego dorobku w zwarty system planowania i zarządzania, który by zapewnił najbardziej efektywne wykonanie zadań planu pięcioletniego w interesie dalszego rozwoju gospodarczego i podnoszenia stopy życiowej ludności.

Przygotowywane reformy będą niewątpliwie zmuszały do decentralizacji przy równoczesnym podniesieniu rangi racjonalnie pojmowanej zasady centralnego kształtowania głównych proporcji rozwoju gospodarczego, która jest sednem socjalistycznego systemu gospodarowania. Chodzi w szczególności o stworzenie takich warunków, w których centralnie przyjmowane założenia w dziedzinie podziału dochodu narodowego, funduszy inwestycyjnych, globalnych zadań produkcyjnych i globalnych bilansów materiałowych a także w zakresie cen i plac — mogły być wcielane w życie w sposób możliwie najbardziej prawidłowy. Dojrzały już warunki do tego, aby odejść od praktyki, w której jednostki nadzór koncentrują swoją uwagę głównie na rocznych i kwartalno-miesięcznych globalnych wskaźnikach wartości produkcji globalnej, zatrudnienia, wydajności funduszu plac, inwestycji. Nie można już dzisiaj prawidłowo kierować przedsiębiorstwami i zjednoczeniami bez dostatecznego uwzględnienia jakości, nowoczesności i szeroko pojętej opłacalności produkcji oraz związanych z tym możliwości eksportowych i antyimportowych.

Trzeba w związku z tym zrobić dalszy, większy niż dotychczas krok naprzód w dziedzinie wykorzystania instrumentów samoregulujących, uławniających prawidłowe rozłożenie akcentów między różne zadania wykonywane przez niższe ognia gospodarcze. Do takich instrumentów należy system umów między dostawcami i odbiorcami, zasada dokonywania wydatków z własnych dochodów, bodźce związane ze wskaźnikami syntetycznymi i działalnością przedsiębiorstw i zjednoczeń, głównie z rentownością, oddziaływanie na wielkość i strukturę produkcji za pośrednictwem cen itp. Szersze stosowanie tych instrumentów, określone ogólnie jako wykorzystywanie stosunków towarowo-pieniężnych, pomaga w kojarzeniu zasady centralnego planowania z demokratyzmem w zarządzaniu. Chodzi o stworzenie takiego mechanizmu transformacji zadań centralnych do niższych ogniw, by zapewnić ich realizację przy większym, niż dotychczas, wykorzystaniu inicjatyw płynącej z dołu i decyzji typu zdecentralizowanego. Podstawą tego kojarzenia może być oczywiście tylko zwiększona rola rachunku ekonomicznego, wdrażanego na podstawie kryteriów ogólnogospodarczych do jednostek niższej umieszczonej w hierarchii zarządzania.

G. M.

DOKONCZENIE ZE STR 1

dzie w pewnym sensie regulatorem działalności inwestycyjnej.

Przeciwnicy tej koncepcji wysuwają obawy, że może to wpłynąć hamująco na postęp techniczny. Obawy te nie wydają się jednak uzasadnione. Po pierwsze dlatego, że przy wprowadzeniu nowych mierników opartych o nakłady pracy żywej, powstanie dość silna tendencja do zwiększenia wydajności pracy (często właśnie w drodze postępu technicznego). Po drugie, spowoduje to konieczność stosowania dokładnych wyliczeń efektywności nowych przedsięwzięć. Zostanie wprowadzona pewnego rodzaju równowaga przez wzajemne oddziaływanie obydwu tych tendencji. Nie chodzi nam przecież o postęp techniczny w ogóle, lecz przede wszystkim o opłacalny postęp techniczny, który oznaczał będzie równocześnie postęp ekonomiczny. Temu właśnie celowi ma służyć oprocentowanie — liczone od wartości bieżącej środków trwałych.

Przyjęcie natomiast za podstawę oprocentowania wartości brutto środków trwałych może wywołać skutki odwrotne i nie oznaczałoby nic innego, jak podwyższenie stawek amortyzacyjnych. Co lepiej ocali się dla gospodarki narodowej — nie powinno chyba budzić większych wątpliwości.

Aby jednak bodźce wynikające z oprocentowania działały w sposób skuteczny, musi być zachowana zgodność oddziaływania pomiędzy nimi, a założeniami systemu finansowego. System finansowy powinien stworzyć warunki dla funkcjonowania bodźców wynikających z oprocentowania, a nawet potęgować ich działanie. Założenia nowego systemu finansowego spełniają w dużej mierze te warunki. (Słuszne np. wydaje się zwiększenie udziału inwestycji przedsiębiorstw w całości nakładów inwestycyjnych). Chodzi o to, aby jak największą część działalności inwestycyjnej objęta była w pełni kryteriami rachunku ekonomicznego. W obecnym systemie finansowym rachunek ten jest bardzo zniekształcony. Środki finansowe przedsiębiorstwa otrzymują głównie z zewnątrz „za darmo”, a uzyskane dzięki nim efekty znajdują odbicie w wynikach ich działalności. Występuje tu wyraźny brak konsekwencji, z którego wynika naturalny pęd do inwestowania, nie licząc się ze środkami itp. Nowe środki trwały nieoprocenowane kosztują tak samo jak stare, a są bardziej wydajne.

Istnieją inne formy gromadzenia środków na inwestycje, jak np. samofinansowanie przedsiębiorstw i zjednoczeń. Ta forma finansowania inwestycji powinna być coraz szerzej stosowana, a w przedsiębior-

stwach już istniejących powinna ona całkowicie zastąpić budżet. Środki budżetowe mogą być wykorzystywane przede wszystkim do budowy nowych przedsiębiorstw, na które konieczne są środki z zewnątrz.

Rozszerzanie samofinansowania przedsiębiorstw oznacza pogłębianie i rozszerzanie kryteriów rachunku ekonomicznego i jest wyrazem wzrostu gospodarczości i samodzielności przedsiębiorstw. Regulowanie zaś proporcji w zakresie inwestowania może być prowadzone w drodze ustalania wskaźników podziału zysku pomiędzy przedsiębiorstwami, zjednoczeniem i budżetem. Należałoby wprowadzić element stabilności w postaci wieloletnich wskaźników podziału zysku na część odprowadzaną do budżetu i pozostającą do dyspozycji przedsiębiorstwa i zjednoczenia.

Nie wydaje się celowe szufladkowanie środków na dwóch różnych rachunkach, a zwłaszcza blokowanie ich przez cały rok na r-ku A. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa oznacza to zamrażanie środków. Jest to przejaw administracyjnego ograniczania inicjatyw przedsiębiorstw; „to ci wolno, a tego ci nie wolno”. Nie ma — wydaje się — uzasadnionych przeszkód, aby wygosporowane środki mogły być natychmiast wykorzystywane, aby jak najszybciej przynosiły przedsiębiorstwu efekty. Rozwiązanie takie nie budzi chyba żadnych obaw; przeciwnie — pozwoli na uniknięcie wielu komplikacji oraz konieczności udzielania przedsiębiorstwom w pierwszym roku dotacji budżetowych.

Słuszne też wydaje się zezwolenie przedsiębiorstwom na korzystanie z kredytów bankowych. Kredyty te powinny podlegać również oprocentowaniu z zastosowaniem jednak wyższej stopy procentowej. Zasady udzielania tych kredytów należałoby powiązać ściśle z rentownością przedsiębiorstw. Nie należy natomiast przypisywać zbyt dużej roli kredytom w finansowaniu inwestycji centralnych.

Lepsze efekty można, wydaje się, uzyskać przy wprowadzeniu zasady, że naliczanie oprocentowania rozpoczyna się od planowego terminu oddania inwestycji do użytku. Przekroczenia planu kosztów (nakładów) powinny również obciążać inwestora w całości.

Trudno również nie ustosunkować się krytycznie do przyznawania zjednoczeniom prawa prerogatywy środków funduszu remontowego z jednego przedsiębiorstwa do drugiego. Oznacza to wprowadzanie elementu niepewności, stanowi zaprzeczenie stabilnych warunków pracy.

*

Przy oprocentowaniu środków obrotowych, warto chyba wprowadzić rozgraniczenie na własne i obce

Oprocentowanie środków przed

i zastosować dwie różne stopy procentowe, w tym odpowiednio wyższą dla środków obcych. O ile sam fakt oprocentowania ma stanowić ekonomiczny instrument oddziaływania na racjonalną gospodarkę zapasami, o tyle wyższa stopa odpłatności od środków obcych stworzy zachętę do zwiększenia środków własnych — tańszych.

Wprowadzenie takiej zasady stwarza przesłankę do zniesienia normatywnych finansowych oraz limitowania poziomu funduszy własnych w obrocie (właściwych środków obrotowych). Zachodzi tu konieczność nawiązania do tego nowego systemu finansowego, który nie dość konsekwentnie rozwiązuje to zagadnienie. Proponuje się wprowadzić wnieśli normatywny finansowy — co jest bardzo słuszne, ale zamierza się nadal stosować różne bariery limitowe.

Dla niektórych działaczy gospodarczych zniesienie normatywnych jest czymś zaskakującym, a może nawet szokującym. Nie widzą oni żadnych innych możliwości sprawowania nadzoru nad gospodarką zapasami. Nie mogą pogodzić się z utratą administracyjnego dyktowania przedsiębiorstwami. Wymownym przykładem takiego stanu rzeczy jest wypowiedź Zb. Szważy, któremu wydaje się, że „... jest to tylko niezbyt szczęśliwa próba rewolucji nomenklaturowej i nie może stanowić elementu zmian usprawniających system finansowy przemysłu”. Stosowane od szeregu lat pojęcia zakorzeniły się tak głęboko w umysłach ludzkich, że stanowią dziś naturalną barierę dla jakiegokolwiek nowości i usprawnień. Planowanie stanu zapasów nie można utożsamiać z normatywnym, mimo że przybiera on formę wartościową. Administracyjne ustalanie wielkości zapasów musi być zastąpione instrumentami ekonomicznymi.

Jeśli zaś oprocentowanie ma stworzyć silną zachętę do oszczędnej gospodarki zapasami, to należy przedsiębiorstwom pozostawić swobodę w ich finansowaniu i nie narzucać żadnych limitów. Wzrost funduszy własnych będzie wyrazem gospodarczości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo musi mieć prawo do jak najefektywniejszego wykorzystywania środków. Należy pozostawić mu prawo wyboru, na co przeznaczyć środki. Tego wymaga zasada gospodarności. Przedsiębiorstwo ma więcej danych niż organ centralny, aby ustalić, na co lepiej przeznaczyć posiadane środki. Nie ma tu, wydaje się, większych obaw co do zamrożenia nadmiernej wysokości środków własnych w zapasach. Sam fakt oprocentowania wyklucza takie obawy, działając poprzez zysk w kierunku ich ograniczenia.

Przy takim ustawieniu finansowania działalności fundusze własne przedsiębiorstw mogą pokrywać nie

tylko normatyw środków obrotowych, ale i pozostałe aktywa. Zysk stałby się wówczas głównym źródłem ich finansowania. Zniknie pojęcie tzw. niedoborów i nadwyżek środków obrotowych. Nie będzie również potrzeby kumulowania środków przeznaczonych na ten cel na oddzielnym rachunku. Będą one mogły być pozostawione na rachunku bieżącym i rejestrowane na funduszu statutowym. Mechanizm taki byłby niezmiernie prosty. Stworzone zostałyby wówczas wyłączenie ekonomiczne, bardzo silne, instrumenty oddziaływania na gospodarkę zapasami w przedsiębiorstwie, przy zachowaniu pełnej jego samodzielności.

Są jednak przeciwnicy oprocentowania środków obrotowych. Twierdzą oni, że kredyt jest dostatecznym instrumentem nakłaniającym przedsiębiorstwa do minimalizacji zapasów. Argument przeciwko takiemu rozumowaniu jest następujący: gospodarka narodowa jest jednakowo zainteresowana w racjonalnej gospodarce majątkiem trwałym i obrotowym. Angażowanie środków finansowych w zapasy oznacza pewnego rodzaju inwestowanie. Występuje tu mianowicie obawa przepływu środków z inwestycji do zapasów. Szczupłe ramy artykułu nie pozwalają na szersze omówienie tego zagadnienia.

*

Jak dotąd nietrudno zauważyć, że oprocentowanie środków trwałych i obrotowych sprowadza się w dużej mierze do roli bodźca ekonomicznego. Oprocentowanie ma również wpłynąć na zmianę relacji cen poszczególnych wyrobów. W praktyce sprowadza się to do kwestii, gdzie ma być zaliczone oprocentowanie: w koszty czy też płacone z zysku.

Za wliczeniem oprocentowania w koszty wysuwa się szereg argumentów. W szczególności twierdzi się, że w kosztach produkcji nie uwzględnia się w pełni nakładów pracy uprzedmiotowionej. Koszty nie odpowiadają zatem rzeczywistym nakładom, a ceny — wielkości zaangażowanych środków trwałych i obrotowych. Gdyby koszty obejmowały rzeczywiste nakłady, wówczas dokładniej można by ocenić efektywność konkretnych obiektów i ustalić kapitałochłonność produktów. Wpłynęłoby to na ukształtowanie się właściwych relacji cen w wyrobach. Jednak zaliczenie oprocentowania w koszty może spowodować wiele niekorzystnych skutków, a mianowicie: deficytowy niektórych wyrobów i niechęć do ich produkcji; wypaczenie kosztów jednostkowych wyrobów z uwagi na duży wpływ oprocentowania budynków i budowli, których stawki umorzeniowe są stosunkowo niskie;

Granice wydajności

DOKONCZENIE ZE STR 1

ograniczenia możliwości wzrostu produkcji stworzonych przez poziom produkcji rynkowej.

Nie oznacza to, że handel nasz nie może już zupełnie sprzedać o wiele więcej towaru bez większego wzrostu zatrudnienia. Oczywiście może, ale tylko kosztem jeszcze większego spiętrzenia siłku w szczytowych godzinach, zmuszając ludzi do zakupów w godzinach mniej dla nich wygodnych, lub po dłuższym jeszcze wyekwirowaniu.

Celowe wydaje się więc ponownie rozważyć czy słuszne są projekty planu na przyszłe pięciolecie. W latach bowiem 1966-1970 obroty przedsiębiorstw handlu detalicznego mają wzrosnąć prawie o 40 proc., a zatrudnienie w detalu tylko o 12 proc. Warto chyba przeprowadzić badania trudności związanych z zakupem towarów w godzinach szczytu i w okresach szczególnego natężenia obrotów. Już bowiem najbardziej prymitywne obserwacje wykazują, że „za łada” jest miejsca dla o wiele większej liczby sprzedawców od tej, która tam się obecnie znajduje. Można więc poważnie usprawnić obsługę ludności przez handel i to stosunkowo szybko; tak, aby nie trzeba było „windować” wskaźnika obrotów na 1 zatrudnionego w detalu, aby handel mógł się lepiej dostosować do rosnących potrzeb i wymagań ludności.

Trudność jest w zasadzie tylko jedna. Wyższe zatrudnienie, to wyższe koszty handlowe (podczas gdy projekty planu na przyszłe pięciolecie zakładają ich dalszą systematyczną obniżkę). Czas jednak sobie wyraźnie powiedzieć, że specyfika handlu wymaga innego kształtowania dynamiki wzrostu wydajności pracy niż np. w górnictwie, czy przemyśle, a koszty nie mogą być obniżane bez końca. Tym bardziej, że często jest to tylko obniżka pozorna. Obawiać się bowiem należy, że obecnie, gdy koszty handlowe pochłaniają zaledwie 7,26 proc. wpływów z sprzedaży towarów (w tym w przedsiębiorstwach podległych MHW — 5,83 proc.), ich dalsza obniżka możliwa jest prawie wyłącznie kosztem klienta. Będzie on po prostu w gorszych jeszcze warunkach dokonywał zakupów, dopłacając wysiłkiem potrzebnym dla wędrówki po sklepach, straconym czasem i nerwami.

Blizszy zresztą przegląd naszej sytuacji rynkowej wskazuje, że handel może zarobić i na wyższe zatrudnienie i na wyższe koszty obrotu. Pod warunkiem jednak, że lepiej dostosujemy asortyment oferowanych na rynku towarów do potrzeb ludności. Rada to może i dobrze, tylko jak ją zrealizować skoro dotychczas, pomimo rozlicznych wysiłków, niewielkie w tym kierunku zrobiłmy postępy?

Oto godny rozważania kierunek poszukiwania odpowiedzi na to pytanie.

GALLUX DO SZESCIANU

Wiadomo dobrze, że obok mięsa i przetworów mięsnych najsłabszym białym ogniwem zaopatrzenia rynku są wyroby przemysłu lekkiego. Wbrew pozorom nie decyduje o tym sam fakt, że produkcja tego

przemysłu w znacznej mierze opiera się na importowanych surowcach. Łatwo można zauważyć, że braki w znacznym stopniu dotyczą przede wszystkim artykułów najwyższej jakości, modnych, estetycznych i bardzo starannie wykonanych. Nasza bowiem produkcja artykułów odzieżowo-obuwicznych podniesiona została, ogólnie biorąc, do poziomu mniej więcej charakterystycznego dla sklepów „galluxu” z lat pięćdziesiątych i... „spoczęliśmy na laurach”.

Klient ma teraz do wyboru tę na „galluxowym” mniej więcej poziomie produkcji, która w świetle dzisiejszych wymagań wcale nie jest taka luksusowa, lub popularną „masówkę” zachodnio-europejską z PKO, za którą płaci tylko luksusowe ceny. Naprawdę wysoka jakościowej, modnej odzieży czy obuwia prawie się u nas nie spotyka, chociaż istnieją liczne grupy ludności, mogące za takie wyroby zapłacić bardzo dobre ceny, o wiele wyższe od dzisiejszych wcale nie niskich cen odzieży i obuwia. Pewną tego ilustracją może być ok. 170 tys. prywatnych samochodów, jeżdżących po polskich drogach oraz

sklepkach sprzedających po luksusowych cenach wspomnianą już popularną, zachodnio-europejską „masówkę”.

Nie trzeba tymczasem chyba wyjaśniać, że wprowadzenie na rynek luksusowej odzieży i obuwia, o najwyższym światowym standardzie i ekonomicznym punkcie widzenia jest w pełni uzasadnione. Równoznaczne jest bowiem z wprowadzeniem na rynek wyrobów, w których wartość zużytych surowców jest niewspółmiernie niższa od osiągniętych za nie cen, w porównaniu z przeciętną produkcją krajową czy zagraniczną.

W oparciu o podobne przesłanki w NRD zorganizowano np. we wszystkich większych miastach sieć sklepów tzw. „Exquisit”. Sprzedają one najwyższej jakości luksusową, najmodniejszą odzież i obuwie produkcji krajowej i z importu po 2-3-krotnie wyższych cenach niż obowiązujące w normalnej sieci handlowej za podobne wyroby o przeciętnym standardzie. Obroty tych sklepów szybko wzrastają, a

zyski ze sprzedaży luksusowego towaru wielokrotnie przewyższają marżę realizowaną w normalnej sieci handlowej.

Wydaje się, że warto pomyśleć o wykorzystaniu tego doświadczenia handlowców z NRD w naszej praktyce gospodarczej. Wstępne szacunki wykazują, że uruchomienie takich „galluksów do szesćcianu” pozwoliłoby na wygospodarowanie środków potrzebnych dla zwiększenia zatrudnienia przynajmniej w najbardziej przeciętnych punktach sprzedaży i wzmocniło nie najlepszą obecnie stabilizację na rynku artykułów włókienniczo-odzieżowych i obuwicznych.

