

NAKAZY i samoregulacja

MAREK MISIAK

Jednym z głównych zadań, wynikających z uchwały IV Zjazdu Partii w dziedzinie doskonalenia metod planowania i zarządzania w okresie najbliższej pięcioletki, jest bardziej konsekwentne niż dotychczas ograniczanie administracyjnych metod zarządzania (do rozmiarów naprawdę niezbędnych) oraz rozszerzanie zastosowania metod i instrumentów ekonomicznych. To określa ogólny kierunek przemian, ale nie jest wystarczające jako podstawa konkretyzacji i realizacji w praktyce kształtowania mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Trudno zresztą przyjąć, by mogło być inaczej.

Określenie właściwych proporcji między administracyjnymi i ekonomicznymi metodami zarządzania jest związane bowiem w praktyce z wieloma czynnikami bezpośrednio niezależnymi od naszej woli; z polem manewru, jakie pozostawia nam konieczność mobilizacji sił i zainteresowań wokół problemów doradczych napięć i proporcji gospodarczych; z kształtowaniem się nawyków korzystania z różnych metod i instrumentów zarządzania; wreszcie — z rozwojem wiedzy o możliwościach, jakie kryją w sobie te metody w zastosowaniu do konkretnych dziedzin i podmiotów życia gospodarczego, które cechują się niejednakowym poziomem rozwoju sił wytwórczych, różnym stopniem złożoności technologii i organizacji produkcji, odmienną pod względem dojrzałości społecznej i wyszkolenia zawodowego kadrą pracowniczą itp.

Bezpośrednie centralne ustalanie rozmiarów produkcji, inwestycji, funduszu plac, zaopatrzenia materiałowo-technicznego, a także akumulacji, połączone z przekazywaniem rezultatów tych ustaleń do jednostek i przedsiębiorstw przy pomocy wskaźników dyrektywnych — bez odpowiedniego mechanizmu ekonomicznego (samoregulacja) kierującego wyborem przedsiębiorstwa w kierunku wytkniętym przez centralny plan — nie odpowiada w pełni współczesnemu etapowi rozwoju w gospodarce.

Z jednej strony ograniczoność środków, z drugiej zaś — dążenie do uzyskania możliwie wysokiego tempa wzrostu produkcji, poprawiania jej asortymentu, jakości i nowoczesności — skłaniają do „napinania” wskaźników ustalanych centralnie. Jednocześnie poważna trudność następuje z rozpoznaniem sytuacji,

w jakich aktualnie znajdują się poszczególne dziedziny i podmioty gospodarcze. Uciekanie się do mechanicznego „napinania” zadań prowadzi w tych warunkach do tego, że te same czynniki produkcji (moce produkcyjne, surowce i półfabrykaty, siła robocza) w jednym miejscu występują w nadmiarach, w innych zaś niedoborach. Cierpią na tym w szczególności te dziedziny życia gospodarczego, w których związek między nakładami i efektami jest trudniej uchwytyny oraz te, które cechuje stosunkowo duże rozproszenie, a więc rolnictwo, zaplecze techniczno-produkcyjne, infrastruktura itp.

Rozwijana zaś w celu zapobieżenia tym zakłóceniom działalność informacyjno-sygnalizacyjna polegająca na zadaniu od przedsiębiorstwa, zjednoczeń i organów władzy terenowej możliwie dobrze opracowanych projektów planów rocznych, dwuletnich, wieloletnich i perspektywicznych, napotyka trudności związane z opóźnianiem się i dezaktualizacją danych oraz ze skłonnościami do jednostronnego przedstawiania niektórych potrzeb i możliwości. (Np. optymistyczne projektowanie inwestycji oraz nieoszczędne planowanie zatrudnienia i funduszu plac). Wśród tych skłonności do jednostronnego obrazowania sytuacji odnotować można niejedną przesłankę wspomnianych już dysproporcji w alokacji czynników produkcji.

Dwie główne metody przeciwdziałania tym jednostronnościom oraz ich ujemnym następstwom, to: 1) doskonalenie przebiegu informacji w trakcie opracowywania projektów planów własnie pod kątem zapobiegania znanym (z doświadczenia) nieprawidłowościom oraz 2) tworzenie rezerw, które ułatwiają osiągnięcie równowagi w przypadku, gdy dane zakłócenia pojawiają się pomimo działań „zapobiegawczo-kontrolnych”.

Obie te metody stwarzają obszernie pole dla rozwijania analiz ekonomicznych i ekonomicznych stosowanych. W dziedzinie planowania produkcji, wydajności i funduszu plac zastrzeżenie reżimów kontrolnych w opracowywaniu projektów planów produkcji, wydajności i funduszu plac oznacza np. odchodzenie (gdzie tylko to jest możliwe) od uproszczonego wiązania planowanego funduszu plac z planowaną wartością produkcji globalnej lub towarowej; zastąpienie wskaźnika wydajności na głowę normatywnym kosztem przerobu, normatywną pracochłonnością i innymi miernikami netto.