Dogodnym punktem wyjścia dla tego rodzaju przedsięwzięcia mogłoby być uwzględnienie wniosku resortu przemysłu lekkiego o przyznanie w planie na przyszłe pięciolecie dodatkowych 800 mln zł na inwestycje, umożliwiające realizację specjalnego programu uatrakcyjnienia asortymentu. I to nawet wówczas, gdyby się okazało, że realizacja tych inwestycji wymagałaby przeznaczenia znacznego odsetka z

owych 800 mln zł na import maszyn i urządzeń. Niestety, jak wiecie, Ministerstwo Przemysłu Lekkiego zrezygnowało z szerszych prac nad badaniem celowości i możliwości uruchomienia produkcji „nowości” rynku światowego ze względu na brak perspektyw dla realizacji takiego programu w świetle ograniczonych w przyszłym pięcioleciu nakładów inwestycyjnych w przemysle lekkim.

Wiele wskazuje tymczasem, że rozwijanie normalnego asortymentu produkcji o przeciętnym standardzie nie może w pełni zapewnić stabilizacji rynku artykułów włókienniczo-odzieżowych, ze względu na rosnące dochody i wymagania niektórych grup ludności. Odpowiednio głębokie zróżnicowanie asortymentu wyrobów przemysłu lekkiego jest więc pożądaną dla przełamania dwu barier wzrostu spożycia. Jedną z nich to omówiona na wstępie „granica wydajności”, a druga to dostosowanie asortymentu oferowanych towarów do popytu zgłaszanego przez ludność.

Wydaje się, że podobne możliwości istnieją i na niektórych innych odcinkach produkcji rynkowej i warto poświęcić nieco więcej uwagi ich poszukiwaniu oraz gruntownemu zbadaniu.

GRZEGORZ PIŚARSKI

Inwestycje i dewizy

DOKONCZENIE ZE STR 1

Pierwszy z nich znajdował się w dyspozycji Komisji Partyjno-Rządowej i składał się zarówno ze środków złotych, jak i dewizowych. Wspomniany fundusz był nastawiony na finansowanie budowy nowych, bądź rozbudowę lub przebudowę zakładów przemysłowych z punktu widzenia potrzeb handlu zagranicznego. Źródłem tego funduszu była rezerwa planu inwestycyjnego na lata 1961-1965, co raz jeszcze podkreśla, iż był on pomysłem jako uzupełnienie lub też rozwinięcie planu inwestycyjnego w celu wykorzystania dodatkowych możliwości w toku realizacji tego planu.

Omawiany fundusz był dzielony w oparciu o takie elementy, jak: opłacalność eksportu wyrobów, na produkcję których zostały uruchomione dodatkowe środki; możliwości zbytu podejmowanej produkcji w ogóle i z uwzględnieniem krajów szczególnie interesujących nas z punktu widzenia płatniczego; efektywność inwestycji postuluowanej na rozwój produkcji eksportowej itp. Wskazuje to, iż był to swego rodzaju fundusz ponadgaleziowy, którego podział odbywał się niezależnie od względów bilansowych, lecz w oparciu o elementy rachunku ekonomicznego. W tej sytuacji przy rozpatrywaniu wniosków dotyczących dodatkowych inwestycji w przemyśle niekiedy miał miejsce swoisty przetarg — wygrany ten zakład, którego ekonomiczna zasadność wystąpienia przeważała nad argumentacją „konkurentów”. Z kwoty wymienionej przemysł elektryczny otrzymał 2,2 mld zł, które zostały wykorzystane zarówno

na zakup maszyn i urządzeń zapewniających wzrost eksportu, jak i na prace budowlano-adaptacyjne w zakładach produkcyjnych na eksport.

Aczkolwiek poważna część zaplanowanych inwestycji realizowana była w r. ub., a niektóre nawet w br., do dyspozycji handlu zagranicznego w latach 1963-1964 została postawiona dodatkowa masa towarowa wartości 226,94 mln zł dew., w tym w eksporcie na rynki kapitalistyczne ponad 140 mln zł dew. Przytoczone liczby obejmują także wartość produkcji eliminującej nieuzasadniony z punktu widzenia gospodarczego import. Osiągnięte wyniki stanowią część nakreślonych zadań i przyjętych założeń. Pełnego dewizowego rezonansu dokonanych inwestycji należy oczekiwać w r. i w latach następnych.

Drugim funduszem są środki dewizowe, które znajdują się w gestii Komisji d/s inwestycji o wysokiej efektywności dewizowej (przy Ministerstwie Handlu Zagranicznym). Fundusz tej Komisji jest udoskonaloną wersją tzw. Rezerwowego Funduszu Dewizowego Ministra Handlu Zagranicznego, który istniał już poprzednio. Z funduszu tego finansowane są inwestycje w kluczowych gałęziach gospodarki, w celu uzyskania dodatkowych efektów dewizowych, poprzez rozwinięcie produkcji towarów, na które istnieje zwiększony popyt zagranicą. Dotyczy to głównie inwestycji o krótkim okresie amortyzacji dewizowej. Nowym jest w tym przypadku niezależność handlu zagranicznego w zakresie inicjatyw. Prognozę co do celowości podjęcia produkcji opracowuje zainteresowana centrala, która w oparciu o rozeznanie ryn-

kowe i w porozumieniu z odpowiednim zakładem przemysłowym występuje z wnioskiem o przyznanie pożyczki dewizowej na ponadplanowy import maszyn i urządzeń. W większości przypadków chodzi tu o import z krajów kapitalistycznych. Komisja ustala, że okres amortyzacji dewizowej nie może być dłuższy niż 2 lata, licząc od daty dostawy zapotrzebowanych maszyn.

Inwestycje szybko rentujące zaplanowane na lata 1963-1965 w ciągu ustalonego okresu amortyzacji dają dodatkowy eksport (dubielminację zbrodnego importu) wartości ok. 107,2 mln zł dew. Nakłady inwestycyjne na ten cel wynoszą dotychczas ok. 33,3 mln zł dew. A więc opłacalność przedsięwzięcia chyba nie podlega dyskusji i tym bardziej, że fundusze przydzielane były w oparciu o kryterium rentowności, ocenę możliwości zbytu itp. Występuje również szereg dodatkowych efektów, jak np. lepsze zaspokojenie wymagań klientów zagranicznych, możliwość uzyskania wyższych cen za nasze wyroby oraz ogólna poprawa wskaźników opłacalności eksportu.

Zeby nie wyglądało to na rozważania typu gabinetowego — garść konkretnych przykładów. Na wniosek centrali z Zakładu Budowy Przewodów i Armatury w Kielcach zakupiły 10 obrabiarek do produkcji armatury stalowej wartości 953 tys. zł dew. Umożliwiło to wzrost eksportu armatury z 400 ton do 1.500 ton rocznie na ogólną sumę 6.000 tys. zł dew. Dalej, dla Huty Baildon w Katowicach sprowadzono 14 szt. ostrzaków do produkcji wiertel spiralnych. Koszt importu — 510 tys. zł dew. Wartość eksportu dodatkowej produkcji — 3.240 tys. zł dew. rocznie. Dla Zjednoczenia Przemysłu Szkłarskiego handel zagraniczny sprowadził w ramach inwestycji szybko rentujących 6 ciągów do produkcji termosów wartości 232 tys. zł dew. Dzięki tym nakładom produkcja termosów na eksport wyniesie 4 mln szt., zaś jej wartość 1.200 tys. zł dew.

Dla Zjednoczenia Przemysłu Leśnego „Las” z inicjatywy handlu zagranicznego sprowadzono urządzenia do produkcji sosu warzywnego. Wartość zakupu 160 tys. zł dew. Uruchomienie urządzeń w latach 1963-1964 przyniosło zwiększenie eksportu sosu warzywnego o 450 ton wartości 900 tys. zł dew.

Dla CRS Samopomoc Chłopska zakupiono wirówkę do koncentratów owocowych. Wartość urządzenia 26 tys. zł dew., zaś wartość dodatkowego eksportu koncentratów 550 tys. zł dew.

Z funduszu na inwestycje o wysokiej efektywności dewizowej korzysta przede wszystkim resort przemysłu ciężkiego (73 proc.), w ograniczonym natomiast zakresie resorty przemysłu lekkiego i przemysłu spożywczego, co może budzić pewne zastanowienie. A może warto też zainteresować istniejącymi w tym zakresie możliwościami niedoinwestowanego przemysłu terenowego?

Jaka jest skala tego, jak gdyby ponadgaleziowego funduszu inwestycyjnego? Cóż trzeba stwierdzić wyraźnie — skromna. Fundusz — w swej obecnej postaci — wynosi zaledwie 3 proc. rocznych zakupów w krajach kapitalistycznych. Być może odgrywać w pełni rolę, dla której został stworzony, procent ten powinien być zwiększony do 15-20 w skali rocznych zakupów. Ponadto ze strony przemysłu wypada ocenić, że zwiększenie zainteresowania tą atrakcyjną formą czynnego współdziałania z aparatem handlu zagranicznego. Właśnie w tym przypadku mamy do czynienia z metodą efektywnej działalności gospodar-

czej opartej o w pełni sprawdzalny rachunek ekonomiczny.

Trzecim źródłem inwestycji podejmowanych z myślą o handlu zagranicznym i mających przynieść szybka opłacalność poczynionych nakładów są kredyty w walucie krajowej, które przyznają banki na wniosek zainteresowanej jednostki przemysłowej, zaopiniowany przez właściwą branżową centralę h. z. Cele tego funduszu, kryteria dyspozycyjne korzystania z tych środków nie odbiegają w zasadzie od wymienionych poprzednio form polityki inwestycyjnej w handlu zagranicznym. Różnice sprowadzają się w istocie do tego, iż jest to fundusz przeznaczony na zakupy i wydatki w kraju, a nie zagranicą. Jest on zasłany podobnie, jak i inne fundusze inwestycyjne, poza inwestycjami centralnymi, przez aparat finansowy. Zakres działania tego funduszu nie jest zbyt wielki. Czy przyczyną tkwi w większych możliwościach uzyskania niezbędnych środków z innych źródeł, czy też w grę wchodzi (wprawdzie niewielkie) oprocentowanie, czy występują inne hamulce? Trudno w tej chwili wypowiadać sąd ostateczny. Wydaje się, że sprawa wymaga odrębnego zbadania.

TRZEBA IŚĆ DALEJ...

Rozszerzenie zakresu oddziaływania handlu zagranicznego na funkcjonowanie mechanizmu gospodarczego w nadchodzących latach jest logiczną konsekwencją zachodzących u nas przemian. Nowe elementy w tym zakresie tworzą sytuację odmienną od tych, w których przyzwyczailiśmy się działać. W projektach planu gospodarczego na lata 1966-1970 przed handlem zagranicznym zostały postawione trudne i odpowiedzialne zadania. Tempo wzrostu eksportu musi przewyższać tempo wzrostu importu. Jest to osiągalne poprzez zwiększenie eksportu i poprawę jego efektywności. Realizacja tych zadań wymaga ścisłego współdziałania handlu zagranicznego ze wszystkimi ogniwami gospodarki narodowej. Wydaje się, że w dalszych pracach nad programem rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu potrzeby handlu zagranicznego powinny być jeszcze bardziej uwzględniane w postaci funduszy na inwestycje dające szybkie efekty dewizowe. Wymaga tego zadanie przyspieszenia tempa wzrostu obrotów towarowych, jak również zakładana na dość szeroką skalę kooperacja naszego przemysłu z przemysłami innych krajów, co przecież nie może odbywać się bez odpowiedniej elastyczności. Sprawność funkcjonowania współzależnych mechanizmów handlu zagranicznego i przemysłu wymaga ciągłego doskonalenia i unowocześnienia ekonomicznych i organizacyjnych warunków rozwoju eksportu.

Nowe doświadczenia w tym względzie obejmują krótki właściwy okres czasu, bo zaledwie kilkanaście lat, wydaje się jednak, że fundusz inwestycji szybko rentujących stanowiłby dorobek w zakresie metod planowania w handlu zagranicznym. Dalsze doskonalenie tego ponadgaleziowego funduszu, przekształcenie go w skuteczny czynnik uzupełniający politykę inwestycyjną z punktu widzenia interesów handlu zagranicznego oraz rozszerzający zakres działania rachunku ekonomicznego w tej dziedzinie, wydaje się być przedsięwzięciem ze wszech miar uzasadnionym.

Effektywne wykorzystanie funduszu wyższej rentowności wywierające niewątpliwie coraz większy wpływ na uelastycznienie planów inwestycji wieloletnich i w konsekwencji przyspieszenie tempa wzrostu obrotów towarowych w ogóle, a działu maszynowego w szczególności.

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

ORZECZNICTWO

PRAWO ODBIORCY DO MARŻY HURTOWEJ

Przedsiębiorstwo Usług N. wystąpiło na drogę postępowania arbitrażowego z żądaniem zasądzenia od Przedsiębiorstwa Tekstylno - Odzieżowego w B., jako dostawcy, 1/3 marży hurtowej od dostarczonych w transzycie rozliczanych tkanin, z ominięciem magazynu hurtowni. Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła dochodzone roszczenie.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę na skutek odwołania Przedsiębiorstwa Tekstylno - Odzieżowego, w orzeczeniu z dnia 30 czerwca 1964 r. nr I-3331/64 wypowiedziała następujący pogląd: Uspółcześni odbiorca ma prawo do części marży hurtowej od ceny kupna towaru dostarczonego mu z ominięciem magazynu hurtowni tylko wówczas, gdy jest jednostką handlu detalicznego.

W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła m.in.: „(...) Główna Komisja Arbitrażowa uznała za trafny zarzut odwołania w przedmiocie braku podstawy do przyznania marży, a wobec tego zmieniała zaskarżone orzeczenie i oddaliła wniosek jako pozbawiony podstaw prawnych.

Obowiązujące bowiem w okresie wykonywania spornych dostaw zarządzenie nr 461(181)60 Państwowej Komisji Cen z dnia 8 grudnia 1960 r. w sprawie marż handlowych (Biuletyn PKC z 1961 r. nr 3, poz. 33) przewiduje w § 3 podział marży hurtowej w przypadku ominięcia magazynu hurtowni (...) tylko przy sprzedaży towaru jednostkom handlu detalicznego, a skoro powodowe Przedsiębiorstwo w rozumieniu polewanego zarządzenia nie jest taką jednostką — nie przysługuje mu roszczenie z tytułu części marży hurtowej.

Analogiczne postanowienia zawiera zresztą zarządzenie nr 470/62 PKC z dnia 21 grudnia 1962 r. w sprawie marż handlowych (Biuletyn PKC z 1963 r. nr 1, poz. 1), które weszło w życie z dniem 1 stycznia 1963 r.

Powolana we wniosku okoliczność, że powodowe Przedsiębiorstwo rozlicza się za dostarczony mu towar po cenach detalicznych nie ma znaczenia w świetle wyżej wskazanych przepisów.”

ROZLICZENIE ZA DOSTARCZONE WCZESNE ZIEMIANKI

Rejonowa Spółdzielnia Ogrodnicza w A. dostarczyła Przedsiębiorstwu Handlu Warzywnym i Owocami w B. na zlecenie Ogrodniczego Zakładu Handlowego w C. 3 wagony wczesnych ziemniaków. Ponieważ wspomniane Przedsiębiorstwo jako odbiorca ziemniaków, nie dopłaciło Rejonowej Spółdzielni 7 056,42 zł, przeto Spółdzielnia ta wystąpiła o zasądzenie tej kwoty od Ogrodniczego Zakładu Handlowego w C. jako zleceniodawcy.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa po ustaleniu iż spór między stronami dotyczy w istocie pytania, według jakiej wagi ma być dokonane rozliczenie, a mianowicie czy według wyższej wagi podanej w protokole załadowania, czy też według niższej wagi uwiódzonej w liście przewozowym, otrzymamy przez odbiorcę, który w momencie dostarczenia mu przesyłki nie dysponował protokołem załadowania, przyjęła za podstawę rozliczenia wagę wskazaną w liście przewozowym i powództwo Rejonowej Spółdzielni oddaliła. Główna Komisja Arbitrażowa utrzymała w mocy orzeczenie OKA.

Na skutek rewizji nadzwyczajnej, wniesionej przez Centralę Spółdzielni Ogrodniczych, sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która w składzie rewizyjnym orzeczeniem z dnia 18 lipca 1964 r. nr BO-5055/64 rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiedziając następujący pogląd prawny:

Jeżeli przy dostawie wczesnych ziemniaków wysyłka wagonowa istnieje rozbieżność pomiędzy wagą wskazaną przez dostawcę w liście przewozowym a wagą uwiódzoną w protokole załadowania, którego odbiorca w chwili odbioru przesyłki nie posiadał, wówczas jako podstawą rozliczenia za dostawę miarodajną będzie waga podana w liście przewozowym.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Wodnie dyspozycji § 34 pkt. 2 branych warunków dostaw warzyw i owoców świeżych, ziemniaków wczesnych oraz ogórków kwadratowych i kapusty kwadratowej (Monitor Polski z 1959 r. nr 86, poz. 458), jeżeli dostawa następuje w drodze wysyłki, a waga przesyłki — jak to miało miejsce w sprawie niniejszej — nie była urzędowo stwierdzona ani w miejscu załadowania, ani w czasie transportu ani też w miejscu odbioru, miarodajna dla odbioru ilościowego i rozliczenia jest waga deklarowana przez nadawcę. Nie można się zgodzić z poglądem rewizji, iż obie instancje dopuściły się obrzydliwych przebiegów przez to, że przyjęły za wagę deklarowaną, a więc za podstawę dla odbioru ilościowego i rozliczenia ziemniaków przesłanych w waronie nr 177397 wagę uwiódzoną przez powoda w liście przewozowym, a nie wyższą wagę (16.400 kg) podaną w protokole załadowania towaru nr 10/III, na którą po-

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE 7

Nr 28 (721) — 11.VII.1965 r

siębiorstw

wzrost dodatkowych nakładów pracy i trudność dokładnego rozliczenia na poszczególne wyroby itp.

Osiągnięcie to może być utrzymywane przy możliwie dużej stabilności cen fabrycznych, a to może okazać się niemożliwe z uwagi na dynamikę obniżki kosztów i związane z tym wymogi działania rozrachunku ekonomicznego.

Przy kosztowym charakterze oprocentowania każda zmiana cen przerwie jego bieżące działanie. Zwiększone sumy z tego tytułu, związane ze wzrostem inwestycji zostaną wmontowane w ceny fabryczne, które muszą być zmieniane co pewien okres z uwagi na wpływ różnych czynników na koszty oraz przyjęcie zysku jako głównej podstawy tworzenia wszelkich funduszy. Działanie bodźcowe oprocentowania będzie tym samym skuteczne jedynie między okresami zmian cen. Im te okresy będą krótsze, tym działanie będzie słabsze i mało skuteczne w praktyce. Wystąpi to szczególnie w tych branżach, gdzie istnieją duże możliwości obniżki kosztów. Zwiększona ilość środków i związane z tym opłaty przesłania przedsiębiorstwo kosztować z chwilą wmontowania ich w nowe ceny. Oprocentowanie tej części środków przestanie spełniać rolę bodźca.

Powstaje więc dylemat: konieczna i uzasadniona wymagami rozrachunku zmiana cen powoduje niepożądane zjawiska w założeniach koncepcji oprocentowania i odwrotnie — zachowanie stabilności cen zachowuje w pełni bodźcowy charakter oprocentowania, ale równocześnie osłabia działanie rozrachunku ekonomicznego.