Mierniki netto sprawiają jednak niemało kłopotu w tych wszystkich dziedzinach produkcji, w których występuje znaczny udział nakładów pracy pośrednio-produkcyjnej, duża zmienność asortymentu i technologii. W szczególności — jeśli mierniki netto traktowane są jako narzędzie ogólnego zarządzania, jak to jest np. w przemyśle odzieżowym, gdzie szczegółowa kontrola nad normatyw-

DOKONCZENIE NA STR. 2

Kontynuując naszą dyskusję w sprawie reform mechanizmu gospodarowania, publikujemy w bieżącym numerze dalsze artykuły:

Na str. 1 MAREK MISIAK w artykule „NAKAZY I SAMOREGULACJA” pisze o potrzebie prawidłowego skoordynowania dyrektyw płynących od jednostek nadrzędnych z mechanizmami, opartymi na kryteriach ekonomicznego wyboru jednostek wykonawczych. JOZEF POPKIEWICZ w artykule „WALORY STOPY ZYSKU” (str. 1) — pisze o zaletach tego syntetycznego wskaźnika, jako najbardziej młodojnego w ocenie działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego.

Grzegorz Pisarski — REGIONALNE PROBLEMY W CENTRALNYM ZWIĘRCIADLE str. 1

Autor zastanawia się nad tym, co przeszkadza w wykorzystaniu regionalnych propozycji wykorzystania rezerw wzrostu gospodarczego,

W NUMERZE:

Antoni Gutowski — BARIERY WZROSTU SPOŻYCIA — Z CZYM DO TURYSTÓW str. 2

sgłaszanych przy opracowywaniu planów alternatywnych i co zrobić, by rezerwy te jednak można było pełniej zdyskontować już w najbliższych latach.

Krzysztof Krauss — DROBNA WYTWÓRCZOŚĆ 1961—1965 — RYNEK W NIEŁASCE str. 1

Głównymi zadaniami drobnej wytwórczości w bieżącej pięcioletce miało być pełniejsze uczestnictwo w zaopatrzeniu rynku wewnętrznego, rozwój usług dla ludności odpowiadający rosnącemu zapotrzebowaniu oraz intensyfikacja eksportu. Z tych trzech zadań, twierdzi autor, dwa pierwsze pozostały bardziej w sferze życzeń niż realiów.

Planści i przemysł przegapili fakt, że nasze społeczeństwo pod względem struktury wieku należy do najmłodszych w świecie i z tego powodu pod względem zaspokojenia zapotrzebowania na sprzęt turystyczno-sportowy pozostajemy obecnie daleko w tyle za potrzebami. Autor postuluje w związku z tym ponowną rewizję planów rozwoju produkcji tego sprzętu na najbliższe lata.

Stefan Żurowski — RUBEL I ZŁOTO str. 5

Raz jeszcze o polskiej propozycji „ozłocenia rubla”. Autor wyraża nadzieję, że niebawem doczekamy się jej realizacji z korzyścią dla rozwoju obrotów międzynarodowych.

Cena 2 zł
Rok XX

ŻYCIE gospodarcze
TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
18 lipca 1965 r. Nr 29 (722)

REGIONALNE PROBLEMY W CENTRALNYM ZWIĘRCIADLE

GRZEGORZ PISARSKI

CENTRALNE problemy związane z konstrukcją planu na przyszłe pięciolecie zostały już podane starannej weryfikacji w zwięrciadle regionalnych potrzeb, możliwości i warunków rozwoju gospodarczego. Jej wynikiem stał się m. in. zespół wojewódzkich planów alternatywnych, które były z kolei przedmiotem rozważań w centralnych ogniwach administracji gospodarczej, tj. w zjednoczeniach, resortach i w Komisji Planowania. Sytuacja ulega więc niejako odwróceniu i obecnie zastanawiamy się nad kształtowaniem „REGIONALNYCH” zwięrciadeł, nad możliwościami wykorzystania regionalnych rezerw i zaspokojenia ważniejszych, terenowych postulatów.

Najpełniejszym wyrazem owych terenowych postulatów i rezerw stały się wspomniane plany alternatywne. Ich zbiorcze wyniki były już w „Życiu” omówione (M. Misia i R. Monicki, „Rezerwy i bariery”,

„Życie Gospodarcze” nr 24/1965). Wypadły one jak wiadomo dość imponująco. Znalezione możliwości bezinwestycyjnego wzrostu produkcji o ok. 160 mld zł ponad wstępne projekty planu na przyszłe pięciolecie. W przypadku natomiast gdybyśmy przeznaczali dodatkowo ok. 30 mld zł na inwestycje, można by otrzymać w przyszłym pięcioleciu jeszcze dodatkowo produkcję wartości ok. 320 mld zł. Jeżeli dodamy do tego jeszcze ok. 130 mld zł zgłoszonych projektów zwiększenia produkcji eksportowej, wówczas okazałoby się, że regionalne poszukiwania wskazały możliwości zwiększenia produkcji o ponad 600 mld zł kosztem stosunkowo niewielkich nakładów.

Oczywiście, szacunki te nie są dokładne, w wielu przypadkach na pewno zbyt optymistyczne, ale jeżeli nawet w połowie są tak atrakcyjne, jak to wynika z podanych liczb, to warto niewątpliwie poświęcić im sporo uwagi. Powstają więc dwa pytania.

— Co przeszkadza nam w pełnym wykorzystaniu regionalnych propozycji?

— Co zrobić, aby można je było szerzej wykorzystać już w najbliższych latach?

Podstawowe elementy odpowiedzi na pierwsze z tych pytań były już częściowo omówione we wspomnianym na wstępie artykule. W tym miejscu wystarczy tylko pokrótce

przypomnieć owe przeszkody w pełnym wykorzystaniu regionalnych propozycji:

Pierwsza z nich to fakt, że nie wystarczy wskazać możliwości wzrostu produkcji; trzeba się jeszcze zastanowić, czy dysponujemy potrzebnymi do niej surowcami i materiałami oraz czy znajdziemy ją zbyć w kraju lub zagranicą.

Druga, to terenowe dysproporcje pomiędzy proponowanym wzrostem miejsc pracy, a przyrostem siły roboczej. Tak się bowiem składa, że na terenach bardziej uprzemysłowionych, gdzie brak rąk do pracy już dziś i brak będzie w przyszłości, rezerwy wzrostu produkcji są największe. Koszt tego wzrostu trzeba jednak w takim przypadku skorygować co najmniej o wyższe nakłady na budownictwo mieszkaniowe i komunalne.

Trzecia, wreszcie, to ograniczone możliwości dalszego rozszerzania frontu robót inwestycyjnych i wzrostu wydatków na inwestycje. Tymczasem wiele nawet tzw. bezinwestycyjnych możliwości wzrostu produkcji, zgłoszonych w planach alternatywnych, zakłada przyspieszenie czasu wykonania określonych robót, a tym samym i spiętrzenie procesów inwestycyjnych w pierwszych latach.

Jeżeli chodzi natomiast o odpowiedź na drugie pytanie, to w przedstawionej sytuacji widoczne

DOKONCZENIE NA STR. 6

Problemy mierników ekonomicznych

WALORY STOPY ZYSKU

JOZEF POPKIEWICZ

SPOŚRÓD wielu problemów, jakie może nasuwać tytuł artykułu, pragnę przedstawić na razie jeden, moim zdaniem, zasadniczy i wyjątkowy dla pozostałych. Jest nim stopa zysku, jako syntetyczny wskaźnik ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa socjalistycznego.

Dotychczasowa dyskusja teoretyczna i praktyczne doświadczenia w planowaniu i zarządzaniu gospodarką krajową socjalistycznych wykazują różne braki i wady wykorzystywanych i postulowanych wskaźników. Każdy z tych wskaźników charakteryzuje mniej lub bardziej dokładnie jeden z wielu aspektów procesów produkcyjnych i ekonomicznych przedsiębiorstwa. W takiej sytuacji zrozumiałe wydają się poszukiwania jakiegoś uniwersalnego wskaźnika, który by charakteryzował wszystkie strony i pełny zakres działalności ekonomicznej i technicznej przedsiębiorstwa i który by pozwalał na związanie z nim jednego, ogólnego bodźca — materialnego zainteresowania, — rezultatu osiągnięcia optymalnych rezultatów przy minimalnych

nakładach. Oczywiście, taki uniwersalny wskaźnik nie istnieje. Istnieje natomiast, moim zdaniem, syntetyczny wskaźnik, który może wyrazić finalny, finansowy, a więc ekonomiczny wynik działalności socjalistycznego przedsiębiorstwa. Może nim być stopa zysku, obliczana jako stosunek zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwo w danym roku do średniorocznej sumy wszystkich środków zaangażowanych w tym czasie w przedsiębiorstwo, a więc zarówno środków trwałych, jak też środków obrotowych.

Wskaźnik ten w procentowym wyrażeniu można przedstawić wzorem: $p = \frac{F_2}{F_1 + F_2} \cdot 100\%$, gdzie p — oznacza stopa zysku, F_1 — zysk osiągnięty w ciągu roku, F_2 — średnioroczna suma funduszy (środków) trwałych przedsiębiorstwa, $F_1 + F_2$ — średnioroczna suma obrotów (łącznie z funduszami cyrkulacyjnymi). Podobnie zresztą ujmuję proponowaną przez siebie stopę rentowności radzieckiego ekonomisty Z. Atlas w artykule opublikowanym w „Wsprosach Ekonomiki” (nr 12 z 1959 r.). Natomiast bardziej znany ze swoich wystąpień na łamach „Prawdy” (z

Aktualności

NIEDOMAGANIA PUNKTOWEGO PREMIOWANIA

Przeprowadzone ostatnio badania nad funkcjonowaniem wprowadzonego przed rokiem tzw. punktowego systemu premiowania pracowników umysłowych przemysłu potwierdziły w zasadzie nadzieje, że system ten może dać dobre wyniki w postaci poprawy wyników gospodarczych. Równocześnie okazało się jednak, że aby to było możliwe, niezbędne jest bardzo konsekwentne stosowanie założeń nowego systemu przez wszystkich ogniw administracji gospodarczej od resortów poprzez zjednoczenia aż do przedsiębiorstw.