Przy wliczaniu oprocentowania w koszty, stwarza się ponadto dla przedsiębiorstw możliwość osiągania niewypracowanych zysków. Każdy wzrost oprocentowania wpłynie na zwiększenie zysku, jeśli jest on liczony w procentach od kosztów własnych lub cen przerobu i odwrotnie, spadek oprocentowania wpłynie na obniżenie zysku. Oprocentowanie działać będzie w tym przypadku w niepożądanym kierunku. Powstań jeszcze inne możliwości osiągnięcia niewypracowanych zysków. Suma odprowadzona do budżetu z oprocentowania nigdy nie będzie odpowiadać osiągnięty z tego tytułu dochodom. Po pierwsze dlatego, że rozrzut oprocentowania na poszczególne wyroby nie będzie nigdy dokładny, będzie zawsze większy. Po drugie: każde przekroczenie planu produkcji przy tych samych środkach będzie dodatkowym źródłem dochodu pozostającym w przedsiębiorstwie, dzięki przyjęciu oprocentowania jako elementu kalkulacji kosztów.

Oprocentowanie jako element kosztów może w konsekwencji spowodować konieczność zmian cen sprze-

dażnych, o ile nie zostanie zniwelowane środkami budżetowymi (zmniejszeniem podatku obrotowego lub wpłatami z zysku). W ceny wyrobów wejdzie oprocentowanie nie tylko własnych środków, ale wszystkich innych przedsiębiorstw, których produkty stanowią składniki kosztów produkcji. Powstanie więc reakcja łańcuchowa.

Trudno przewidzieć, jaki to może wywrzeć wpływ na poziom cen rynkowych. Jedno jest pewne — nie wpłynie na ich obniżenie. Omówione konsekwencje można w dużym stopniu ograniczyć przyjmując zasadę, że oprocentowanie nie jest elementem kalkulacji kosztów i powinno być płacone z zysku; powinno stanowić jego część składową. Opłacone oprocentowanie pomniejszałoby zysk w przedsiębiorstwie i wykazywane byłoby w ewidencji jako część odprowadzonego zysku z tego tytułu. W tym przypadku oprocentowanie nie byłoby zmiennym elementem kalkulacji ceny zależnym od wysokości poziomu środków zaangażowanych w produkcję.

Za wprowadzeniem tej koncepcji przemawia szereg argumentów.

Wychodząc z teoretycznego punktu widzenia oprocentowanie nie jest kosztem, jest natomiast częścią czystego dochodu społeczeństwa tak samo, jak odsetki płacone przez przedsiębiorstwa od kredytów bankowych, które umownie zaliczane są w koszty. Przy płaceniu oprocentowania z zysku zachowa się przede wszystkim w pełni jego bodźcowy charakter działający ciągle, a to ma być zasadniczym celem oprocentowania. Przeprowadzone zmiany cen fabrycznych nie przerwą i nie osłabia bodźca wynikającego z oprocentowania. Zwiększone środki i wynikające stąd wyższe sumy oprocentowania przedsiębiorstwo nie będzie mogło wkrącać w ceny i przerzucić na odbiorców, bądź na budżet państwa; musi je pokrywać z zysku nie przez krótki okres czasu, lecz do czasu ich umorzenia. Będzie to więc działanie ciągle, wpływające w zasadniczy sposób na lepsze wykorzystanie istniejących mocy produkcyjnych i prowadzenie właściwej gospodarki zapasami. Uzyska się w ten sposób zgodność pomiędzy: mogami rozrachunku ekonomicznego a celem oprocentowania.

JAN SŁIWA

1) Rozumianym jako narzędzie porównywania nakładów środków gospodarczych i uzyskiwanych na tej drodze wyników gospodarczych.

2) Trudno zgodzić się z M. Misiakiem, który opowiada się za przyjęciem do oprocentowania wartości brutto środków trwałych, uzasadniając to „dążeniem do uzyskania większej stabilności i porównywalności kosztu oprocentowania w kolejnych okresach oraz obawą przed sztucznym poprawianiem wyników finansowych przedsiębiorstw starych” oraz tym, że „uzyskujemy ponadto duże podobieństwo między stawkami oprocentowania a stawkami amortyzacji”. „Zycie Gospodarcze” nr 41/64. Są to argumenty nie pozbawione słuszności, ale jak się wydaje nie najważniejsze, co postaramy się wykazać.

3) Zb. Szwała — Dwa negatywy do propozycji zmian — Zycie Gospodarcze Nr 15/65.

wód się powołuje. W liście przewozowym bowiem do tej przesyłki (list nr 2976/0243) brak jest wzmianki o dołączeniu protokołu załadunku (w przeciwnieństwie do wzmianki w liście przewozowym do innej przesyłki). Brak jest również jakiegokolwiek innego dowodu w aktach sprawy, że odbiorca przesyłki w momencie odbioru ziemniaków posiadał ów protokół załadunku. Zauważyć zaś należy, że — jeśli do stawia następuje przez wysyłkę (§ 17 ust. 1 ww. Branżowych warunków dostaw) list przewozowy, stanowiąc dokument wydania przesyłki przewoźnikowi, jest zarazem dowodem wykonania dostawy, przy czym m. in. wgląd na pewność obrotu i zapobieżenie możliwości nadużyć oraz na zabezpieczenie ew. roszczeń w stosunku do PKP wymaga, aby waga uwidoczniona w liście przewozowym była zgodna z faktycznym stanem rzeczy.

W tym stanie rzeczy, skoro powód w liście przewozowym nr 2976/0243 podał, że do wagonu nr 177397 załadował 15 000 kg ziemniaków, to obie instancje, przyjmując tę wagę za podstawę rozliczenia stron, nie dopuściły się istotnego naruszenia prawa i dlatego rewizji nadzwyczajnej należało odebrać.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRZEWOZ MATERIAŁÓW WYBUCHOWYCH NA DROGACH PUBLICZNYCH

Ukazało się rozporządzenie Ministra Komunikacji i Spraw Wewnętrznych z dnia 17 maja 1965 r. w sprawie bezpieczeństwa ruchu przy przewozie materiałów wybuchowych na drogach publicznych (Dz. U. Nr 22, poz. 139).

Rozporządzenie do materiałów wybuchowych zalicza nie tylko ciała stałe, ciekłe lub gazowe, które pod działaniem bodźców fizycznych lub chemicznych zdolne są do przemiany wybuchowej, a w wyniku jej do niszczącego oddziaływania na otoczenie, ale również wyroby, w których skład wchodzi te materiały, jak np. spłonki, zapalniki elektryczne, lonty, amunicja i artykuły pirotechniczne.

Przewóz materiałów wybuchowych może się odbywać w zasadzie tylko: 1) samochodami ciężarowymi, w tym również samochodami z jedną przyczepą posiadającą hamulce zespolone lub pojazdami członowymi (ciągnikami z naczepą), 2) czterokołowymi pojazdami zaprzęgowymi. Poza tym, przy przewozie, naładunku i wyładunku obowiązują zachowanie należyte ostrożności, dla uniknięcia wstrząsów, uderzeń itp.

Rozporządzenie ustala dokładnie: 1) warunki, jakim powinny odpowiadać osoby uczestniczące w przewozie materiałów wybuchowych, 2) warunki, jakim powinny odpowiadać pojazdy samochodowe użyte do przewozu tych materiałów, 3) warunki, jakim powinny odpowiadać pojazdy zaprzęgiowe użyte do przewozu materiałów wybuchowych, 4) warunki naładunku i wyładunku, 5) zasady ruchu pojazdów, wreszcie 6) przewóz i przenoszenie małych ilości materiałów wybuchowych.

Szczegółowy wykaz materiałów wybuchowych dopuszczonych do przewozu drogowego, typowych opakowań tych materiałów oraz szczególne warunki, jakim należy przestrzegać przy przewozie określonych materiałów, zawierają „Szczegółowe przepisy bezpieczeństwa ruchu przy przewozie materiałów wybuchowych w transporcie drogowym”, zatwierdzone przez Ministrów Komunikacji i Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu Chemicznego.

Nowe rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 lipca 1965 r.

FUNDUSZ ZAKŁADOWY W PRZEDSIĘBIORSTWACH BUDOWY MASZYN CIĘŻKICH I URZĄDZENIACH CHEMICZNYCH

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 czerwca 1965 r. w sprawie tworzenia funduszu zakładowego na rok 1965 w przedsiębiorstwach przemysłowych grupowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich oraz w Zjednoczeniu Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych (Dz. U. Nr 25, poz. 170) przedłużyło na rok 1965 moc obowiązującą rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 25 kwietnia 1961 r. w sprawie tworzenia funduszu zakładowego na lata 1960 i 1961 w przedsiębiorstwach przemysłowych wchodzących w skład Zjednoczenia Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich (Dz. U. z 1961 r. Nr 22, poz. 107 z późn. zmianami) a także rozszerzyło moc tego rozporządzenia na przedsiębiorstwa przemysłowe grupowane w Zjednoczeniu Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych.

Zarazem nowe rozporządzenie stanowi, że na fundusz zakładowy przeznaczają się średnio 14,8 proc. zysku rozliczeniowego na rok 1965 dla Zjednoczenia Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich oraz 20,6 proc. zysku rozliczeniowego na rok 1965 dla Zjednoczenia Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych, z tym że Zjednoczenia określają stawki odpisów na fundusz zakładowy dla poszczególnych przedsiębiorstw w ramach średniej stawki.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 26 (721) — 11.VII.1965 r.

JEDNA z podstawowych kwestii dalszej perspektywy rozwoju rolnictwa jest sprawa stosunkowo niskiej wydajności pracy. Niektórzy ekonomiści odnoszą tę kwestię do perspektywy bliższej dowodząc, że winna ona być stosunkowo szybko rozwiązana, gdyż przynosi wszechstronne ujemne skutki.

L. Rzendowski dowodzi istnienia głębokiej dysproporcji między poziomem wydajności pracy w przemyśle i rolnictwie oblicza, że wydajność pracy w rolnictwie jest u nas przeszło trzykrotnie niższa niż w przemyśle uśrednionym i że rozpiętość ta ma tendencję pogłębiania się. Konsekwencje tego stanu rzeczy, stwierdza Rzendowski, są daleko idące. Ogólny wzrost dochodu narodowego, na który składa się przede wszystkim przyrost produkcji przemysłowej, przynosi największe bezpośrednie korzyści ludności chłopskiej. Stopy życiowa tej ludności rośnie szybciej niż jej społeczna wydajność pracy. Dalej Rzendowski dowodzi, że główny ciężar utrzymania życiowych funkcji organizmu państwowego oraz akumulacji niezbędnej dla dalszego rozwoju kraju ponosi klasa robotnicza. Dokonuje się redystrybucja dochodu narodowego na korzyść rolnictwa, głównie drogą dodatkowego rozszerzania nożyc cen, spadku udziału wpływów rolnictwa w budżecie państwa. Niska wydajność pracy w rolnictwie, która jest przyczyną tych zjawisk, konkluduje Rzendowski, „stanowi czynnik hamujący tempo wzrostu dochodu narodowego, wzrostu stopy życiowej — i możliwości na cele inwestycyjne”. Tendencja pogłębiania się dysproporcji wydajności pracy w rolnictwie i przemyśle będzie wymagała coraz bardziej wzmożonego dotowania rolnictwa bądź zwolnienia cen rolnych. Skorygowanie tej dysproporcji winno być jednym z ważniejszych problemów najbliższej i dalszej przyszłości.

Fakty i argumentacja przytaczane przez Rzendowskiego nasuwają wiele zastrzeżeń.

Dla nikogo nie ulegało i nie ulega wątpliwości, że wydajność naszego indywidualnego rolnictwa jest niższa niż wydajność w przemyśle. Należy jednak wątpić, czy te różnice są aż tak duże, jak oblicza L. Rzendowski. Wiadomo, że ekonomia i statystyka nie dysponują jeszcze adekwatną metodą porównywania wydajności pracy w różnych dziedzinach produkcji, że otrzymywany dotychczas obraz w dużej mierze wypacza struktura cen. Rzendowski abstrahuje od tego aspektu, a wydaje się, że wzięcie go pod uwagę obniżyłoby poważnie wykazaną przez niego różnicę poziomu wydajności. Należy przy tym dodać — czego nie czyni Rzendowski — że wydajność pracy we wszystkich dziedzinach gospodarki, przyjmując tę samą metodę obliczeń, jest przeciętnie o ok. 150 proc. wyższa niż w rolnictwie. (Rzendowski porównuje tylko wydajność pracy w przemyśle i rolnictwie).

Korekty te nie zmieniąby oczywiście faktu poważnej dysproporcji w poziomie wydajności rolnictwa i pozarolniczych dziedzin produkcji. Czy jednak fakt ten niesie ze sobą aż tak ujemne skutki, jak to sądzi Rzendowski? Przede wszystkim podaje on bez dowodu tezę, że stopa życiowa ludności chłopskiej rosła szybciej niż jej społeczna wydajność pracy. Te szacunki, którymi dysponujemy, wydają się jednak wskazywać coś innego, że w długim okresie wzrost stopy życiowej i wydajności pracy ludności chłopskiej był mniej więcej jednakowy (wzrost o ok. 100 proc. w porównaniu z okresem przedwojennym). Nie wydaje się więc prawdziwą tezą o przechwytywaniu przez ludność rolniczą części dochodu wytworzonego w pozarolniczych gałęziach produkcji.

Gdyby założyć — pisze Rzendowski — że rolnicy oddawali na cele ogólnospołeczne taki sam odsetek swej produkcji czystej, jak robotnicy sektora uśrednionego, musieliby prócz istniejących obciążeń dodatkowo rocznie oddawać sumy rzędu 30—35 miliardów złotych. (Wtedy udział dochodów będących do ich dyspozycji w produkcji czystej wynosiłby tyle samo co w przemyśle, tj. nieco ponad 40 proc.). Na tej pod-

O stopniowej socjalizacji rolnictwa

PERSPEKTYWA DALSZA

(UWAGI POLEMICZNE)

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

stawie Rzendowski wyciąga wniosek, że rolnicy niewiele partycypują w utrzymaniu funkcji organizmu państwowego.

Powyższy rachunek nie jest jednak przekonujący. Nie uwzględniono w nim przede wszystkim, że przeważająca część dochodu pierwotnego jest przeznaczona na akumulację. Rolnictwo o niskiej wydajności pracy jest słabo wyposażone technicznie, wskutek tego nie musi zbyt dużo akumulować. W warunkach zakończonej rekonstrukcji technicznej rolnictwo musiałoby przeważającą część tej sumy — o której mówi Rzendowski — (30—35 mld zł) przeznaczyć na akumulację; nie szłaby więc ona na utrzymanie funkcji organizmu państwowego. W rachunku tym nie uwzględniono także, że ludność rolnicza powinna w obecnych warunkach stosunkowo mniej świadczyć na rzecz potrzeb ogólnospołecznych niż ludność miejska, gdyż w znacznie mniejszym stopniu korzysta z określonych dóbr i usług (z dóbr i usług kulturalnych, szkolnictwa, odpłatnego leczenia, z usług gospodarki komunalnej itd.). Ponadto nie uwzględniono w nim ukrytych sum, które świadczy ludność rolnicza na potrzeby ogólnospołeczne w postaci podatków pośrednich. Należałoby też zbadać, czy w ogólnej strukturze cen nie są zawarte tego rodzaju świadczenia. Wydaje się więc, że gdyby przeprowadzić dokładny rachunek, to zapewne okazałoby się, że udział świadczeń ludności rolniczej na potrzeby ogólnospołeczne w jej produkcji czystej nie odbiega w rażąco sposób od analogicznego udziału w pozostałych dziedzinach produkcji materialnej.

Argumentacja Rzendowskiego jest więc wyraźnie wątpliwa. To samo dotyczy wniosku generalnego o tym, że rolnictwo jest wąskim gardłem naszej gospodarki narodowej i że korzenie tego tkwią w niskiej wydajności. Można sądzić, że fakty świadczą o czymś innym.

Nasza gospodarka narodowa korzysta z dobrodziejstwa niskich cen produktów rolnych. Gdybyśmy przy obecnych warunkach mieli tylko duże gospodarstwa typu PGR (a więc o dość wysokiej wydajności pracy) — to ceny produktów rolnych musiałoby być znacznie wyższe. Zmniejszyłoby to środki na akumulację, a więc hamowałoby wzrost gospodarczy. To po pierwsze. Po drugie, podnosimy w wysokim tempie produkcję rolną, a więc i społeczne dobroć przy stosunkowo niskich nakładach inwestycyjnych, co jest możliwe tylko w rolnictwie średnio rozwiniętym, o niezbyt wysokiej wydajności pracy. W rolnictwie chłopskim nakład inwestycji brutto na wzrost produkcji czystej o złotówkę wynosił łącznie z inwestycjami państwowymi 2—3 zł, podczas gdy w PGR — ok. 11 zł (dla przemysłu odpowiednio suma wynosiła ok. 2,5 zł). Nie trzeba dowodzić, że sytuacja ta ułatwia nam wydajnie rozwijanie produkcji przemysłowej będąc jednym z czynników wzrostu gospodarczego. Po trzecie, szczególnie niski wydajna część gospodarki rolniej, o nie wykorzystanym czasie pracy dostarcza do przemysłu siły robocze; dla znacznej jej części nie musimy obecnie budować mieszkań (chłopi-robotnicy). Jest to także niebagatelnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Trzeba również uwzględnić, że rolnictwo dostarcza nadwyżkę eksportowych.

Wydaje się więc, że w żaden sposób nie można powiedzieć, że rolnictwo w ogóle, a zwłaszcza jego nie-

zbyst wysoka wydajność pracy — jest obecnie wąskim gardłem naszej gospodarki. Można sądzić natomiast, że jest jednym z czynników pozwalających usuwać, bądź rozszerzać wąskie gardła rozwoju tej gospodarki.

Można oczywiście twierdzić, że tempo wzrostu produkcji jest niedostateczne w stosunku do naszych potrzeb i że podniesienie tego tempa umożliwiłoby i ułatwiłoby przyspieszenie rozwoju naszej gospodarki. I w tym sensie można mówić, że rolnictwo jest wąskim gardłem rozwoju (baza surowcowa w ogóle). Trzeba jednak widzieć, że nasze rolnictwo wykazuje wysokie tempo wzrostu produkcji i że ewentualne przyspieszenie tego tempa zależy głównie od wzrostu dostaw przemysłowych środków produkcji dla rolnictwa. W każdym razie to wąskie gardło ma mało wspólnego z kwestią wydajności pracy w rolnictwie.

Wymieniamy powyższe aktywa, które rolnictwo zapisuje na swoje konto, nie można nie widzieć i pasywów. Pewna część z nich, o której chcemy tutaj mówić, wiąże się z wydajnością pracy. Nie ulega wątpliwości, że gdybyśmy obecnie, *ceteris paribus*, mieli wyższą wydajność pracy w rolnictwie, sytuacja nasza byłaby stosunkowo korzystniejsza. Rolnictwo mogłoby więcej świadczyć na potrzeby ogólnospołeczne, więcej dostarczać produktów na rynek, więcej inwestować (jeżeli byłoby pokrycie surowcowe) itd. Nie ulega także wątpliwości, że w dalszej perspektywie musimy dążyć — o czym wielokrotnie pisałem — do wydajnego przyspieszenia wzrostu wydajności pracy. Jest to niezbędny warunek systematycznego wzrostu stopy życiowej ludności rolniczej (który powinien być w przyszłości szybszy niż ludności miejskiej, aby zniwelować różnicę poziomu tej stopy) — bez przejmowania części dochodów z działań pozarolniczych. Jest to także niezbędny warunek sfinansowania siłami rolnictwa przeważającej części sumy inwestycji związanych z przebudową rolnictwa. Dlatego konieczność podniesienia wydajności pracy będzie jednym z głównych bodźców przekraczania „progów socjalizacji rolnictwa”.