Niestety, z tym nie jest najlepiej. Znajduje to wyraz m. in. w następujących zaniedbaniach:

- zaniedbania zadań będących podstawą premiowania,
- bieżących zmianach tych zadań,
- opóźnieniach w przekazywaniu przez zjednoczenia wskaźników dyrektywnych funkcji premiowej,
- dysproporcjach pomiędzy wagą wyznaczonych zadań, a wysokością premii,
- pominięciem w wielu przypadkach najistotniejszych dla przedsiębiorstwa zadań,
- obniżaniem zadań w wyniku „przetargów” z przedsiębiorstwami,
- biernego postawy samorządu robotniczego przy wyznaczaniu zadań będących podstawą premiowania pracowników umysłowych itp.

Zaniedbania te prowadzą m. in. do znacznego zmniejszenia wysokości premii wypłacanych personelowi kierowniczemu przedsiębiorstwa, niewspółmiernych do wykonanych zadań. Szczególnie wysokie premie osiągały przez personel kierowniczy przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego. Szacuje się, że ponad połowa przedsiębiorstw w tym resorcie wypłaca swoim zespołom kierowniczym premie w wysokości przekraczającej 50 proc. ich płacy podstawowej. Natomiast np. w resorcie leśnictwa i przemysłu drzewnego, w resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych oraz w jednostkach podległych KDW przypadki tego rodzaju należą do rzadkości.

Przebiega wysokość premii dla personelu kierowniczego przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego szacowana jest na ok. 30 tys. zł na osobę rocznie, tj. ok. 2,5 tys. zł miesięcznie, w przedsiębiorstwach resorstu budownictwa i materiałów budowlanych szacuje się, że natomiast na ok. 13 tys. zł na osobę rocznie, tj. niewiele ponad 1 tys. zł miesięcznie.

DOKONCZENIE NA STR. 8

DROBNA WYTWÓRCZOŚĆ 1961 — 1965

Rynek w niełasce

KRZYSZTOF KRAUSS

Zadania stawiane u progu bieżącej pięcioletki przed drobną wytwórczością sprowadzały się do 3 punktów: — pełniejsze uczestnictwo w zaopatrzeniu rynku wewnętrznego w artykuły przemysłowe i wyroby rzemieślnicze,

— rozwój usług dla ludności w skali odpowiadającej rosnącemu zapotrzebowaniu,

— intensyfikacja eksportu.

Z tych trzech wytycznych, dwie pierwsze — powiedzmy to od razu — pozostały bardziej w sferze życzeń niż realiów. Praktycznie tylko najmniej początkowo eksploatowane i najbardziej chyba mgliście określone zadanie na bieżące pięciolecie — „intensyfikacja eksportu” — gdzie nie operowano wstępnie żadnymi bliższymi szacunkami, doczekało się pełniejszej realizacji.

NIEPOKOJĄCE TENDENCJE

Statystyczny mieszkaniec naszego kraju dokonuje tocznie zakupów w sieci detalicznej handlu uspołecznionego i nieuspołecznionego (łącznie z gastronomią) za 9.779 zł. Z tego na zakupy wyrobów drobnej wytwórczości przypada 1.657 zł, czyli 16,9 proc. Rola drobnej wytwórczości w zaopatrzeniu rynku wewnętrznego jest więc znaczna: dość porównać tę liczbę ze wskaźnikiem udziału przemysłu drobnego w globalnej produkcji kraju, nie przekraczającym 11%.

Największy udział w tej produkcji mają artykuły spożywcze — na nie przypada 636 zł z pieniędzy wydawanych przez statystycznego obywatela na wyroby drobnej wytwórczości, druga lokata zajmuje odzież (221 zł), na dalszych miejscach uplasowało się obuwanie i artykuły skórzane (113 zł), wyroby z drewna (107 zł) oraz włókiennicze, chemiczne, tłuszczowe i metalowe (razem 80 zł).

Ale wszystko jest pojęciem względnym: czy udział drobnej wytwórczości w zaopatrzeniu rynku „aż” o 5,9 punktów przewyższający wkład tego resortu w globalną produkcję całego przemysłu, chociaż duży w liczbach bezwzględnych, jest wystarczający? Do kogo przede wszystkim adresowana jest produkcja tej gałęzi gospodarki i jakie w tej dziedzinie zarysowały się tendencje na przestrzeni ostatnich lat?

Oto bardzo charakterystyczna tabela, mówiąca o tendencjach produkcyjnych przemysłu drobnego na podstawie udziału ważniejszych przemysłów drobnej

wytwórczości w ogólnej strukturze produkcji resortu i w zaopatrzeniu rynku.

Przemysł	Udział w proc. w produkcji resortu 1960 r.	Udział w proc. w produkcji resortu 1964 r.	Udział w proc. w produkcji drobnej wytwórczości nabywanej przez ludność
1. Spożywczy	44,8	35,8	80,4
2. Odzieżowy	2,9	10,7	11,3
3. Drzewny	8,0	7,5	6,4
4. Skórzany	7,9	6,3	6,8
5. Metalowy	15,4	16,9	
6. Chemiczny	7,1	7,2	
7. Włókienniczy	5,1	4,2	4,8

Oczywiście trudno mieć pretensje o to, że np. przemysł spożywczy, którego rozwój zależy od zaopatrzenia w surowce pochodzenia rolnego, najbardziej chyba deficytowe, rozwija się wolniej niż inne branże drobnej wytwórczości i że jego udział w globalnej produkcji resortu spada. Zresztą nawet przy korzystniejszych warunkach zaopatrzenia prawdopodobnie mielibyśmy do czynienia z podobną tendencją, tylko w nieco mniejszej skali. Przeciwnie w miarę wzrostu standardu życiowego ludności punkt ciężkości zapotrzebowania rynku przesuwa się z artykułów konsumpcji tradycyjnej na nowe wyroby, najczęściej trwałego użytku.

Ale proszę zwrócić uwagę: tak w roku 1960, jak i w 1964 — trzy przemysły: metalowy, chemiczny i włókienniczy, partycypujące w 1/3 w globalnej produkcji drobnej wytwórczości, zaledwie w bardzo nieznacznym stopniu uczestniczą w zaopatrzeniu rynku. To znaczy — odbiorcą produktów tego przemysłu jest kto inny niż rynek. Jest nim tzw. konsument zbiorowy, gospodarka uspołeczniona.

W bieżącym pięcioleciu najdynamiczniej rozwijały się w drobnej wytwórczości 3 przemysły: odzieżowy, metalowy oraz chemiczny i one zwiększyły swój udział w globalnej produkcji resortu. Z tego jeden tylko przemysł związany jest z rynkiem (odzieżowy) — pozostałe dwa praktycznie „żyją” z produkcji pozarynkowej. W grupie 4 przemysłów „rynkowych” drobnej wytwórczości — aż 3 w ciągu ostatnich lat zmniejszyły swój wkład procentowy w globalną produkcję resortu!

Te obserwacje potwierdza bardziej szczegółowa analiza, przeprowadzona nie pod kątem udziału w produkcji poszczególnych branż, a tego, co się w tych branżach wytwarza: otóż jeszcze w roku 1961 towary przeznaczane dla ludności „zarabiał” 77,7 proc. ziółówek inkasowanych przez przemysł drobnej wytwórczości, w roku 1964 — prawie wzrost produkcji rynkowej w liczbach absolutnych — już tylko 69,9 proc.

Wniosek: upływająca obecnie pięcioletka była dla drobnej wytwórczości okresem odseparowywania się od rynku, od produkcji dla potrzeb ludności, a wiąża-

DOKONCZENIE NA STR. 4

PROBLEMY PODZIAŁU

KAZIMIERZ RYC

PROBA określenia przyczyn (patrz: 26/65 numer ZG) niewykonania zadań w dziedzinie dochodu narodowego nie wyjaśnia do końca wszystkich jego specyficznych problemów dotyczących wzrostu i podziału. Musimy więc obecnie zająć się tymi problemami.

Plan na lata 1961 — 1965 zakładał wzrost dochodu narodowego wytworzonego o 40,6 proc., podzielnego o 33,5 proc., spożycia ogółem o 30,6 proc., spożycia indywidualnego o 32,1 proc. Rzeczywisty wzrost będzie niższy i wyniesie odpowiednio: dochodu narodowego wytworzonego o 32,6 proc., podzielnego o 29,8 proc., spożycia ogółem o 26,0 proc., spożycia indywidualnego o 23,6 proc. Spożycie indywidualne na 1 mieszkańca wzrosło o ok. 17 proc. wobec planowanego wzrostu o 23 proc.

Wzrost dochodu narodowego w tym okresie nie miał być równomierny. Nowa faza wysiłku inwestycyjnego zapoczątkowana w 1959 r. i kontynuowana w latach planu miała przynieść główne efekty w ostatnich dwóch latach realizacji. W pierwszych trzech latach dochód narodowy wytworzony powinien był wzrosnąć o 6,3 proc. rocznie, a w latach 1964 — 1965 o 8,2 proc. rocznie. W związku z tym i spożycie miało wzrosnąć w tempie niejednakowym; odpowiednio w pierwszym okresie o 5 proc., w drugim o 6,8 proc. rocznie.