Dotyczy to jednak — podkreślamy — dalszej perspektywy, i nie oznacza, jak pisze Rzendowski, że obecny poziom wydajności pracy przynosi aktualnie ujemne skutki gospodarcze. Przy czym należy zaznaczyć, że przyspieszenie wzrostu wydajności pracy w rolnictwie jest przede wszystkim funkcją rozwoju przemysłu. Zależy głównie od tego, czy, kiedy i ile siły roboczej ze wsi będzie mogło przejść do miasta oraz od tego, kiedy i ile środków produkcji przemysł będzie w stanie dostarczyć rolnictwu dla jego technicznej rekonstrukcji. Uspokojenie rolnictwa przy obecnym poziomie sił wytwórczych niewiele zmieniłoby w poziomie wydajności pracy. Świadczy o tym fakt, że wydajność pracy w naszym rolnictwie wrosła w podobnym stopniu, jak w krajach, które dokonały kolektywizacji. Te prawdy przypominają dlatego, że zostały pominięte w rozważaniach L. Rzendowskiego, a których tok mógł sugerować mniej wyrobionemu czytelnikowi, że jest inaczej, że nie zbyst wysoka wydajność pracy jest niejako winą naszego indywidualnego rolnictwa, i że samo jego uśrednienie byłoby tym cudownym środkiem szybkiego jej wzrostu.

*

Dwa lata temu („Ż. G.” nr 21/1963) nakreśliłem perspektywę dalszą procesów socjalizacji rolnictwa. Hipotezę ta spotkała się z oceną, według której nie wykazałem dostatecznie, jak będzie przebiegać „przezwyciężenie” kolekt rolniczych w socjalistyczne przedsiębiorstwa integrujące całą produkcję rolną danych wsi.

Nie sądzę, by można było obecnie nieco bliżej przedstawić biegi procesów transformacji. I nie zamierzam tego czynić. Chciałbym dodać tylko kilka uwag o działaniu mechanizmu transformacji, który przekształca naszą indywidualną produkcję rolną w zespółową, socjalistyczną.

Już wykazaliśmy, że u podstaw przekształcania drobnej gospodarki chłopskiej w wielkie socjalistyczne przedsiębiorstwa rolnie leży ekonomiczne prawo koncentracji produkcji i środków produkcji. W miarę rozwoju sił wytwórczych będą dozwolone warunki, w których wielka produkcja będzie wykazywała wyraźną przewagę nad drobną, indywidualną produkcją rolną.

Dojrzwienie tego rodzaju warunków będzie wiązało określone elementy mechanizmu transformacji gospodarki indywidualnej w zespółową. Znajdzie to wyraz w występowaniu bodźców zachęcających, które będą wskazywać, że w ramach zespółowej gospodarki przy danych nakładach można uzyskać stosunkowo większy efekt bądź, że dany efekt można uzyskać przy stosunkowo mniejszych nakładach. W ramach zespółowej produkcji będzie można uzyskać te same bądź wyższą produkcję niż w gospodarce indywidualnej, przy niższych w sumie nakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej. Gospodarka zespółowa

będzie więc przynosić wyższe dochody na jednego zatrudnionego niż gospodarka indywidualna. Będzie to skłaniać, zwłaszcza siłą liczących przykładów, do łączenia indywidualnych parcel w zespółowe.

Wraz z rozwojem sił wytwórczych i dojrzewaniem warunków do integracji ziemi będą coraz bardziej dochodziły do głosu także elementy mechanizmu transformacji związane z barierami reprodukcji w gospodarce indywidualnej oraz barierami socjalnymi tej gospodarki.

Wiadomo, że wydajność pracy w naszym rolnictwie jest znacznie niższa niż w przemyśle. Wprawdzie wydajność pracy będzie wzrastała w indywidualnej gospodarce, lecz na drobnych parcelach, bez rekonstrukcji technicznej nie będzie mogła rosnąć zbyt szybko; wydajność pracy w przemyśle będzie więc nadal szybciej wzrastała niż w indywidualnej gospodarce. Oznacza to, że wytworzony dochód czysty na jednego zatrudnionego będzie wzrastał szybciej w przemyśle niż w rolnictwie. Logicznie rzecz biorąc powinno to oznaczać odpowiednio szybszy wzrost realnych dochodów ludności miejskiej niż rolniczej. Wprawdzie państwo zapewni i będzie mogło zapewnić równomierny procentowy wzrost dochodów obu grup ludności, realizacja tej zasady będzie jednak wymagała w dalszej perspektywie subsydiowania rolnictwa (np. drogą wzrostu cen). Może to być uzasadnione tylko dopóty, dopóki nie będzie zapewnionych obiektywnych warunków przechodzenia w bardziej masowej skali na tor nowoczesnej, kompleksowo zmechanizowanej produkcji rolniej. W tej sytuacji polityka równomiernego wzrostu dochodów ludności wiejskiej i miejskiej nie miałaby już żadnego uzasadnienia. Pozostawanie nadal na indywidualnej gospodarce będzie więc oznaczało godzenie się na stosunkowo mniejszy wzrost dochodów. Sytuacja ta będzie obiektywnym czynnikiem skłaniającym do przechodzenia na tor zespółowego gospodarowania.

Co się tyczy socjalnych barier gospodarki chłopskiej, to już dzisiaj dają one o sobie poważnie znać w formie procesu ucieczki ze wsi. Wprawdzie bariery te będą niwelowane w miarę rozwoju sił wytwórczych i upowszechnienia możliwości korzystania ze zdobyczy socjalno-kulturalnych (ochrona zdrowia, telewizja itd.). Kółka rolnicze mogą i będą coraz bardziej wdrażać zdobycze mechanizacji na wsi. Wszystko to nie zniweluje jednak barier socjalnych gospodarki chłopskiej; w ramach drobnej gospodarki chłopskiej nie doprowadzi zwłaszcza do skrócenia i unormowania dnia pracy (nie mówimy tu o okresach szczytów prac rolnych). Można nawet sądzić, że omawiane różnice mogą się zwiększyć, gdyż istnieje perspektywa skrócenia dnia pracy w przemyśle. Pokonanie barier socjalnych drobnej gospodarki będzie więc jednym z ważnych czynników skłaniających rolników, zwłaszcza obecne pokolenie młodych, do przechodzenia w przyszłości na tor socjalistycznego gospodarowania.

Innym czynnikiem, który z czasem będzie odgrywał coraz większą rolę jako element mechanizmu transformacji — będzie brak siły roboczej, konieczność wyzwalania resztek pracy. Przytaczaliśmy już szacunki, według których ok. 20 proc. odczuwa brak siły roboczej, a 60 proc. — nie ma jej w nadmiarze. Gdyby perspektywiczne przewidywania okazały się słuszne, i stan ludności rolniczej do 1980 r. obniżył się o 1 mln bądź więcej osób — to czynnik demograficzny byłby ok. 1980 r. już dość silnym akceleratorem pozornej integracji produkcji rolniej. Wprawdzie rozwój działalności kolekt rolniczych będzie niwelował niedobory siły roboczej, co samo przez się będzie oznaczać stopniową integrację produkcji, niemniej jednak niwelowanie to nie będzie mogło mieć ciągłego charakteru umożliwiającego zachowanie indywidualnej parceli. Na określonym szczeblu połączenia tych parcel, m. in. z powodu braku siły roboczej, stanie się niezbędne.

Omówione powyżej czynniki nie są jedynymi elementami mechanizmu transformacji gospodarki indywidualnej w zespółową. Inne jego elementy znajdują wyraz w głównych funkcjach pełnionych przez kółka rolnicze (oddzielanie czynności produkcyjnych od gospodarki chłopskiej, prowadzenie uzupełniającej produkcji, przejmowanie gruntów i organizowanie na niej zespółowej produkcji). Funkcje te pełnią rolę samodzielnych elementów mechanizmu transformacji; częściowo zaś znajdują w nich wyraz działanie omówionych powyżej czynników.

Kółka rolnicze są więc zarazem formą, w ramach której może działać całokształt zespołu elementów mechanizmu transformacji prowadzącego do stopniowej integracji ziemi, kapitału i pracy.

*

Przebieg procesu bezpośredniej socjalizacji, forma występowania mechanizmu transformacji i siła działania jego poszczególnych elementów zależy oczywiście od układu głównych determinant socjalizacji

oraz stopnia rozwoju formy transformacji, tzn. kółek rolniczych. Dwa lata temu przedstawialiśmy hipotezę obrazu toku procesu bezpośredniej socjalizacji. Uzupełniając ten obraz należałoby dodać, że przekroczenie progu socjalizacji w produkcji rolniczej, tzn. całkowite jej zintegrowanie, będzie więc cały poprzedni proces zmiany ilościowej, w którym najpierw będą występować proste a następnie coraz bardziej wyższe formy integracji ziemi.

Kółka rolnicze będą przejmować grunty gospodarstw indywidualnych; jest to jeden nurt omawianego procesu. Ale jak wykazaliśmy nie obejmie on więcej niż 2 mln ha ziemi. Wraz z trwałymi inwestycjami kółek będzie to baza produkcyjna, do której zostanie przyłączona, pozostająca część ziemi chłopskiej, jednak nie jednorazowa, a prawdopodobnie drogą szeregu etapów przejściowych. Kółka przejdą z czasem od wykonywania dorywczo niektórych tylko prac w gospodarstwach chłopskich, do wykonywania wszystkich podstawowych robót polowych; byłoby to ujęte w formy dwustronnych umów. Chłopi następnie mogą łączyć swe grunty (stosując na nich podozmian) i gospodarować wspólnie — sąsiadko przy pomocy kółek. Początkowo, jak wskazuje prof. Manteuffel mogą to być niewielkie grupy (5—6 sąsiadów, ok. 30 ha); z czasem mogą się one powiększać. Podział pól na tych gruntach miałby najpierw charakter indywidualny. (Wskazaliśmy, że ta forma integracji ziemi dotyczyłaby w początkowym okresie gospodarstwa o stosunkowo większym obszarze. Być może wystąpiłaby ona najpierw w rejonach o względnie dużej ilości gospodarstw kmieciowych, kapitalistycznych. Należałoby umożliwić korzystanie z niej także tego typu gospodarstwom).

Można sądzić, że po jakimś czasie rolnicy doszliby do wniosku, że omówiona prosta forma integracji ziemi ma szereg niedogodnych stron. Wiałyby się one przede wszystkim ze sprawą podziału pól (w proporcji do wkładów ziemi, nakładów środków i pracy), ze sprawą organizowania i kierowania produkcją (kółko i kilku czy kilkunastu współwłaścicieli), ze sorawą rozliczania się z kółkiem za dostarczone przez niego usługi itp. Jednocześnie wzrost intensyfikacji produkcji i konieczność przesunięcia coraz większej części pracy żywej do produkcji zwierzęcej skłaniałby także tych rolników do oddania produkcji rolniczej w gestię kółek.

Oznaczałoby to przechodzenie do następnego etapu, w którym kółka byłoby już głównym podmiotem gospodarującym „na ziemi”. W myśl dwustronnych umów rolnik oddający kółku ziemię w użytkowanie zobowiązywałby się do dostarczenia pewnej ilości pracy, nawozów naturalnych i innych środków, kółko zaś dostarczałoby pozostałą część pracy i środków biorąc na siebie całokształt prowadzenia produkcji rolniczej. Umowy te określałby także system rozliczeń między rolnikami i kółkami, przy czym przewidywałoby one zaopatrywanie gospodarstw przez kółka w określone ilości pasz i produktów rolniczych. Być może na tym etapie rolnicy przekazywaliby ziemię i rozliczali się z tego tytułu z kółkami na zasadach dzierżawy. W następnym etapie, gdy ta forma gospodarowania ugruntowałaby się i wykazała swoje zalety, prawdopodobnie forma dzierżawy zastąpiona inną, wyższą, podobną do tej, którą mamy w spółdzielniach produkcyjnych. Wraz z przejściem wszystkich czy prawie wszystkich rolników danej wsi na dany typ gospodarowania — zakończyłby się w niej pierwszy etap bezpośredniej socjalizacji.

Należałoby w końcu dodać, że przekroczenie progu socjalizacji w dziedzinie produkcji rolniczej, choć będzie procesem dość masowym, nie obejmie od razu wszystkich obszarów. Do upowszechnienia produkcji rolniczej dojrzeją w pierwszej kolejności te rejon, w których dokonują się procesy koncentracji środków produkcji, rejon, o stosunkowo bardziej rozwiniętych siłach wytwórczych w rolnictwie wykazujących niedobory siły roboczej itd. (Poznańskie i Bydgoskie, znaczna część rejonów ziem zachodnich). W drugiej kolejności będą zapewne dojrzywać rejon bylej Kongresów, wle o średniej wielkości funduszu rozwoju rolnictwa, o przeciętnym obecnie nasileniu działania czynników związanych z determinantami socjalizacji. Najpóźniej próg ten przekroczą rejon, o najmniej sprzyjającym obecnie układzie determinant socjalizacji (stosunkowo niski stopień rozwoju, bardzo wysoki udział produkcji zwierzęcej, wysoce rozdrobniona struktura agrarna, duży stopień zaludnienia, bardzo niski FRR itd.); są to głównie obszary woj. krakowskiego i rzeszowskiego, południowa część woj. kieleckiego i lubelskiego, znaczna część woj. lubuskiego.

Powyższe rozważania mają hipotezy charakter i kreślą tylko ogólny ramy schematu stopniowej socjalizacji produkcji rolniczej. Być może rzeczywistość będzie odbiegała od niego, być może ukazywały się kilka, mniej i bardziej złożonych schematów. I wątpię, by na ten temat można było obecnie coś więcej powiedzieć. Jest to przecież sprawa dalszej perspektywy i do bliższego przewidywania procesu transformacji indywidualnej produkcji w zespółową brak jest obecnie obiektywnych przesłanek. A nie można przecież wymagać od ekonomistów, by byli prorokami.

*) Zob. L. Rzendowski, Rolnictwo i gospodarka narodowa, „Wiś Współczesna” nr 4/1964; Rolnictwo a rozwój ekonomiczny kraju, „Ekonomista” nr 5/1964; wystąpienie na zebraniu Wyzd. W PAN w zbiorze „Dalsze uwagi o kierunkach perspektyw rozwoju rolnictwa”, Warszawa 1964.



**FABRYKA
URZĄDZEŃ DŹWIGOWYCH**

w Mińsku Maz., ul. Świerczewskiego 47
tel. 21-51

u p l y n n i:

- aparaturę elektryczną do suwnic i dźwigów, jak:
- nastawniki, oporniki, rozdzielnie,
- łożyska mało i wiele gabarytowe
- skrzynie przekładniowe do suwnic

**ZAMÓWIENIA BĘDZIEMY
REALIZOWALI W KOLEJNOŚCI
ZGŁOSZEŃ**

Blizszych informacji udziela Dział
Zaopatrzenia tel. 21-51.

KE 39-0

MOŻNA generalnie ocenić, że w okresie obecnego 5-letnia kontynuowano w zasadzie i doskonalono politykę finansową wobec rolnictwa ukształtowaną w ubiegłym okresie.

W latach 1956-1960 dokonano poważnego przegrupowania środków na korzyść rolnictwa. Zwiększono w tym czasie nakłady inwestycyjne i środki produkcji, podniesiono opłacalność produkcji rolnej — dzięki złagodzeniu obciążeń finansowych i zmniejszeniu dostaw obowiązkowych, a także na skutek korzystnych dla rolnictwa zmian cenowych. Powstała możliwość urealnienia odskądowań płaconych przez PZU w drodze podniesienia składki ubezpieczeniowej. Zwiększone dochody wsi pozwoliły na wzrost inwestycji gospodarstw chłopskich i sprzyjały intensyfikacji produkcji i podnoszeniu poziomu konsumpcji. Powstało nowe źródło finansowania gospodarki chłopskiej w postaci Funduszu Rozwoju Rolnictwa.

Rozwinięły działalność spółdzielnie i inne samorządne organizacje chłopskie, w tej liczbie spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, które podjęły się gromadzenia wkładów oszczędnościowych i obsługi kredytowej wsi (w zakresie kredytów obrotowych i inwestycyjnych-srednioterminowych).

Wprowadzono głębokie zmiany w systemie organizacji i metodach zarządzania PGR i POM. Istota zmian polegała na daleko idącym usamodzielnieniu przedsiębiorstw i wprowadzeniu bodźców materialnego zainteresowania załóg zwiększaniem produkcji i poprawą wyników finansowych.

Wzmocniono pozycję rad narodowych w kierowaniu rolnictwem, przekazując im znaczną część środków budżetowych na rolnictwo i podporządkowując PGR i POM.

Osiągnięte w tym okresie przez rolnictwo rezultaty produkcyjne i ekonomiczne pozwalają na pozytywną ocenę podjętych w tym okresie środków.

Realizacja tego kierunku w obecnym okresie nie mogła oczywiście oznaczać powtarzania dokonanych reform. Potrzebna była raczej stabilność niezbędna dla prawidłowego rozwoju każdej organizacji gospodarczej, a dla naszego rolnictwa w szczególności. Ale stabilność nie może również oznaczać sterylności i застоju. Przed rolnictwem stanęły przecież nowe zadania produkcyjne i organizacyjne, powstały nowe problemy ekonomiczne. Zarzysowały się poważne wahania produkcji spowodowane nienormalnymi warunkami atmosferycznymi, nastąpił głęboki spadek pogłowia trzody chlewnej (rok 1963), wystąpił ostry problem paszowy. Okazało się też niewystarczające zaopatrzenie rolnictwa w środki produkcji, zwłaszcza w nawozy i materiały budowlane.

Trudno ocenić w wymiernej skali wpływ niesprzyjających warunków naturalnych na produkcję rolną. Wydaje się jednak, że założenia produkcyjne oparte na wynikach poprzedniego okresu (produkcja globalna wzrosła wówczas o około 20%) były zbyt optymistyczne. Przy starcie z wyższego poziomu produkcji 1960 r. nie oceniono zwłaszcza należycie możliwości nawozowych i paszowych. Można już dziś ocenić, że osiągnięte średnioroczne tempo wzrostu produkcji globalnej o ok. 4% wymaga większych niż zakładano nakładów inwestycyjnych i bieżących, co równocześnie oznacza niższe tempo wzrostu produkcji czystej i dochodów z rolnictwa.

Warto zauważyć, że załamanie się wzrostowego trendu dochodów chłopskich na ile wahań w produkcji nie osłabiło w zasadzie ich nastawienia produkcyjnego. Może o tym świadczyć wysokie stosunkowo tempo wydatków chłopskich na inwestycje produkcyjne, które wg szacunków GUS wzrosło w roku 1964 o około 25% w stosunku do roku 1960 wobec dochodów konsumpcyjnych produkcji rolnej o blisko 7%. Również PGR zanotowały w tym okresie poważne osiągnięcia, wyrażające się m. in. we wzroście produkcji końcowej o 34% brutto.

*

Przestępując do scharakteryzowania systemu finansowania rolnictwa w obecnym okresie, chciałbym zwrócić uwagę na to, że rozwijał się on w warunkach znacznego wzrostu środków finansowych, co ilustruje poniższa tabela.

	1960 r.	w mln zł 1965 r. (plan)
1. Wydatki budżetowe*	12,6	20,7
a) inwestycyjne	5,9	13,1
b) bieżące	6,7	7,6
2. Wydatki ze środków FRR	0,8	4,5
3. Kredyty bankowe i zaliczki kontraktacyjne cukrowni (wypłaty)	0,0	13,4
4. W tym inwestycyjne	2,3	4,8
5. Odszkodowanie PZU	1,6	1,7

Zastępują na podkreślenie strukturalne zmiany pomocy finansowej państwa. Finansuje ono z budżetu coraz więcej przedsięwzięć o znaczeniu ogólnorolniczym. Ponadto z budżetu finansuje się inwestycje i niektóre inne wydatki państwowych przedsiębiorstw rolnych i usługowych. A rolnictwu zwiększyły się radykalnie.

Poważny wzrost rozmiarów pomocy finansowej państwa obejmuje obok przedsięwzięć o znaczeniu ogólnorolniczym również dopłaty do niektórych środków produkcji (pasze, nawozy, niektóre maszyny).