Różnica między wskaźnikami planu i wykonania w pierwszym trzech latach realizacji jest nieznaczna. Spowodował to m. in. pomyślny dla naszej gospodarki rok 1961, zwłaszcza wysoki urodzaj w rolnictwie. Zasadniczy niedobór w stosunku do planu — zarówno dochodu narodowego, jak i spożycia — powstaje w ostatnich dwóch latach. Tempo wzrostu nie jest w tym czasie niższe, lecz nie nastąpiło spodziewane przyspieszenie wzrostu. W latach 1964 — 1965 dochód wytworzony wzrasta o ok. 6 proc. rocznie zamiast 8,2 proc., a spożycie ok. 4,6 proc. zamiast 6,8 proc. rocznie, jak zakładał plan.

Niższe od założonego w planie tempo wzrostu spowoduje niepełne wykonanie zadań przypadających na 1965 r., jako ostatni rok realizacji planu pięcioletniego. Dochód narodowy wytworzony osiągnie 94,2 proc. planowanych rozmiarów, dochód podzielnym 97,4 proc., spożycie 96,5 proc., spożycie indywidualne tylko 93,6 proc. Pozostałe spożycie (zbiorowe) będzie o 23 proc. większe od planowanego. Akumulacja natomiast osiągnie w 1965 r. poziom zbliżony do założonego w planie pięcioletnim na ten rok. (Przypominamy, że NPG — na rok 1965 przyjmujemy jako wykonanie w 100 proc. Pomyślnie wyniki i półroczna br. mogą sytuację znacznie poprawić).

Znane nam już są liczne, tworzące skomplikowany węzeł, przyczyny niepełnego wykonania dochodu narodowego wytworzonego. Trzeba stwierdzić, że to zjawisko jest najważniejszym powodem niepełnego wykonania planowanych zadań w zakresie dochodu podzielnego.

W roku 1965 dochód narodowy podzielnym według NPG będzie o ok. 13 mld zł mniejszy od przewidywanego w planie na ten rok. Jednakże niedobór występuje tylko w dwóch ostatnich latach, natomiast łącznie w latach 1961 — 1965 dochód podzielnym będzie o 2,4 mld zł większy, dzięki nadwyżkom trzech lat pierwszych. Tak więc, mimo nieosiągnięcia poziomu planowanego na rok 1965, w całym pięcioletniu podzieli się dochodu narodowego nieco więcej niż planowano. Powodem tego jest zmiana trendu w realizacji zadań planu handlu zagranicznego. Wprawdzie eksport przewyższył planowane rozmiary (o 15 punktów), lecz jeszcze w większym stopniu zostanie przekroczony plan importu (o ponad 23 punkty).

Powstałe pytanie, jak przekroczenie łącznych rozmiarów dochodu narodowego podzielnego wpłynęło konkretnie na kwestię podziału i spożycia. Stwierdzić trzeba przede wszystkim, że „zyskała” na tym głównie akumulacja (inwestycje i zapasy). Akumulacja przekroczyła w każdym roku planowane rozmiary, przewyższając łączne zadania pięcioletnie o 18 mld zł, jeśli chodzi o spożycie, to w latach 1961 — 1962 osiągnięto nieco większe rozmiary od przyjętych w planie. Począwszy od 1963 roku występuje niedobór, który przybiera największe rozmiary w roku bieżącym — prawie 22 mld zł. Można powiedzieć, że główną przyczyną mniejszego w całym pięcioletniu spożycia o 15,6 mld zł nie będzie niewyko-

nanie planu wzrostu dochodu podzielnego, lecz przekroczenie planu w dziedzinie akumulacji. Należy tu wymienić dwa czynniki. Po pierwsze — jak wiadomo plan nakładów inwestycyjnych nie został wykonany w pełni, z punktu widzenia części składowych akumulacji na podziale dochodu narodowego zaciążyło przekroczenie planowanych rozmiarów zapasów. Po drugie — co się tyczy inwestycji, to z punktu widzenia spożycia najważniejsze jest faktyczne ukształtowanie się ich struktury. Przy niepełnym wykonaniu planu inwestycyjnego przekroczone plan wydatków na inwestycje produkcyjne kosztem inwestycji nieprodukcyjnych, gdzie rozpiętość między planem a wykonaniem w całym pięcioletniu mierzy się sumą 20,7 mld zł. Trzeba również wspomnieć fakt, że w zakresie inwestycji produkcyjnych preferowano przemysł środków produkcji, podczas gdy nakłady inwestycyjne na przemysł środków spożycia nie osiągnęły planowanych rozmiarów.

Wszystkie te okoliczności, łącznie ze specyfiką obrotów handlu zagranicznego, wywarły wpływ na ukształtowanie podaży towarów i usług, a więc i na wielkość, i na strukturę spożycia. W warunkach napiętego bilansu handlu zagranicznego i wynikających stąd surowych ograniczeń importu, niewykonanie planu w określonych gałęziach produkcji powoduje niejako automatycznie zagrożenie równowagi rynkowej. Niewykonanie zadań wzrostu produkcji rolnej przy jednoczesnym wzroście dodatniego salda obrotów zagranicznych artykułami rolno-spożywczymi oraz, sztywnym wzroście eksportu artykułów konsumpcyjnych przemysłowych spowodowało stan niepełnego zaspokojenia popytu na produkty zarówno żywnościowe, przede wszystkim produkty pochodzenia zwierzęcego, jak i niektóre produkty przemysłowe. Wynuszało to często zmianę struktury spożycia, a tym samym zmniejszało społeczne odczucie bezspornej poprawy poziomu życiowego ludności.

Z drugiej strony należy podkreślić znaczne przekroczenie planu w zakresie spożycia zbiorowego. Tzw. spożycie pozostałe poza spożyciem z dochodów osobistych miało według planu zwiększyć się o 16 proc., faktycznie zaś wzrosło o ok. 45 proc. Tak wielka różnica w plus musi nasuwać pewne wnioski. Wydaje się, że pierwsze, że zaplanowany wzrost był za niski, nierealny. Przekroczenia zostały niejako wymuszone narastającymi potrzebami (wzrost ilości szkół, rozwój sieci służby zdrowia, opieki nad dzieckiem itd.), poprzednio niedoszacowanymi. Warto zwrócić uwagę, że przekroczenie planu wzrostu spożycia zbiorowego (a także zapasów) charakteryzują także wszystkie poprzednie plany wieloletnie. Po drugie — można przypuszczać, że szybko rosnący „popyt” w dziedzinie spożycia zbiorowego wynika po części z niskiej odpłatności usług i świadczeń, których koszty w przytaczającej większości pokrywa państwo.

Ogólny wskaźnik wzrostu spożycia należałoby, dla pełniejszego obrazu, zdezagregować na odpowiednie wskaźniki w odniesieniu do poszczególnych grup społecznych. Chodzi tu głównie o ludność utrzymującą się z zajęć zarobkowych oraz ludność chłopską. Wciąż jeszcze niedoskonała statystyka spożycia uniemożliwia taką dezagregację. Dlatego też zatrzymamy się nad wielkościami, które tylko w pośredni sposób świadczą o wzroście spożycia obu tych warstw społecznych. Mam tu na myśli wskaźnik płacy realnej oraz wskaźnik dochodów przeznaczonych na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne ludności utrzymującej się z rolnictwa. Wskaźnik ten obejmuje tylko dochody z zajęć rolniczych.

Plan na lata 1961 — 1965 zakładał wzrost płacy realnej o 23 proc., a więc identyczny, jak wzrost spożycia na 1 mieszkańca. Przekroczenie planowanych rozmiarów zatrudnienia oraz nieosiągnięcie planowanego wzrostu funduszu spożycia indywidualnego spowodowały niższy od przyjętego w planie wzrost płacy realnej. Płace realne wzrastały stosunkowo równomiernie w poszczególnych latach planu, lecz w tempie prawie o połowę wolniejszym, niż zakładał plan. Założono średnioroczny wzrost o 4,2 proc., faktyczny wzrost wynosił 2,3 proc. W rezultacie przeciętna płaca realna będzie w 1965 r. o ok. 12 proc. wyższa w porównaniu z 1960 r. i osiągnie 91 proc. planowanego poziomu.

Jak wobec tego ukształtuje się fundusz dochodów realnych ludności utrzymującej się z plac? Zgodnie z założeniami planu płaca realna miała wzrosnąć o 23 proc., a zatrudnienie o przeszło 10 proc. Fundusz dochodów realnych powinien był więc zwiększyć się o ok. 35 proc. Rzeczywisty wzrost płacy osiągnie 12 proc., a zatrudnienie 17 proc. Fundusz dochodów realnych

będzie zatem o ok. 31 proc. wyższy od funduszu z 1960 r. Zadania planu w tym względzie będą zrealizowane w 87 proc. Niewielka różnica jest tu wynikiem przekroczenia planu zatrudnienia.

Niewiele można obecnie powiedzieć o wzroście dochodu spożywanego przez ludność rolniczą. Spożycie ludności rolniczej jest ściśle uzależnione od rozmiarów produkcji rolnej i od wydatków na cele produkcyjne. Wysoki urodzaj w 1961 roku spowodował wzrost części dochodu spożywanego o 5 proc. w porównaniu z rokiem 1960. Gorsze wyniki rolnictwa w następnych latach spowodowały spadek — do poziomu o 3 proc. wyższego w 1962 roku w porównaniu z rokiem 1960, a w 1963 r. do poziomu zaledwie o 2 proc. wyższego (za 1964 r. brak jeszcze pełnych danych statystycznych). Prawdopodobnie faktyczny wzrost dochodu konsumowanego ludności rolniczej jest nieco wyższy ze względu na większe możliwości korzystania z dochodów spoza własnego gospodarstwa.