Znaczną część środków budżetowych kierowaną jest na rozwój i

unowocześnienie PGR. Wyposażenie inwestycyjne PGR jest wciąż jeszcze niedostateczne, zwłaszcza w zakresie budownictwa zarówno gospodarczego, jak i mieszkaniowo-socjalnego. Siąd też większość środków budżetowych przeznaczonych na PGR pochłaniają inwestycje. Stałego ulepszenia wymaga też mechanizacja produkcji. Niemniej nakłady i wysiłki organizacyjne wiążą się z przejmowaniem przez PGR nowych ziem. Ponadto część środków na bieżące potrzeby wiąże się z wypełnianiem przez te gospodarstwa funkcji ogólnorolniczych (nasilenictwo, hodowla zarodowa), a pewną sumę dotacji przeznacza się na poprawę warunków ekonomicz-

w sprawie dalszej intensyfikacji chowu bydła), na zakładanie nowych gospodarstw nabytych od państwa, na kontraktację młodego bydła rzeźnego i budowę słołów na budownictwo przykłądowe. Przyznano dogodne kredyty dla gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych, kredyty częściowo umarzalne dla inteligencji wiejskiej, poprawiono warunki kredytowe dla rzemieślników wiejskich, wprowadzono eksperymentalnie kredyty inwestycyjne dla gospodarstw silniejszych ekonomicznie o wyższym oprocentowaniu (6 proc.) i krótszym okresie spłaty. W roku 1965 wprowadza się w SOP celowe oszczędzanie na budownictwie z gwarancją otrzymania kompletu mate-

podatkiem opartym na szacunkowym przychodzie.

Obecny system podatkowy może być jednak ulepszony i dostosowany do sytuacji w rolnictwie. W ubiegłym okresie dokonano nowego rozmieszczenia obciążeń na poszczególne terytory kraju i grupy gospodarstw przy pewnej podwyżce świadczeń, zastosowano ulgi dla wsi słabszych ekonomicznie i uelastyczniono innego rodzaju ulgi związane z obniżką podatku gruntowego i innych świadczeń pieniężnych z tytułu dokonywanych przez gospodarstwo nakładów inwestycyjnych. Wreszcie trzeba wspomnieć o skalaniu i odroczeniu płatności zadłużenia (z możliwością ich umorzenia) gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych, mających widoki dźwignięcia się, którym równocześnie udzielono pomocy kredytowej.

Powodzenie tej akcji zależy będzie jednak nie tylko od pomocy ekonomicznej, lecz także od kompleksu środków organizacyjnych i produkcyjnych.

Biorąc pod uwagę doświadczenia z tą grupą gospodarstw, wydaje się, że pełne włączenie do produkcji także innych gospodarstw słabszych ekonomicznie (część gospodarstw większych, na gorszych glebach o niedobrze sily roboczej i pociągowej lub po prostu źle prowadzonych itp.) wymagałoby również kompleksowych rozwiązań. Sprawa ta wymaga gruntownego zbadania i rozpatrzenia.

*

Z powyższego przeglądu widać, że polityka finansowa odgrywa aktyw-

ny rolę w realizacji zadań rolnictwa, ma jednak określony zasięg, stanowiąc tylko jedną z dźwigni polityki rolnej. Najbardziej elastycznym instrumentem jest chyba kredyt rolny, lecz i nim można działać w określonych granicach. Nowe, trudne zadania produkcyjne rolnictwa w przyszłym 5-letciu będą wymagać dalszego dostosowywania metod finansowych do tych zadań i skutecznego oddziaływania na ich realizację.

Istotną sprawą jest rozpoznanie rozwijających się zjawisk ekonomicznych i produkcyjnych w przekrojach regionalnych i konkretnych grup gospodarstw, zarówno od strony naukowej, statystycznej, jak też przez administrację i organizację gospodarce. Będzie to w najbliższej perspektywie coraz bardziej ważką podstawą decyzji gospodarczych i poprawiania metod kierowania rozwojem rolnictwa.

* Ze względu na zmiany organizacyjne i cenowe oraz jednorodność charakteru niektórych wydatków — sumy te nie są w pełni porównywalne.

POLITYKA FINANSOWA WOBEC ROLNICTWA

JAN JANKOWSKI

rych i stymulowanie określonych kierunków produkcji.

System dotacji celowych, związanych z określonymi zadaniami i kierunkami produkcji i grupami gospodarstw, okazał się niewątpliwie efektywniejszy niż dawny system pokrywania strat produkcyjnych deficytów. Przyczynił się do uelastycznienia i podniesienia produkcji i gospodarności.

Dokonano zasadniczej zmiany w systemie bodźców zainteresowania materialnego załóg w PGR wyników produkcji. (Szczegółowo o działaniu tego systemu bodźców pisał Franciszek Kość w nr 17/1965 r.).

*

Obowiązujący system finansowy PGR wymaga niewątpliwie doskonalenia. Na szczególną uwagę zasługuje sprawa renty gruntowej. Najpilniejszym jednak w chwili obecnej zagadnieniem jest poprawienie systemu finansowania inwestycji. Chodzi o zwiększenie odpowiedzialności gospodarstw za celowość, prawidłową eksploatację i efekty inwestycji. Poprawę gospodarności w dziedzinie inwestycji mogłoby niewątpliwie przynieść rozwiązanie obecnie zastępowanie dotacji budżetowych kredytem bankowym i środkami własnymi przedsiębiorstw.

Obecnie znakomitą większością środków budżetowych na rolnictwo dysponują rady narodowe. Możliwa jest dalsza decentralizacja tych środków do powiatów i gromad, zwłaszcza wtedy, gdy pozwala na to charakter finansowania zadań i przygotowanie organizacyjne rad.

Dużego kroku naprzód dokonano w dziedzinie poprawy warunków działania spółdzielni produkcyjnych w drodze wprowadzenia zaopatrzenia emerytalnego członków. Ulepszone również system pomocy finansowej dla spółdzielni. Obecnie rozważana jest sprawa ściślejszego powiązania pomocy kredytowej i budżetowej na budownictwo z obszarem gruntów spółdzielni oraz ulepszenia mechanizmu funduszy inwestycyjnych.

Ważnym środkiem interwencji państwa oraz narzędziem regulowania przychodów w poszczególnych okresach i grupach gospodarstw chłopskich, stał się kredyt bankowy. Środki kredytowe na inwestycje koncentrowano na szczególnie ważnych zadaniach. W powiązaniu z ulgami podatkowymi oraz odszkodowaniami i środkami prewencyjnymi PZU — kredyt nabrał dużego znaczenia produkcyjnego. Wypłaty kredytów zarówno inwestycyjnych, jak obrotowych były elastyczne, zwiększane w okresach zmniejszonych dochodów wsi (np. w roku 1962/63), w rejonach dotkniętych klęskami żywiołowymi itp.

Udział kredytów w wydatkach wsi na inwestycje produkcyjne wzrósł w okresie 5-letnim z około 45% do ponad 60%, a w wydatkach na bieżące nakłady produkcyjne — z około 42% do ponad 50%. (Oczywiście udział kredytów w łącznych nakładach, nie tylko pieniężnych, jest znacznie mniejszy). Trzeba tu podkreślić — oprócz aspektu pomocy państwa — fakt, że kredyty wiązały produkcyjne środki własne chłopskie. Rozmiary kredytów inwestycyjnych były ustalane w zależności od kształtowania się dochodów wsi i zaopatrzenia materialnego, a kredytów obrotowych — w zasadzie zgodnie z zapotrzebowaniem wsi i rozmiarami kontraktacji.

Znaczną sumę osiągnęły kredyty wypłacane ze środków własnych SOP (około 3 mld zł rocznie) pochodzących głównie z nagromadzonego oszczędności. Dokonywane w omawianym okresie korekty polityki kredytowej zmierzają głównie do jej maksymalnego uelastycznienia i dostosowania do różnorodnych potrzeb i złożonych warunków gospodarki wiejskiej.

Wprowadzono uprzywilejowane warunki spłaty kredytów na budowę obór (zgodnie z uchwałą z 1964 r.

riałów budowlanych przez oszczędzającego.

Jest to oczywiście lista niepełna. Wykazuje ona, że starano się kierować kredyty na najważniejsze zadania produkcyjne.

Stan kredytów (zadłużenie wsi) wzrósł z 10,2 do 18,5 mld zł. Dobra spłacalność i występujący popyt na kredyty świadczą o tym, że ich rozmiar nie są obecnie nadmierne. Biorąc jednak pod uwagę szybkie narastanie zadłużenia z tytułu wykonywanych przez państwo inwestycji (melioracyjnych, elektryfikacyjnych, zaopatrzenia w wodę), znaczną jeszcze sumę zobowiązań za otrzymaną od państwa ziemią oraz zjawiska wstrzymywania się od nakładów inwestycyjnych i produkcyjnych pewnej liczby rolników — można, wydając się, zasygnalizować zarysujący się na przyszłość 5-letni problem. Chodzi o sprawy opłacalności produkcji niektórych grup gospodarstw (mało intensywnych, nieodnawialnych) i niektórych kierunków produkcji (zbożowy, mleczny), o uwzględnienie racjonalnego rachunku ekonomicznego w indywidualnym i uspołecznionym gospodarstwie rolnym.

*

Z krystalizujących się już ostatecznej propozycji planu na lata 1966—1970 wynikają określone konsekwencje dla polityki rolnej. Od strony finansowej powstaje zadanie pokrycia zwiększonych nakładów inwestycyjnych i bieżących oraz stworzenia warunków ekonomicznych, stymulujących wzrost produkcji rolnej, przy coraz ściślejszym harmonizowaniu środków działania finansowego z zadaniami planu i polityką rolną i doskonałym instrumentem finansowych.

Oprócz spraw budżetu i kredytu, których rola niewątpliwie wzrosła, zadania planu rolnictwa uzasadniają potrzebę analizy i śledzenia cen artykułów rolnych i środków produkcji oraz usług dla rolnictwa pod kątem widzenia prawidłowości wzajemnych relacji cenowych oraz bodźców dla intensyfikacji i preferowania pożądanych kierunków produkcji. Wydaje się ponadto, że przy respektowaniu słusznej politycznie i ekonomicznie zasady stabilności cen rolnych będzie możliwe i celowe pewne uelastycznienie polityki cen w powiązaniu z sytuacją produkcyjną, rynkową i kształtowaniem się dochodów wsi.

Ważnym czynnikiem, określającym warunki ekonomiczne i produkcyjne gospodarki chłopskiej, jest system obciążeń finansowych i obciążeń w formie dostaw obowiązkowych. Podatek gruntowy ma jednak zupełnie inny zasięg i formy działania niż kredyt. Podstawą naszego podatku są, jak wiadomo, normy przeciętne szacunkowego przychodu z hektara, aktualizowane bardzo rzadko i ustalane na znacznie niższym poziomie niż rzeczywiste przychody. Zatem im większy dochód, tym większe jego część jest nieopodatkowana. Ten bodziec charakter i stabilność podatku stanowią główne jego cechy i zalety. Można ocenić, że przeciętne obciążenie przychodów nie jest wielkie — szacuje się go na 4,8 proc. tych przychodów i 5,9 proc. przychodów pomniejszonych o wydatki pieniężne na bieżącą produkcję. Równocześnie jednak przy konstrukcji podatku opartego o przeciętne przychody, występuje trudna do rozwiązania sprawa obciążenia gospodarstw o przychodach (i dochodach) odbiegających w znaczący sposób od przeciętnej lub w dół od przeciętnej.

Nasz system podatkowy jest więc już w swych założeniach ograniczonym instrumentem obciążenia i kształtowania proporcji dochodów wewnątrz wsi. Bardziej precyzyjny byłby oczywiście podatek od rzeczywistych dochodów. Wprowadzenie go jednak uważa się za nierealne z uwagi na trudności w ustaleniu dochodów konkretnego gospodarstwa i w obawie przed osłabieniem bodźców ekonomicznych związanych z

Numer specjalny „Gospodarki i Administracji Terenowej”

Budownictwo mieszkaniowe

Redakcja miesięcznika „Gospodarka i Administracja Terenowa” wydała już drugi w tym roku numer specjalny, poświęcony całemu nader aktualnym sprawom budownictwa mieszkaniowego. Aktualność ta wynika z nowych zasad polityki mieszkaniowej, formułującą się w Urzędzie Rady Ministrów JANUSZ WIECZOREK (podstawowe tezy artykułu zostały zaprezentowane naszym Czytelnikom przez tegoż autora w nr 23/65 „Z. G.”).

ZDZISŁAW DROZD, wiceminister Gospodarki Komunalnej, omawia zadania rad narodowych wynikające z nowej polityki mieszkaniowej. Zwiększony zakres spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego, a równocześnie ograniczenie zakresu rzeczowego budownictwa rad narodowych — bynajmniej nie zwalnia rad z dotychczasowych obowiązków w dziedzinie koordynacji inwestycji, właściwego przygotowania i wykorzystania terenów budowlanych, zwłaszcza z uboższych (tj. założeń poziom kosztów przy równoczesnym wzroście rozmiarów budownictwa mieszkaniowego jako całości, może stworzyć w przedsiębiorstwach wykonawczych tendencję do obniżenia jakości robót w latach 1966—1970. Autor z naciskiem podkreśla, że jakość robót nie tylko nie może ulec obniżeniu, ale przeciwnie — musi ulec wydatnej poprawie. Nadchodzący plan 5-letni musi się stać pieczęcią jakości.

Skoncentrowaniu uwagi rad narodowych na problemach budownictwa mieszkaniowego musi towarzyszyć troska, aby z budową mieszkań prowadzone były równocześnie inwestycje urządzeń towarzyszących — lokali sklepowych, usługowych itp.

Jak wiadomo, Prezes Rady Ministrów wydał w maju br. zarządzenie o przesunięciu terminu planowanych wyburzeń domów o 3 lata. Intensję tego zarządzenia było daniem mieszkańcom domów możliwości zgromadzenia odpowiednich kwot pieniężnych na wkłady własne, niezbędne dla uzyskania spółdzielczego mieszkania. W związku z tym odpowiednio Komisja rad narodowych musi w najbliższym czasie przeprowadzić ponowną weryfikację wszystkich wniosków. Spośród rodzin zamieszkałych w domach przeznaczonych do rozbiórki mieszkania kwatrujące były mogły otrzymać w zasadzie jedynie te osoby, których dochody nie pozwalają na udział w budowie mieszkań spółdzielczych.

Artykuł Z. Drozda zawiera także wytyczne w sprawie planu przydziału mieszkań na lata 1966—1970 z budownictwa rad narodowych. Plany te powinny przede wszystkim uwzględniać realizowanie przydziałów mieszkań na rzecz osób, które miały otrzymać mieszkania do końca 1965 r. i których wnioski po weryfikacji zakwalifikowane zostaną do przydziału po roku 1965. Jednocześnie należy zapewnić do 3 proc. mieszkań z nowego budownictwa do dyspozycji przewodniczącemu prezydium oraz odpowiednią ilość mieszkań na potrzeby zaopatrzenia rodzin wiejskich. W całej przyszłej 5-letniej dekadzie można przeznaczyć najwyżej 5 proc. mieszkań na zaspokojenie potrzeb osób niebędących w danej miejscowości ze względu na rodzaj wykonywanej pracy.

Ilustracją problemów nowej polityki mieszkaniowej jest wywiad z przewodniczącym prezydium WRN w Katowicach, JERZYM ZIŁTKIEM. W minionym dwudziestoleciu woj. katowickie zbudowano czolowe miejsce w kraju, zarówno pod względem zakresu budownictwa mieszkaniowego, jak i jego jakości. Autor zwraca uwagę, że 3,5-krotny wzrost zadań w inwestycjach mieszkaniowych w latach 1966—1970 w stosunku do obecnego pięcioletnia oznaczać będzie konieczność pokonania wielu trudności organizacyjnych, a więc wzmocnienia służb inwestycyjnych, nawiązania ściślejszej współpracy ze służbami inwestycyjnymi DOR, dotarcia a budownictwem spółdzielczym do małych miast, itp. Spore uwagi poświęca autor sprawom eksploatacyjnym i społeczno-wychowawczym w spółdzielniach mieszkaniowych.

Poprawa obecnych warunków mieszkaniowych społeczeństwa zależy nie tylko od wzrostu zakresu budownictwa, ale w znacznej mierze również od właściwego gospodarowania budynkami mieszkaniowymi. Na ten problem zwraca uwagę artykuł wiceministra Gospodarki Komunalnej JERZEGO MAJEWSKIEGO. Pisze on m. in., że obecne nakłady na remonty domów mieszkalnych (uznane jako niezbędne) nie zaspokajają w pełni istniejących potrzeb, zwłaszcza w zakresie remontów mieszkań, których systematyczne przeprowadzanie ma podstawowe znaczenie dla utrzymania budynków w należytym stanie technicznym i użytkowym. Autor omawia warunki usprawnienia remontów oraz postuluje poprawę poziomu eksploatacji i konserwacji zasobów mieszkaniowych.

W numerze specjalnym „GAI” znalazł się także artykuł: ALEKSANDRA PASZYŃSKIEGO — Czy potrzebna jest „wojewódzka polityka mieszkaniowa”? ROMANA PIOTROWSKIEGO — Budownictwo domów jednorodzinnych, EDWARDA WALASZCZYKA — Mieszkanie kłótnie oszczędnościowe, MICHAŁA KACZORSKIEGO — Krok naprzód w gospodarce mieszkaniowej, STEFANA ROZYCKIEGO — Typizacja budownictwa mieszkaniowego, STANISŁAWA HASKAKA — Oczekiwania i miłoś. JANA WOLCZYŃSKIEGO — Realizacja inwestycji mieszkaniowej w latach 1966—1970, MIECZYSLAWA NIEDZIELSKIEGO — Rozmiary miejskiego budownictwa mieszkaniowego w Polsce, ZDZISŁAWA WITEBSKIEGO — Rozwój indywidualnego budownictwa mieszkaniowego na wsi oraz KAZIMIERZA KUZIARSKIEGO — Mieszkanie i powiatowe fundusze mieszkaniowe. (wycz.)

Zjazd Stowarzyszenia Księgowych

W DNIACH 26—27 czerwca odbywał się w Warszawie VII Zjazd Delegatów Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. Zjazd poprzedza 60-lecie istnienia tej organizacji. Stowarzyszenie Księgowych reprezentuje ponad 200 tysięcy pracowników finansowo-księgowych, z tego bezpośrednio zrzeszonych w Stowarzyszeniu jest około 21 tys. osób — stan w I kwartale 1965 r. Stowarzyszenie realizując swoje społeczno-zawodowe funkcje, współdziała w rozwiązywaniu różnych problemów gospodarczo-organizacyjnych z innymi organizacjami zawodowymi: Polskim Towarzystwem Ekonomicznym, z którym zawarło umowę o współpracy oraz z Naczelną Organizacją Techniczną.

Szkolenie zawodowe pracowników finansowo-księgowych należy do najważniejszych zadań w statutowej działalności Stowarzyszenia. Szkolenie jest prowadzone w formie kursów stacjonarnych i zaocznych, rekrutujących słuchaczy z wolnego naboru, albo na zlecenie różnych jednostek gospodarczych: resortów, przedsiębiorstw i większych przedsiębiorstw. W latach 1963—65 odbyło się ogółem 509 kursów, na których przeszkolono około 31 tysięcy osób. Programy szkolenia na kursach, obok zwykłej funkcji podniesienia kwalifikacji, objęły również problematykę postępu w dziedzinie organizacji i mechanizacji prac obrachunkowych, przygotowanie do prowadzenia zmechanizowanej i zautomatyzowanej ewidencji. Te

kierunki w ewidencji zaczęły odgrywać coraz większą rolę w kierowaniu gospodarstwami.

Stowarzyszenie Księgowych prowadzi także działalność wydawniczą. W okresie 1963—65 wydano 4 pozycje o nakładzie 4 tys. egzemplarzy. Są to prace fachowe stanowiące bezpośrednią pomoc w pracy księgowego, np. „Vademecum głównego księgowego”. Na podstawie odpowiedniego zarządzenia Min. Finansów Stowarzyszenie obsługuje Państwową Komisję Egzaminacyjną dla biegłych księgowych oraz wykonuje inne prace zlecane.

Z. M.



● W Rzeszowie pewne poruszenie wywołał fakt niezwykły: dyrektor dużej fabryki wysłał do władz anonim na swojego podwładnego (kierownika działu kadry), w którym zarzucał mu: organizowanie w zakładzie pracy libacji oraz ustanowienie dla dziewcząt, starających się o pracę, stażu kandydackiego we własnym łóżku. Fakty zawarte w anonimie okazały się prawdziwe. Badająca sprawę komisja ustaliła autorstwo dyrektora. Okazało się, że dyrektor posłużył się formą anonim, nie dlatego, iżby jego kadrowiec był człowiekiem ustosunkowanym, ale dlatego, że bał się narazić własnej żonę, której kadrowiec — dobry kompan i hulaka — był ulubieńcem.

● „Kurier Szczeciński” informuje, że producent polskiej żyłetki, molestowani przez prasę pytaniami, dlaczego ich wyroby nie nadają się do użytku, zapowiadają rychnie wypuszczenie na rynek żyłetek o jakości równej „Silver Gillette”. Te wolne żarty zrodziły się z optymizmu, jakim producentom napawa fakt, że podobnie w hucie „Balidon” podejmowane są próby wyprodukowania nowej, dobrej taśmy do wyrobu żyłetek.

● Zakłady Samochodowe w Jelczu zaprezentowały nowy model autobusu „Odra”, wyprodukowany we współpracy z czeskoślovańską „Karosa”. Nowy model ukazuje się na drogach prawdopodobnie w r. 1968: 52 miejsca, szybkość maksymalna 105 km, nowoczesna sylwetka. Obserwatorzy zauważają wszakże, zbyt wielki ciężar wozu (8 ton bez obciążenia). Nowe

konstrukcje samej „Karosy” są lepsze i nowocześniejsze. Np. zaopatrzone są w lepszą, samonośną karoserię bezramową, płaski silnik pod podłogą i mają zawieszenie pneumatyczne.

● Na Uniwersytecie Warszawskim i w Ogólnokształcącym Liceum Korespondencyjnym w Krakowie egzaminy odbyły się przy zastosowaniu „polskiej elektronicznej maszyny egzaminującej „ME-464”. Jej konstruktor jest mgr Eustachy Berezowski z Krakowa. Maszyna skraca czas egzaminowania o połowę, poza tym zwiększa obiektywizm ocen. Konstruktor gwarantuje, że nie ma on żadnych personalnych antypatii ani uprzedzeń i jest nieczuły na protekcję „ME-464” czeka obecnie na producenta, który podjąłby wytwórczość seryjną.

● W Fabryce Sprzętu Elektrotechnicznego w Gumińcach wyładowała grupa dywersantów, która podpaliła magazyny. Załoga odparła dywersantów przy użyciu karabinów, granatów i petard, po czym chwacko pożar ugasiła. Dyrektor zakładu, dziękując prezesowi koła LOK za sprawne przeprowadzone ćwiczenia, wyraził szczególną wdzięczność za to, że prawdziwe, spowodowane przez dywersantów szkody spowodowały że do stłuszczenia szyby w magazynie i zdeptania kilku kwiatków na kłombie.

● Z taśmy Szczecińskiej Fabryki Motocykli zszedł ostatni motocykl „Junak” żegnany uroczystości, ale bez żalu. Od lipca fabryka rozpocznie produkcję wózków napędzonych układem kierowniczym i przegubów do samochodów.

● Redakcja „Dziennika Łódzkiego” uroczystie rozdzieliła nagrody laureatów konkursu „Gdybym został dyrektorem” zorganizowanego dla pracowników przemysłu włókienniczego.

Relacja z uroczystości nie zawiera nazwisk laureatów. Natomiast gwarantujemy, że dyrektorki niektórych zakładów pracy z wielkim wysiłkiem tropiły, kto jest autorem prac krytykujących stosunki w zakładzie i podających koncepcje, jak je naprawić. Nacisłowski na redakcję, by zdradziła nazwiska, na ogół wyraziłoby przyzwolenie, że krytykowane fakty są prawdziwe.

● Staraniem Zjednoczenia Przemysłu Celulozowo-Papierniczego opracowano projekty i zbudowano pięć maszyn do przerabiania makulatury na papier toaletowy. Obecnie są one montowane w fabrykach papierniczych w Szczecinie, Niedomicach i Plechocicach. Wytworzą one 35 tys. ton papieru toaletowego rocznie, czyniąc z Polski kraj całkowicie w tym względzie samowystarczalny. „Ojciec” papieru toaletowego z makulatury, inż. Jerzy Olejnik, podkreślił, że operacja ta da oszczędność 100 mln zł z kwoty importowej, a odbiorcy otrzymają papier toaletowy znakomitej jakości. Tak więc korespondencja urzędowa przed przekształceniem jej w rolki — podana będzie załogom wybiegającym.

● We Wrocławskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych wszystkie prelekcje na temat postępu technicznego i wynalazczości poprzedzane są występami artystów Opery Dolnośląskiej. Ostatnio np. wykład nt. „Harmonowanie indukcji prowadnic łoża tokarki” poprzedziło wykonanie utworów Verdiego, Moniuszki i Pucciniego. Inicjatywa ta, autorstwa załóg opery, znakomicie uatrakcyjnia muzykę fachowe prelekcje i fachowymi prelekcjami popisy wokalne. Ponadto zapewne sprzyja wykonaniu planu przez Operę oraz planu wydatków na postępniejszy FUM. (Nadział J. T. z Wrocławia).



Nic nie stoi na przeszkodzie wprowadzania na rynek krajowy mebli o standardzie eksportowym... Foto: CAF

O MOŻLIWOŚCIACH EKSPORTU MEBLI

ALEKSANDER KOZŁOWSKI

POWOJENNA odbudowa i masowy rozwój budownictwa mieszkaniowego spowodowały zapotrzebowanie na wyroby przemysłu meblarskiego. Wzrosła także ich rola w handlu międzynarodowym. Wiele krajów poszukujących rynków zbytu stworzyło od nowa przemysł meblarski, dostarczając odbiorcom zagranicznym meble o stylizowanych formach narodowych, starannie wykonane i co najważniejsze — meble, za które otrzymuje się wysokie ceny.

Przykładem tego są przede wszystkim państwa skandynawskie, a częściowo i takie kraje socjalistyczne, jak Jugosławia czy Rumunia. Znamienne jest, że w tych krajach posiadanie własnego surowca nie miało decydującego znaczenia. Natomiast kraje dysponujące własnym zapleczem surowcowym, z chwilą rozwoju produkcji i eksportu mebli, przystąpiły do ograniczania eksportu drewna. Odnosi się to i do naszego kraju, zasobnego w surowiec drzewny i mającego wieloletnie doświadczenie w dziedzinie meblarstwa.

Bezsporne są dotychczasowe sukcesy naszego przemysłu meblarskiego w zakresie produkcji i eksportu. Budzi jednak zastrzeżenia stosunek wywozu materiałów drzewnych do dotychczasowych osiągnięć w eksporcie mebli. Nawet daleko idące plany rozwoju eksportu mebli tylko łagodzą występujące pod tym względem dysproporcje.

W roku bieżącym wartość eksportu mebli w stosunku do produkcji mebli ogółem wynosi 15 proc., natomiast w stosunku do właściwej bazy eksportowej, tj. przemysłu kluczowego, wskaźnik ten jest znacznie wyższy i wynosi blisko 28 proc., co obrazuje wysiłek przemysłu dla wykonania tak dużego eksportu w odpowiedniej ilości i w określonym terminie, wymagającym przez odbiorców zagranicznych. Inna sprawa, że w eksporcie meblarskim poważną pozycję zajmują meble gęste, a więc przede wszystkim krzesła. Jest to zresztą nasz eksport tradycyjny, sięgający jeszcze okresu międzywojennego.

Eksport obejmuje około 24 proc. produkcji mebli skrzyniowych w przemyśle kluczowym. Eksport ten jest więc wysoki w stosunku do zadaniowej bazy produkcyjnej, zwłaszcza że i w przemyśle kluczowym znajduje się wiele zakładów słabiej wyposażonych technicznie, i — co jest niemiernie ważne — nie mających wieloletniej tradycji produkcyjnych.

Zakłada się w najbliższym pięcioletnim planie nie tylko struktury eksportu, ale i kierunków sprzedaży. Wzrost udziału eksportu do krajów kapitalistycznych jest równoznaczny ze zwiększeniem zadań przemysłu, co wynika z charakteru tych dostaw. Dotychczasowy dominujący kierunek eksportu — kraje socjalistyczne — to długie serie, wypróbowany technologicznie asortyment, ustalona cena i terminy

dostaw. Podstawowym warunkiem jest w tym sektorze odpowiednia jakość towaru, w pełni odpowiadająca ustalonym warunkom dostaw. Natomiast dostawy dla odbiorców rynku kapitalistycznego stwarzają niepomniernie więcej trudności producentowi. Krótkie serie i krótkie terminy dostawy zmuszają zakłady do wielokrotnego przetwarzania procesu technologicznego. Rynek kapitalistyczny, z jego prawem i skutkami konkurencji, narzuca naszemu producentowi swe wymagania, które nie zawsze znajdują odpowiednie zrozumienie, zwłaszcza że pojęcia tych producentów kształtowane są pod wpływem potrzeb rynku wewnętrznego. A na tym rynku (jak dotychczas) najgorzej nawet wykonany mebel też można sprzedać.

Wspomniane trudności są jeszcze do pokonania własnymi siłami przemysłu meblarskiego, zwłaszcza tam, gdzie organizacja produkcji jest na wysokim poziomie i gdzie funkcjonuje odpowiednio dozor techniczny. Lecz rynek kapitalistyczny domaga się towaru nie tylko rzetelnie wykonanego. Domaga się on również towaru na wskroś nowoczesnego pod względem formy i zastosowanych w produkcji materiałów. Ta strona zagadnienia nasuwa coraz więcej kłopotów, niżym gigantyczna bariera, przez którą przemysł meblarski o własnych siłach przedostać się nie jest w stanie.

Podobnie, jak inne branże, meblarstwo opiera się na dostawach kooperacyjnych. Może nie jest to kooperacja w ścisłym tego słowa znaczeniu, lecz właśnie elementy podnoszące walory użytkowe i estetyczne mebli, jak: metal, lakiery, materiały obiciowe itd., otrzymywane są od dostawców z innych resortów.

Zacznijmy od dostaw galanterii metalowej, czyli wszelkiego rodzaju zameczków, zawiasów i sprężyn. Otóż od kilku lat przemysł meblarski dysponuje niewielkimi zakładami, produkującymi wspomnianą galanterię metalową. Wiele też fabryk mebli zostało wyposażonych w nowoczesne maszyny do produkcji popularnej już szklarek. Widzimy więc, że w tym zakresie nastąpiła daleko zaawansowana integracja pionowa; własne fabryki okuć metalowych, produkcja tylko na własne potrzeby itd.

A wyniki? Niestety, nadal są niezadowolające. Odbiorców zagranicznych nie interesują kłopoty naszych meblarzy.

Widomo, że nasz import z krajów kapitalistycznych nie jest najsłabszy; importowany element, eksportowany następnie łącznie z całym wyrobem, nie otrzymuje najwyższych wskaźników opłacalności. Zwiększa wobec konieczności importowania wielu takich „elementów” (okleina, lakiery, materiały obiciowe itd.).

Ocena tych niedomagań wskazuje na ich permanentność, na niedociągnięcia w organizacji pracy branż traktujących wytwarzanie elementów ważnych dla drugiego przemysłu jako produkcję — uboczną. A dostawy te są niezbędne dla jakościowego wykonania zadań eksportowych.

Rynek kapitalistyczny cechuje daleko idąca kooperacja przemysłów, wyspecjalizowanych w produkcji materiałów wykonawczych, działających specjalnie na rzecz przemysłu meblarskiego. Przemysł taki stale proponuje coraz to nowe, o wysokiej jakości materiały: lakiery, obicia, okucia, tapicerkę, materiały sprężynujące itp.

Natomiast nasz przemysł dostarczający omawiane artykuły, poświęca zbyt mało uwagi ich modernizacji, a sprawę pogarsza jeszcze niska jakość dostarczanych wyrobów.

Przyznajemy tego stanu tkwi, jak się zdaje, w braku odpowiednich działań w przemyśle chemicznym, ciężkim i pozostałych, które by możliwe w bieżącym prowadziły analizę potrzeb przemysłu meblarskiego i — rzecz jasna — uwzględniały je w produkcji.

Przemysł meblarski niejednokrotnie występował w tej sprawie do swoich dostawców, postulując m.in. wobec przemysłu chemicznego: poprawienie technicznych właściwości lakieru nitro, polittury szklakowej, nitropolittury bezbarwnej, rozcieńczenia lakieru poliestrowego — polimle 115, uruchomienia produkcji lakieru poliestrowego bezparafinowego, przyspieszenia produkcji plastików itd. itp.

Postulaty pod adresem przemysłu lekkiego sprowadzają się do: poprawienia jakości tkanin pokrywających oraz zapewnienia dostatecznych ilościowo i lepszych jakościowo formatów szpecynowych. Trzeba tu nadmienić, że pretensje meblarstwa, dotyczące tkanin odnoszą się do niejednoznaczności zabarwienia, która jest nieodłączna przy dostarczaniu większej partii towaru, kompletów itd.

Pretensje pod adresem przemysłu ciężkiego sprowadzają się do: uruchomienia produkcji taśm zimnowalowanych ze stali zwykłych mosiądzowanych i platerowanych na okucia meblowe, zwiększenia produkcji taśm zimnowalowanych z drutów sprężynowych ze stali węglowych (taśmy takie są obecnie importowane), zbadania możliwości produkcji kształtek i profili z metali nieżelaznych, potrzebnych również do wspomnianych okuć, poprawienia jakości papierów ściernych i wyrobów szrubowych. Problemem jest także brak narzędzi do mechanicznej obróbki drewna.

Uwzględnienie tych postulatów warunkuje poprawę jakości mebli i zmniejszenie liczby reklamacji ze strony odbiorców.

Współny wniosek dla wszystkich dostawców jest przyjęcie zasady importowania niezbędnej ilości materiałów, jeżeli własna produkcja nie jest w stanie zapewnić dostaw materiałów żądanych przez odbiorców zagranicznych i — ściśle przestrzeganie obowiązujących norm.

Realizacja tych postulatów jest podstawowym, choć nie jedynym warunkiem zwiększenia eksportu w ogóle i szerszego zainteresowania naszymi meblami odbiorców zagranicznych.

dziecięce, tanie zestawy stolowe itp.

Utrzymanie tej grupy eksportu należy uważać za zło konieczne, a poprawa jej wskaźnika dewizowego, niejednokrotnie niższego od przyjętej granicy opłacalności, wymaga lepszego wykonania mebli. Konkurencja na rynkach zbytu jest w tej grupie mebli bardzo ostra, zwłaszcza że nabywają je kraje — same będące poważnymi producentami. Jeśli więc chcemy je zainteresować naszymi meblami — trzeba stosować bardziej efektowną galanterię i obicia, tańsze opakowania (karton zamiast drewna) i zdecydowanie poprawić wykończenie.

Kierunkiem „przyszłościowym” w meblarstwie są meble wypoczynkowe (komplety), wykonane z drewna importowanego, jak: teak, afromozja itp., w szlachetnej okleinie, z zastosowaniem najlepszych materiałów, wykończeniowych, z uwzględnieniem nowoczesnych wzorów. Meble tej grupy wymagają niezwykle starannego wykonania.

Wskaźniki dewizowe, możliwe do osiągnięcia w tej grupie mebli, są najkorzystniejsze. Eksport ich wymaga, jak podkreśliłem, stosowania wszystkich nowości technologiczno-materiałowych i utrzymania wysokiego standardu. Niepoślednią rolę mogą odegrać przy wzornictwie tych mebli nasi plastycy.

W dziedzinie mebli gętych nie można spodziewać się rewolucji ilościowych, ani ekonomicznych. Podstawowy asortyment — krzesła, jak też pozostałe wyroby (a więc wszelkiego rodzaju stojaki, wieszaki, taborety itp.) mają mało korzystny wskaźnik dewizowy. Stąd zamierzenia eliminacji krzesła typowych i wprowadzenie zamiast nich krzesła bardziej pracochłonne, wykończonych szlachetnymi powłokami, różnego rodzaju foteli itd.

Zakładając możliwość sforsowania bariery technicznej, utrudniającej obecnie rozwój eksportu mebli, należy się zastanowić nad inną, niemniej ważną stroną tego eksportu. Mianowicie są wytypowane wprawdzie zakłady eksportujące, lecz sposób zarządzania nimi, ich sytuacja wewnętrzna, obowiązujące wskaźniki itp. wbrew intencjom uchwały o zakładach wydzielonych są typowe dla innych przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego. Tymczasem eksport wymaga wdrożenia zakładów do przestrzegania norm jakościowych, nawet za cenę obniżenia ilościowych zadań.

Postulat ten jest uzasadniony niemożnością uzyskiwania dobrych cen jednostkowych na rynku odbiorców nawet za wyroby o standardzie europejskim. Uzyskanie wyższej ceny jednostkowej może nastąpić w drodze „wyrobienia” sobie za granicą marki, a marka zobowiązuje do utrzymywania wysokiej jakości, niezwyciężalnego wykonania wszystkich detali i całego wyrobu. Nie sprzyja temu, rzecz jasna, obecna pogoda za wykonaniem planu ilościowego. Dóbr techniczny przynajmniej oczy na „skracanie” niektórych operacji technologicznych, na niestanną dobór materiałów, czy montowanie wyrobu w niewłaściwy sposób.

Wszystko to jest wynikiem określonej psychozy, panującej w zakładach meblarskich i w nadzorujących je organach. Producent ci się przekonali, o wysokiej jakości ich wyrobów, bo produkcja na rynek krajowy nadal nastawiona jest na niewybredną masówkę, na odbiór niecierpliwie czekającego na meble w ogóle.

Trudno przypuszczać, aby w takim klimacie wytworzyła się atmosfera sprzyjająca produkcji wysokiej jakości, a zwłaszcza produkcji eksportowej, wykonywanej przecież w tych samych zakładach.

Czas, aby zastanowić się nad unifikacją produkcji „kraj — eksport”, nad ustaleniem standardu jakościowego odpowiedniego dla obu kierunków. Nic też nie stoi na przeszkodzie wprowadzania na rynek krajowy mebli eksportowych, po odpowiednim skalowaniu cenach. Przykładem jest wiele innych wyrobów eksportowych dostarczanych na rynek krajowy po wyższych cenach.

Na tak szerokiej bazie produkcyjnej możliwe będzie powiększenie zdolności eksportowych przemysłu meblarskiego, a w drodze kooperacji również przemysłu terenowego i rzemiosła tej branży.

Czy możliwe jest znaczne powiększenie eksportu mebli w stosunku do stanu obecnego, a nawet w stosunku do przyjętych założeń?

Można odpowiedzieć na to pytanie twierdząco, pod warunkiem jednakże uwzględnienia takich czynników jak: odpowiednie zaopatrzenie materiałowe, zmiany programowe produkcji, właściwe wykorzystanie zdolności i dyspozycji psychicznych tysięcy wykonawców — pracowników tej gałęzi przemysłu. Konsekwencją tych, niekiedy tylko materialnych zmian, będzie możliwość stopniowego eliminowania eksportu surowca i półfabrykatów drzewnych i zastąpienie ich eksportem wysoko uszlachetnionych wyrobów drzewnych.

Zbyt długie odkładanie koniecznych zmian może doprowadzić do nowych i niekorzystnych dla nas sytuacji na rynkach naszych odbiorców i do zniweczenia dotychczasowych możliwości i umiejętności. Należy pamiętać o postępie technicznym i szybkim rozwoju gospodarczym wielu krajów, wczoraj jeszcze powszechnie uważanych za zacofane. Wiele z tych krajów dziś już masowo produkuje meble i skutecznie konkuruje na rynku światowym m. in. z naszymi meblami.

Rumunia rozszerza współpracę z zagranicą

FRANCJA — RUMUNIA. W Bukareszcie podpisano dokumenty regulujące współpracę techniczno-naukową między francuskim towarzystwem „Gas de France” a rumuńskim ministerstwem przemysłu naftowego i chemicznego. Przewidują one obustronną współpracę w dziedzinie zagadnień dotyczących wydobycia, transportu i przechowywania gazu ziemnego i naftowego. Nastąpi wymiana fachowców z tej dziedziny jak też i dokumentacji technicznej.

W dalszej perspektywie przewiduje się podejmowanie wspólnych studiów w zagadnieniach interesujących obie strony.

AUSTRIA — RUMUNIA. Jak podaje Austriackie Biuro Handlu Wschód — Zachód, rumuńska centrala handlu zagranicznego „Industrialexport” zwróciła się do szeregu firm w Austrii z propozycją współpracy na rynkach trzecich krajów, jak też podjęcia kooperacyjnej działalności. „Industrialexport” zajmuje się projektowaniem, konstruowaniem i dostawą kompletnych obiektów przemysłowych.

Współpraca i kooperacja — jak podaje Austriackie Biuro — byłaby szczególnie pożądana w dziedzinie hutnictwa i budowy silowni cieplnych. Wymienia się budowę wielkich piecy, wytwarzanie stali, odlewnictwo i uszlachetnianie rud metali, jak też budowę turbin.

W dostawie silowni wodnych do krajów trzecich rumuńska centrala proponuje dostawę ogólnych projektów i rezerwuów roboty budowlane, a ewentualnemu austriackiemu partnerowi pozostawia dostawę maszyn i wyposażenia elektrotechnicznego. W dostawach do krajów trzecich przewiduje się, że firmy austriackie mogą występować jako generalni wykonawcy.

Ponieważ dostawy kompletnych obiektów do krajów trzecich dokonuje się z reguły w oparciu o wieloletni kredyt, propozycje rumuńskie obejmują również dziedzinę współpracy kredytowej i finansowej.

Rumuńska centrala „Industrialex-

port” projektuje i dostarcza również urządzenia do wiercen i wydobycia ropy naftowej, kompletne fabryki materiałów budowlanych, wyposażenie stoczni, kompletne urządzenia dla górnictwa, kompletne zakłady chemiczne, chłodnicze i zakłady przetwórstwa i obróbki drewna.

NRF — RUMUNIA. Prasa zachodniemiecka wiele sobie obiecuje po odbytej w końcu maja br. wizyty ministra Lahra w Rumunii i po rozmowach, jakie przeprowadził on z premierem Maurerem, ministrem spraw zagranicznych Manescu i ministrem handlu zagranicznego Petri. Wizyta ta miała miejsce w związku z wystawą przemysłową NRF w Bukareszcie.

Prasa snuje domysły na temat daty przyjazdu do NRF ministra handlu zagranicznego Rumunii, zaproszonego przez sekretarza stanu Lahra. Rozważa się również możliwość przybycia do Bonn z wizytą premiera Maurera, któremu (jak podają to dzienniki zachodniemieckie) Lahr miał powiedzieć, że jego wizyta byłaby mile widziana.

Zachodniemiecka prasa gospodarcza omawia możliwość zmniejszenia dostaw ropy naftowej z Rumunii do NRF, gdyż ponoć jest to słabo opłacalne i w zamian za to zwiększenia dostaw rumuńskich wyrobów przemysłowych. Rozważa się również możliwość kooperacji między firmami zachodniemieckimi i rumuńskimi.

OBRADY KOMISJI HANDLOWEJ. Zawarta w grudniu ubiegłego roku umowa handlowa powołała do życia mieszaną niemiecko-rumuńską komisję handlową. W tych dniach odbyły się pierwsze jej obrady w Bukareszcie. Omówiono na nich problem wyrównania deficytu i rozwój przyszłych stosunków handlowych między Rumunią a NRF.

W 1964 roku Rumunia importowała z NRF towary o wartości 330 mln marek, a wartość jej eksportu do NRF wyniosła 245 mln DM.

Nowy kryzys w EWG

Od dłuższego czasu było już wiadomo, że między rządami francuskimi a prof. Hallsteinem i kierowaną przez niego Komisją EWG pojawiły się istotne sprzeczności. Ze strony Francji położono szczególny nacisk na realizację wspólnego rynku w dziedzinie produktów rolnych.

Po dramatycznych obradach pierwsze ważne porozumienie osiągnięto w grudniu ub. r. w sprawie jednolitych cen zboża. Francja pozostawała przy swoim, nie chciała na kompromis pod warunkiem, że finansowe rozwiązanie zostanie ustalone do 30 czerwca br. Kraje członkowskie zgodziły się również, że wszystkie produkty rolne będą sprzedawane w wolnym obrocie począwszy od lipca 1967 r. po ujednoliceniu cenach na obszarze całego Wspólnego Rynku.

Postanowienie to było o tyle istotne, że Francja nalegała, aby wspólna polityka rolna EWG weszła w życie w tym samym roku i miesiącu, w którym wszystkie cła na wyroby przemysłowe w obrębie Wspólnego Rynku zostaną zniesione i nastąpi pełna unia cenna, w obrębie sześciu krajów, zapewniająca swobodny przepływ towarów. Przesłanką wprowadzenia pełnego wspólnego rynku na artykuły rolne miało być osiągnięcie porozumienia (przed 30 czerwca 1965 r.) w sprawach finansowych wspólnej polityki rolnej, wpłat, jak i korzyści z Wspólnego Funduszu Rolnego.

Jak podaje prasa codzienna, obradująca w Brukseli w ubiegłym tygodniu Rada ministerialna EWG nie nawiązała porozumienia co do zasad finansowania wspólnej polityki rolnej i co do kontroli parlamentu nad wspólnym Funduszem Rolnym. Niektórzy członkowie Wspólnego Rynku zaczęli więc dzielić się na proponowane terminy wysunęli nowe warunki tak polityczne, jak i ekonomiczne (Holandia i Włochy), które wobec sprzeciwu Francji uniemożliwiły osiągnięcie porozumienia i obrady zakończyły się fiaskiem.

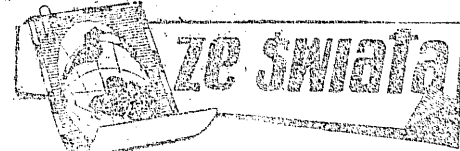
Po zerwaniu obrad ministrowie pozostałych krajów — według doniesień prasy zachodniej — obiecywali odpowiedź Francji za krytyczną sytu-

ację w związku z jej odmową rozszerzenia kompetencji parlamentu europejskiego w dysponowaniu Funduszem Rolnym. Rząd francuski odrzucił to stwierdzenie i jak podaje agencja AFP w kołach oficjalnych Francji uważa się, że kryzys wybuchł nie na tle politycznym, czyli wokół kwestii rozszerzenia kompetencji parlamentu europejskiego, lecz na podłożu ściśle ekonomicznym. Uważa się też, że główną winę ponoszą Włochy.

Podczas obrad włoski minister Fanfani domagał się wprowadzenia uzupełnienia nowego klucza dla ustalania wysokości wpłat do Funduszu. Jego zdaniem Włochy wpłacają zbyt wiele, w porównaniu z korzyściami, jakie im to przynosi. Delegacja francuska zgadzała się, że wpłaty Francji powinny być większe, co zmniejszyłoby udział Włoch w finansowaniu Funduszu, odmówiła jednak odejścia od zasad ustalonych przez Traktat Rzymski, które były podstawą ustalania wysokości wpłat.

Po posiedzeniu rządu francuskiego, który obradował m. in. nad powstałą sytuacją i lipca br. minister informacji Peyrefitte złożył oświadczenie, że Francja nie weźmie udziału w nadchodzących sesjach Rady ministerialnej EWG. Mediacji podjęła się Komisja EWG, jej przewodniczący oświadczył, że nie należy konstataować niemożliwości osiągnięcia porozumienia w sprawach finansowych, gdyż strony już wykazywały duży dobor woli i znalazły się na pół drogi do porozumienia.

Wydaje się jednak, że doprowadzenie do kompromisu zajmie wiele czasu, tym bardziej, że zaczął się okres wakacji. Kryzys zapewne przeciągnie się do końca rutynowej obrady nad „rundą Kennedy’ego” w GATT. Również nie wiadomo jak będzie mógł funkcjonować wspólny rynek zbożowy skoro nie ustalono zasad jego finansowania. Wydaje się również, że zniszczenie pozostałych 30 proc. cel w handlu produktami przemysłowymi nie będzie przyspieszone, wobec tego pod znakiem zapytania staje wprowadzenie pełnej unii celnej od 1 lipca 1967 r. (d)



PRZEDTERMINOWA SPŁATA POŻYCZEK AMERYKAŃSKICH PRZEZ FRANCJĘ

Zgodnie z uprawniającą od pewnego czasu polityką — systematycznego zmniejszania swoich rezerw dolarowych Francja dokonała w końcu czerwca przedterminowej spłaty kwoty 17,5 mln dol. z pożyczki, zaciągniętej w 1955 roku w amerykańskim Banku Eksportowo-Importowym, a której termin upływał w 1976 roku. Po opłaceniu zaś przypadającej na dzień 1 lipca raty w wysokości 22,5 mln dol. zadłużenie Francji w USA zmniejszyło się do kwoty 454,7 mln dol., a udział waluty amerykańskiej w rezerwach dewizowych Francji z 36 proc. spadł do 17 proc.

URUCHOMIENIE KOMBINATU CHEMICZNEGO W MAROKU

W Saft w Maroku odbyła się w końcu czerwca inauguracja przekazania do eksploatacji kombinatu chemicznego nazwów mineralnych. Zbudowane koszt 50 mln dol. zakłady są zaopatrzone w dwie linie produkcyjne o zdolności produkcyjnej 200 tys. ton potrojnego superfosfatu albo 150 tys. ton fosforanu amonu każda.

Kombinat jest własnością państwową, ale obecnie odbywają się negocjacje co do finansowego udziału europejskich kompanii chemicznych, będących głównymi odbiorcami amerykańskich fosfa-

tów, jak Fisons (Anglia), Montecatini (Włochy), Kuhlman (Francja), Rhodophant (NRF).

Zakłady w Saft są pierwszym poważnym krokiem rządu w kierunku industrializacji kraju i wykorzystania na miejscu największych zasobów surowca. Wywóz z Maroka w 1964 roku przekroczył 10 mln ton, stanowiąc około 40 proc. światowego handlu naturalnymi fosfatami.

Produkcja zakładów w Saft, aczkolwiek obejmuje tylko 5 proc. ogólnego wydobycia fosfatów, zwiększa wpływ kraju z eksportu o blisko 25 proc.

(MP)

CHINY PRZED III PLANEM 5-LETNIM

W związku z przygotowaniem do ogłoszenia III planu 5-letniego tygodnik chiński „Peking Review”, wydawany w językach obcych, twierdzi, że obecnie tempo rozwoju przemysłu chińskiego zapewnia wykonanie zaprojektowanego planu.

Nie przytaczając bliższych danych ani o dokonanych osiągnięciach, ani o założeniach planu „Peking Review” pisze, że produkcja przemysłowa w I kwartale 1965 roku znacznie przewyższyła poziom produkcji w tymże kwartale roku poprzedniego.

(MP)

NIESPEŁNA dwie doby plynie zwykły statek z Zatoki Gdańskiej do Zatoki Fińskiej. Trasa między Gdaniem a Helsinkami długości około 400 mil morskich przemierzają codziennie jednostki pływające pod banderami białoczerwonej lub białej z błękitnym krzyżem. Co kilkanaście dni odpływa z tych portów polski lub fiński frachtowiec, należący do floty, która utrzymuje stałą komunikację między obydwojoma państwami nadbałtyckimi. My wysłaliśmy przede wszystkim węgiel, produkty hutnicze i chemiczne, a otrzymujemy od naszego fińskiego partnera celulozę, drewno, rudy żelaza i metali kolorowych oraz inne towary.

Chociaż między Polską i Finlandią nie ma bezpośredniej granicy, to jednak możemy uważać się za kraje sąsiednie nie tylko z uwagi na bliskość położenia geograficznego, lecz również z uwagi na to, iż morze nie dzieli lecz łączy. Dodajmy, że jest to sąsiedztwo nacechowane wzajemną przyjaźnią, zrozumieniem i współpracą znajdującą odbicie w sferze stosunków politycznych, gospodarczych i kulturalnych.

POWOJENNE OSIĄGNIĘCIA GOSPODARKI FIŃSKIEJ

Tradycyjnie uważa się Finlandię za kraj jezior i lasów. Jeśli chodzi o lasy, to rzeczywiście stanowią one jej bogactwo naturalne. Zajmują one 71 proc. lądowej powierzchni kraju, reprezentują „żywą rezerwę” 1,5 mld metrów sześciennych drewna i dają co roku przyrost około 46 mln metrów sześciu masy drzewnej.

W oparciu o to zasobne podłoże surowcowe Finlandia rozwinęła wysoko wyspecjalizowaną i cieszącą się ustaloną renomą na całym świecie produkcję celulozy, papieru, tektury, sklepek, płyt spłisnionych, mebli, domków drewnianych itp. Wyroby te składają się w trzech czwartych na wartość fińskiego eksportu. Z drugiej jednak strony sytuacja na rynkach międzynarodowych w tej dziedzinie nie jest dla Finlandii korzystna ze względu na silną konkurencję kanadyjską i amerykańską oraz niską cenę.

Dążąc do uniezależnienia się w pewnym stopniu od wahań koniunkturalnych na międzynarodowych rynkach produktów drzewnych, a jednocześnie mając na celu rozszerzenie profilu swej produkcji, Finowie dokonali po wojnie ogromnych wysiłków w kierunku rozwoju przemysłu metalowego, przez który rozszerzają oni metalurgię oraz produkcję wyrobów metalowych, łącznie z maszynami i statkami.

Położono także duży nacisk na zwiększenie wydobycia rud żelaza i metali kolorowych. Finlandia posiada niezbyt obfite, lecz racjonalnie eksploatowane pokłady rud żelaza, których wydobycie wzrosło z 400 tys. ton w roku 1938 do 5 mln ton w roku 1964, a ponadto złoża miedzi, cynku, niklu, ołowiu i pirytów. Warto podkreślić, że produkcja miedzi przekraczała w tym kraju 33 tys. ton rocznie.

Huty fińskie wyprodukowały w 1964 roku około 1 mln ton surowców żelaza, 317 tys. ton stali surowej i 228 tys. ton wyrobów walcowanych. Kraj ten posiada 8 hut żelaza i stali oraz 2 huty miedzi i niklu. Produkcja tych zakładów, mimo stałego wzrostu nie zaspokaja potrzeb intensywnie rozwijającego się przemysłu maszynowego i stoczniowego. Poza tym hutnictwo fińskie pracuje w oparciu o węgiel importowany — m.in. z Polski. Finlandia nie posiada bowiem własnych pokładów węgla kamiennego.

Mimo dość daleko idącego uzależnienia od zagranicznych dostaw materiałów podstawowych, przemysł maszynowy Finlandii może poszczycić się wielkimi sukcesami. Wystarczy wspomnieć o maszynach papierniczych i do obróbki drewna, w których światowej produkcji Finlandia uczestniczy w ponad 10 proc. Kraj ten buduje i dostarcza kompletne obiekty przemysłowe, papiernicze dla Brazylii, ChRL, USA, W. Brytanii, Włoch, Indii, Szwecji, Norwegii, Szwajcarii, CSRR, ZSRR, Polski, Jugosławii i Turcji.

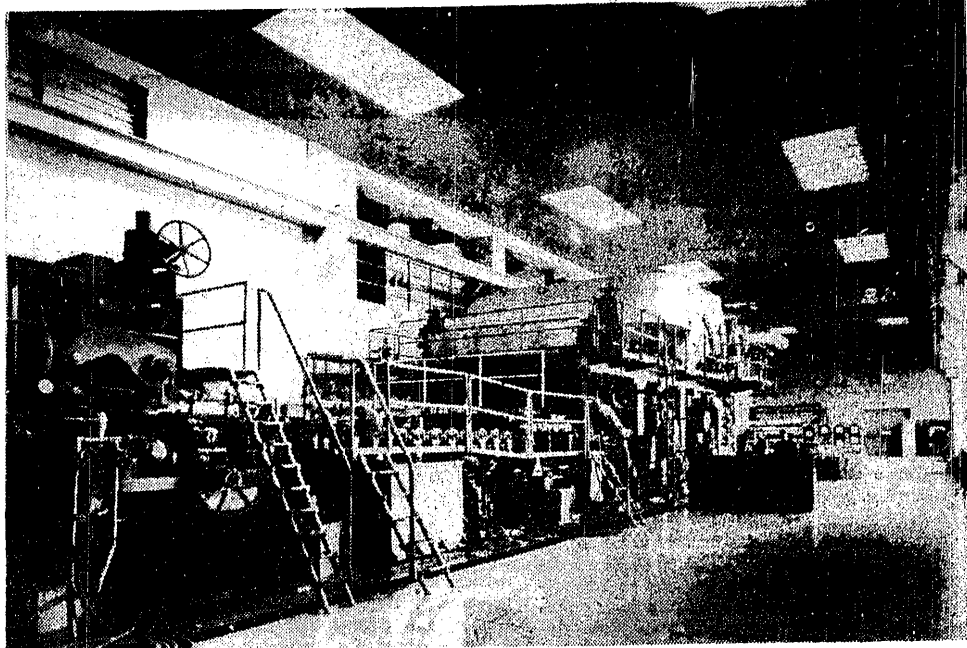
przetwory zbożowe, mleko w proszku i skondensowane, konserwy rybne i mięsne, konserwy owocowe. Znaczna część tych artykułów idzie na eksport.

Jeśli przyjmiemy poziom produkcji przemysłowej Finlandii w 1938 roku za 100, to w 1961 roku wskaźnik ten wyniósł już 302, a obecnie przekracza 400. Struktura branżowa przemysłu fińskiego przedstawia się jak następuje: przemysł drzewno-papierniczy — 25,5 proc., spożywczy — 24,4 proc., hutniczy i metalowy 20,9 proc., włókienniczy — 8 proc., górnictwo — 1 proc., inne gałęzie — 20,2 proc. Należy nadmienić, że w roku 1938 udział przemysłu drzewno-papierniczego w globalnej produkcji przemysłowej przekraczał 50 proc. Postępy w dziedzinie zróżnicowania struktury wytwórczości przemysłowej są więc imponujące.

Innym miernikiem powojennych osiągnięć gospodarki fińskiej może być wartość dochodu narodowego na jednego mieszkańca, która w ciągu ostatnich 14 lat (1950—1964) uległa podwojeniu z 505 dolarów do ponad 1000 dolarów.

HANDEL ZAGRANICZNY

W roku 1964 nastąpił bardzo ważny wzrost obrotów w handlu zagranicznym Finlandii z krajami EFTA i EWG. Podczas gdy globalny import fiński zwiększył się o 25 proc., to przywóz z krajów EFTA wzrósł o 36 proc., a z krajów Wspólnoty Rynku o 27 proc. Eksport fiński rozwijał się jednak



Jednym z podstawowych przemysłów w Finlandii jest przemysł celulozowy i papierniczy. Na zdjęciu nowoczesna papiernia w Rynin

ciągu 20 lat osiągnął dziesięciokrotny wzrost obrotów w tej wymiarze do około 51 mln dolarów w roku ubiegłym oraz znacznie rozszerzoną jej strukturę towarową. Pozwoliły na to szybkie postępy obydwu krajów w dziedzinie uprzemysłowienia. Wydaje się jednak, że nie wyczerpano jeszcze istniejących w tej dziedzinie możliwości, zwłaszcza jeśli chodzi o udział maszyn i urządzeń w obrotach po każdej stronie, a w szczególności po stronie polskiego wywozu.

Gospodarki obydwu krajów odznaczają się dużym stopniem kompletności. Zarówno Polska, jak i Finlandia są państwami stosunkowo młodymi o ambitnych zamierzeniach gospodarczych, wkraczającymi od niedawna jako poważni partnerzy na międzynarodową arenę handlową. Powinno to stanowić bodziec dla zacieśniania wzajemnej współpracy. Ponadto Finlandia odgrywa specjalną rolę

w stosunkach ekonomicznych Wschód-Zachód, ze względu na swe położenie geograficzne i neutralny status polityczny. Nasuwa się tu wyraźna analogia z pozycją, jaką bardziej na południe zajmuje Austria.

Wymiana handlowa polsko-fińska odbywa się obecnie w ramach trzyletniej umowy podpisanej w maju 1964 roku. Ustalono w niej, że wartość wzajemnych obrotów powinna wynieść około 200 mln złotych dewizowych rocznie. Podstawowymi towarami w polskim eksporcie do Finlandii są węgiel i wyroby walcowane oraz wyroby przemysłu chemicznego, tekstylii i konfekcja. Natomiast w imporcie polskim z Finlandii podstawowymi towarami są: celuloza włókiennicza i papiernicza, papiery, kartony, ruda żelaza i niektóre metale nieżelazne, jak również maszyny i urządzenia do produkcji celulozy i papieru.

NASZ FIŃSKI PARTNER

JAN SIERZPUTOWSKI

Poważnymi sukcesami szczyci się Finlandia także w dziedzinie produkcji statków morskich, zwłaszcza żaglowców, maszyn rolniczych, drogowych, włókienniczych, ciągników, samochodów ciężarowych, silników elektrycznych, urządzeń automatycznych, pomp itp.

O poziomie przemysłu spożywczego, którego rozwój stanowił drugi jakby kierunek uderzenia w powojennej polityce industrializacyjnej tego kraju, świadczą następujące fakty: 1600 fabryk i przetwórn, około 40 tys. zatrudnionych, zmechanizowanie i zautomatyzowanie przetwarzającej części procesów technologicznych, bogaty asortyment wyrobów takich jak sery,

najpomysłniej do krajów EFTA. Przy globalnym wzroście eksportu fińskiego o 12 proc. zwiększył się on do krajów „słodekmi” o 27 proc., a do krajów EWG o 15,7 proc.

Wymiana handlowa z krajami socjalistycznymi kształtowała się w ubiegłym roku niejednoznacznie. Podczas gdy import fiński z tego obszaru wzrósł o 30,5 proc., to eksport spadł w porównaniu z rezultatami z roku 1960 o przeszło 9 proc. Zdecydowały o tym mniejsze zakupy Związku Radzieckiego.

Wśród dostawców Finlandii pierwsze miejsce zajmował w 1964 roku ZSRR (17,6 proc.), przed NRF (17,3 proc.) i W. Brytanią (14,3 proc.). Głównymi odbiorcami towa-

rów fińskich również były te trzy kraje, z tym że pierwsze miejsce zajmowała W. Brytania (23 proc.), przed ZSRR (12,1 proc.) i NRF (11,6 proc.).

Podczas gdy wymiana handlowa z W. Brytanią przyniosła Finlandii saldo dodatnie w wysokości 239 mln marek fińskich (1 dolar = 3,20 marek), to z NRF uzyskała ona saldo ujemne w wysokości 353 mln marek, a z ZSRR — saldo ujemne w wysokości 348 mln marek.

Finlandia jest jednym z pierwszych krajów, z którymi Polska wznowiła wymianę handlową zaraz po drugiej wojnie światowej. W

XXXIV Międzynarodowe Targi Poznańskie

U NASZYCH GOŚCI

MIROSLAW DYNER

TRZECIOROczna poznańska, międzynarodowa impreza targowa zapowiedziała nową ofensywę eksportową polskiego handlu zagranicznego. Nasze towary szukają nowych rynków zbytu. Na starych, tradycyjnych rynkach oferujemy nowe towary starając się powiększyć obroty i zmienić ich strukturę. XXXIV Międzynarodowe Targi, na pewno przyczyniły się bardziej niż poprzednie do nawiązania interesujących kontaktów, popularyzowania naszych możliwości eksportowych. Spokąły się one z pozytywną oceną kierownictwa resortu handlu zagranicznego, wielu gości i oficjalnych delegacji.

Wydaje się, że w swym rezultacie będą one dobrą odczyną do dalszego rozwoju naszego eksportu. W ostatnich latach (1960-1964 r.) wzrastał on przeciętnie o 12,6 proc. rocznie. W wyniku tego wzrostu eksport przemysłu maszynowego i sprzętu transportowego po raz pierwszy uzyskał nadwyżkę nad importem. Utrzymanie tej nadwyżki i w latach przyszłych będzie sprawdzianem postępów w uzyskiwanych przez nasz przemysł. Lecz właśnie mając na względzie utrzymanie tej nadwyżki, jak i dalszy rozwój naszego eksportu wypada stwierdzić, że jednym z warunków naszego powodzenia w ofensywie eksportowej jest również rozwój importu.

Powiadano się dawniej, że musimy eksportować, by mieć za co importować. To bezwzględnie w naszych warunkach prawda. Lecz również prawdziwe stało się twierdzenie odwrotne — po to by eksportować, trzeba również importować. Polska nie jest w tak uprzywilejowanej sytuacji, jak np. Australia, od której wszyscy prawie, czy chcą, czy nie chcą, muszą kupować węgiel, jeżeli posiadają odpowiednio rozwinięty przemysł tkanin wełnianych i bez względu na to, czy posiadają z tym krajem ujemne, czy też dodatnie saldo płatnicze. W naszych warunkach, wydaje się, że bez rozwoju importu z niektórych krajów, nie będzie można uzyskać długotrwałych i znaczących postępów w następnych latach, szczególnie w

eksportie tych towarów, na których nam szczególnie zależy.

Można zrozumieć, że pod koniec bieżącej pięcioletki inwestycyjne zapotrzebowanie na importowany sprzęt z zagranicy nieco zmalało, co wyraźnie wystąpiło w 1964 r. Wartość importowanych maszyn i urządzeń spadła do poziomu 1962 roku (2,506 mln zł dew.). Obserwując rozwój importu sprzętu inwestycyjnego w poprzednich latach można przewidywać, że spadek wartości importu maszyn i urządzeń, jaki miał miejsce w roku ubiegłym, był zjawiskiem przejściowym, że w następnych latach nastąpi w tej dziedzinie zarówno wzrost wartości naszego eksportu, jak i importu (przy dalszym zachowaniu nadwyżki eksportowej).

Analizując dalej nasze obroty możemy również stwierdzić stosunkowo mały udział importu towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego w ogólnej wartości przywozu, a w 1964 r. spadek jego wartości. Uwzględniając nawet proporcje i wielkość z 1963 roku, wydaje się, że import ten jest zarówno procentowo jak i wartościowo za mały w stosunku do naszych potrzeb. Jeżeli można przyjąć, że obecna struktura nadwyżek eksportowych w poszczególnych grupach zostanie nadal zachowana, to należałoby dążyć do zwiększenia importu w maszynach i urządzeniach i towarach konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Do takiego wniosku prowadziłyby wzrastające w nowym planie pięcioletnim potrzeby inwestycyjne przemysłu i rolnictwa, jak też potrzeby ludności.

Jak w związku z tymi perspektywicznymi potrzebami — wynikającymi z zadań nowego planu pięcioletniego — można ocenić ekspozycje naszych gości zagranicznych i ich celowości na zakończonych XXXIV Targach?

Podobnie jak w polskiej ekspozycji zagraniczni wystawcy ekspozycję swoje towary skupili swą uwagę głównie na maszynach i urządzeniach, w dużej mierze potrzebnych naszemu przemysłowi, tak że łącznie z polską ekspozycją wystawienictwo maszyn, urządzeń i aparatu-

tury pomiarowej było powszechnym akcentem XXXIV Międzynarodowych Targów Poznańskich.

*

W ekspozycjach wszystkich krajów socjalistycznych w Poznaniu z roku na rok można zauważyć szybkie tempo postępu w przemyśle maszynowym i elektrotechnicznym, jak również postępy w specjalizacji. Coraz mniej w ofercie eksportowej widzi się wyrobów równoległych, a właściwie tych samych, które mogą tylko w wyjątkowych przypadkach liczyć na większą transakcję i w coraz mniejszym stopniu ekspozycje te mają charakter propagandowych wystaw. Przeważają już raczej handlowe. Pod tym względem znaczne postępy zauważa się w ofercie czeskiej, węgierskiej i bułgarskiej.

Z ciekawą kolekcją eksportową wystąpił nasz największy partner handlowy — Związek Radziecki. W dziedzinie obrabiarek pokazano unikalne maszyny obróbkowe o wysokiej dokładności oraz pozwalające na obrabianie elementów o dużych rozmiarach. Dla górnictwa węgla zaofiarowano kilka typów kombinów węglowych oraz urządzenie do wydobycia torfu, o stosunkowo dużej wydajności. W dziedzinie maszyn włókienniczych wysoka klasę prezentowała półautomatyczna płaska dziewiarka, jak również zgrzeblarka-dziwiarka.

Znaczny postęp można było stwierdzić w przyrządach optycznych, w których ZSRR zaczyna być światowym eksporterem, jak np. w aparatach fotograficznych i filmowych oraz w aparaturze medycznej i pomiarowej.

Uruchomiony po kilkuletniej przerwie pawilon Chińskiej Republiki Ludowej zawierał kilka ciekawych towarów eksportowych i osiągnięć technicznych. Obok kilkunastu typów obrabiarek oferowano urządzenie plazmowe do cięcia metali, spektrofotometr do badań struktury molekularnej oraz analizy jakościowej i ilościowej i inne ciekawe urządzenia.

Duże postępy specjalizacyjne widoczne były w ekspozycji węgierskiej, gdzie obok poszczególnych obrabiarek, w których specjalizuje się węgierski przemysł maszynowy, pokazano np. cały ciąg maszyn do szycia dla zakładów przemysłu konfekcyjnego, odchodząc od tradycyjnego wystawiania domowych maszyn do szycia, które już produkują wiele krajów w świecie i których eksport ze względu na ostrą konkurencję przynosi coraz mniejsze użyski dewizowe. Oferowano również ciekawy zestaw farmaceutyków, zdobywających coraz większe uznanie w świecie.

W ekspozycjach krajów socjalistycznych wystawiono też dość szeroki zestaw towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Wydaje się (sądząc po wystawionych eksponatach), że w innych krajach socjalistycznych uczyniono

w tej dziedzinie znacznie większy postęp niż u nas w Polsce.

Porównując natomiast postępy uzyskane w produkcji aparatury kontrolno pomiarowej, urządzeń do automatyzacji, jak też wyliczeniowych i programujących pokazanych w Poznaniu można stwierdzić, że wśród krajów RWPG w ostatnim roku na czoło wysunęła się Polska i NRD. Wielu zagranicznych specjalistów, z którymi rozmawiałem, z uznaniem podkreślało postępy uzyskane w tej dziedzinie przez polskich producentów.

*

Z ekspozycji zagranicznych na czoło tegorocznych targów wysunęła się ekspozycja brytyjska. W dziedzinie przywiezionych nowości technicznych, dostosowanych nie tylko do aktualnych potrzeb polskiego przemysłu, lecz również potrzeb, jakie się wyłonią w następnych latach, wystawcy brytyjscy okazali się bardzo elastyczni. Starannie przygotowano wszystkie informacje (większość z nich w języku polskim), w poważniejszych stoiskach znajdowali się również fachowcy mówiący po polsku. Oferta brytyjskich maszyn, urządzeń i przyrządów pomiarowych na pewno przyczyni się do dalszego rozwoju importu z Wielkiej Brytanii i obrotów polsko-brytyjskich. Niemożliwością jest wymienienie wszystkich ciekawych eksponatów, gdyż przemysł brytyjski zademonstrował szeroki gamę swych osiągnięć — od małej nowoczesnej turbiny o mocy 500 MW produkowanej przez AEI (Associated Electrical Industries) do skomplikowanej aparatury pomiarowej wystawianej przez takie firmy jak „Cambridge” i EIL (Electronic Instruments Ltd) i inne. Pokazano m. in. ciekawe maszyny do naszego przemysłu tekstylnego, systemy pomiarowe „TOT” przystosowane do transportu różnych materiałów, chroniących je od jakiegokolwiek wpływu zewnętrznego, ułatwiających zamianę środka lokomocji w drodze do producenta do konsumenta.

Szkoda jednak, że tak poważne firmy jak np. ICI potraktowały swoją ekspozycję nader schematycznie, nie wnosząc do niej prawie nic nowego, mimo iż w programie produkcyjnym tej firmy można znaleźć wiele ciekawych dla naszej gospodarki procesów technologicznych i produktów (przykładowo można by wymienić dziedzinę rolnictwa). Również stosunkowo mało można było się dowiedzieć o osiągnięciach chemii brytyjskiej.

W konkurencji wystawienniczej, ekspozycja NRF znalazła się w tym roku w tyle za ekspozycją brytyjską. O ubiegłego roku prawie nie zmieniła swego charakteru. Wydaje się, że zachodniodeuropejskie firmy ograniczają się do swych standardowych wyrobów, nie pokazując swych nowych osiągnięć w bardziej istotnych dziedzinach produkcji. Z tej też chyba przyczyny wśród wystawców brytyjskich, z którymi na-

wiązano wiele ciekawych kontaktów, rokujących zamówienia — pod koniec targów panował dużo lepszy nastrój niż wśród wystawców z NRF.

Mimo iż ekspozycja francuska, jak to już pisałem, była niewspółmierna do możliwości eksportowych przemysłu tego kraju, to jednak w poważnej mierze skupiała ona swe eksponaty wokół nowoczesnych rozwiązań niektórych problemów przemysłowych, nowoczesnej aparatury wyliczeniowej i pomiarowej. Wydaje się, że ten zmieniony charakter ekspozycji, przy jej powiększeniu w następnych latach, może przyczynić się do zwiększenia importu wyrobów francuskich. Wydaje się też, że przemysł belgijski w niedostatecznym stopniu wykorzystywał ten dobry klimat, jaki się wytworzył w stosunkach gospodarczych i politycznych między Polską i Belgią. Oferta pokazana w Poznaniu mogła być naprawdę ciekawsza.

Na marginesie, pozostając jeszcze przy ekspozycjach krajów kapitalistycznych, należy wspomnieć wystawcom włoskim przygotowanie niektórych tablic informujących o eksponatach po niemiecku. Może rzeczywiście były one nie do Polski przeznaczone? Dość powiedzieć, że wiele firm z NRF nawet swe uzupełniające materiały przygotowały po polsku.

W ekspozycjach krajów rozwijających się Afryki, Ameryki Łacińskiej pojawiło się wiele nowych ciekawych propozycji eksportowych, czy to w postaci wystawionych towarów, takich jak surowce, maszyny (nawet o wysokim standardzie), elementów do dalszej produkcji, czy też przetworstwa, czy też w postaci konkretnych informacji, wykresów i planów. Oferta ta na pewno wymaga wnikliwej analizy, gdyż za nią kryją się możliwości zwiększenia naszego eksportu do tych krajów. Należałoby się zastanowić, czy w przyszłych imprezach targowych w Poznaniu nie należałoby umieścić ekspozycji tych krajów we wspólnym pawilonie?

Podobnie jak w polskiej ekspozycji, również i u naszych gości niewiele można było znaleźć interesujących urządzeń i procesów technologicznych służących intensyfikacji produkcji rolnej i hodowlanej. Jest to w pewnym sensie zaskakujące, gdyż powszechnie wiadomo, że w Polsce rolnictwo, chemia i przemysł maszynowy będą bieniamkami przyszłej pięcioletki. Rolnictwo pochłonie przecież (licząc również nakłady przeznaczone w przemyśle na obsługę rolnictwa i hodowli) podstawową część sum inwestycyjnych. Z drugiej strony wiadomo, że niektóre kraje posiadają w tej dziedzinie bogatą ofertę eksportową, tak w dziedzinie hodowli, nawożenia, ochrony roślin, produkcji pasz, antybiotyków dla zwierząt jak i transportu środków dla rolnictwa i produktów rolnych.

Węgry np. nawiązano rozmowę w sprawie dostawy do Polski zespołów do wiercenia poszukiwanych wód (głębokość wiercenia do

200 m), gdyż woda jest już deficytowym artykułem w produkcji rolnej.

Również stosunkowo niewiele można było znaleźć eksponatów z dziedziny artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Zapytani o przyczynę, zagraniczni wystawcy odpowiadali, że brakuje im powierzchni wystawowej i transakcje w tej dziedzinie są bardzo nieduże.

Jeżeli te dziedziny można by usprawnić, to brak wystawienictwa towarów związanych z naszymi potrzebami w dziedzinie chemii powinien zastanowić. Weźmy np. taką dziedzinę, jak oczyszczalniki chemiczne wody, powietrza, które użycie odpadów chemicznych i odpadów z procesów przetworstwa rolnego (krochmalnie, cukrownie, mleczarnie itp.).

Biorąc też inne względy pod uwagę, można wysnuć generalny wniosek, że impreza targowa w obecnej formie nie odpowiada ani naszym potrzebom eksportowym, ani importowym. Międzynarodowe Targi Poznańskie nie pomieszcza już więcej. Dojrzała już chyba konieczność podziału targów — podobnie jak to czynią Targi Lipskie — na maszynowe i na organizowane w drugim terminie targi artykułów konsumpcyjnych przemysłowych i rolniczych, jak również wzornictwa przemysłowego i drobnego wyposażenia dla produkcji w tych dziedzinach.

Zarówno w eksporcie rolno-spożywczym, w meblach, w artykułach tekstylnych, skórzanych, konfekcji, w artykułach dla gospodarstwa domowego jesteśmy poważnym eksporterem. Podobnie w dziedzinie wzornictwa zaczynamy odgrywać znaczną rolę. Już na nasze krajowe targi przyleżdżą niektórzy kupcy zagraniczni (np. Włosi) szukając nowych wzorów, wykupując i masowo wypuszczając je w aktualnym sezonie jako swoje własne.

Łącznie wszystkie te dziedziny mogłyby stworzyć międzynarodowe centrum wydawnictwa, jedynego tego rodzaju wśród krajów RWPG. Tego rodzaju targi organizowane w Polsce na pewno miałyby powodzenie i wzięliby w nich udział liczni wystawcy z zagranicy. Można by je połączyć z rolniczą giełdą towarową i organizować je późną jesienią. Reorganizacja wystawiennictwa w Polsce jest na pewno sprawą bardzo aktualną i wymagać będzie osobnej dyskusji.

Mimo pewnych braków, ostatnie XXXIV Międzynarodowe Targi Poznańskie należy zaliczyć do bardziej udanych niż inne. Liczne podjęte kontakty i wstępne porozumienia, szczególnie dotyczące kooperacji pozwalają przypuszczać, że odegrają one znaczną rolę w rozwoju handlu zagranicznego.