Wyniki produkcyjne rolnictwa w latach 1964 — 1965 mogą wskazywać na wzrost dochodów ludności rolniczej poważnie poprawić. W 1963 r. wystąpiły jeszcze skutki nieurodzaju z r. 1962. W całym zaś pięcioletniu jest rzeczą mało prawdopodobną, aby wystąpiły rażące dysproporcje pomiędzy tempem wzrostu realnych dochodów ludności chłopskiej i ludności utrzymującej się z zajęć zarobkowych.

Ogólnie rzecz biorąc, w przekroju całego pięcioletnia 1961 — 1965 tempo wzrostu spożycia i dochodów realnych jest niższe od założonego w planie. Szybciej wzrasta jedynie spożycie zbiorowe. Lecz pomimo większego wysiłku inwestycyjnego towarzyszącego drugiej fazie industrializacji Polski nie obserwuje się w żadnym z lat planu spadku spożycia, czy spadku płac realnych. Poważniejsze zwalnianie tempa wzrostu wystąpiło jedynie przebiegło w niekorzystnym dla naszej gospodarki roku 1962 oraz 1963.

Próbując sformułować najbardziej ogólne wnioski, przydatne w toku ostatecznego opracowania planu na lata 1966 — 1970, można powiedzieć następująco:

Po pierwsze — wydaje się, że szereg zadań dobiegającego końca planu 5-letniego sformulowano w sposób nierealny. Dotyczy to przede wszystkim inwestycji oraz produkcji rolnej, gdzie najbardziej dał się we znaki brak rezerw, mogących amortyzować przejściowe niepowodzenia. W odniesieniu do zapasów oraz spożycia zbiorowego zaplanowano z kolei wskaźniki wzrostu zbyt niskie; jeśli idzie o spożycie zbiorowe, to po prostu nie doszacowano rozmiarów potrzeb na dziedzinie zapasów natomiast wywierają wciąż wpływ omawiane niejednokrotnie właściwości aktualnego mechanizmu gospodarowania.

Po drugie — przegląd sytuacji w mijającym pięcioletniu upoważnia także do wniosku, że wiele trudności (m. in. niedostateczny wzrost wydajności pracy, zbyt powolny postęp techniczny, przekroczenia kosztów inwestycji itp.) ulegało zastrzeżeniu na skutek niedostatku dzwigni ekonomicznych, preferujących intensywnie, bardziej oszczędne metody wzrostu gospodarczego. Tak więc, obok zaplanowania właściwych wskaźników, proporcji i rezerw rozwoju gospodarczego na lata 1966 — 1970, na porządku dziennym jest problem dostosowania do charakteru zadań gospodarczych — mechanizmu gospodarowania, systemu bodźców, planowania i zarządzania.

¹⁾ Jako wielkość wyjściową do ustalenia planowanych rozmiarów dochodu narodowego, akumulacji i spożycia w miliardach złotych według cen 1961 r. przyjęto wykonanie z 1960 r. w cenach 1961 r. Następnie w oparciu o publikowane wskaźniki planu pięcioletniego, na poszczególne lata realizacji, obliczono planowane rozmiary: dochodu narodowego wytworzonego, spożycia, spożycia indywidualnego i akumulacji. Rozmiary dochodu podzielnego są sumą akumulacji i spożycia. Dane o wykonaniu za lata 1961 — 1963 wzięto z Roczników Statystycznych GUS, dane statystyczne odnośnie 1964 r. według Komunikatu GUS o wykonaniu NPG w 1964 r. oraz Miesięcznika Rocznika Statystycznego 1965 r. Narodowy Plan Gospodarczy na 1966 r. przyjęto jako wykonanie w 1965 r. Dane zaczerpnięto z Uchwały Sejmu PRL o NPG na 1965 r.

²⁾ Patrz: M. Kucharski, „Dochód narodowy — plan i wykonanie w latach 1961 — 1965, nr 25/65 ZG”.

Nakazy i samoregulacja

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nymi kosztami przerobu sprawuje zjednoczenie, ministerstwo i Państwowa Komisja Cen. W tych dziedzinach zwłaszcza wysiłki powinny być skoncentrowane na tworzeniu takich mechanizmów i bodźców, by pracownicy przedsiębiorstw (w szczególności pracownicy zajmujący stanowiska kierownicze) sami byli dostatecznie zainteresowani w bieżącym prawidłowym regulowaniu norm pracowności i normatywnych kosztów przerobu.

*

Konieczność doskonalenia i wzmocnienia przesłanki zainteresowania pracowników przedsiębiorstw i zjednoczeń w prawidłowym planowaniu nie sprowadza się jednak tylko do problematyki mierników netto. Stało się to jeszcze bardziej widoczne, jeśli uwzględnić takie elementy planu, jak dostosowanie asortymentu do zmieniających potrzeb odbiorców, jakości, nowoczesności norm zużycia materiałów (w szczególności deficytowych) i wykorzystania zdolności produkcyjnych. Zaostrzenie kontroli w tych dziedzinach objawia się w postaci zwiększenia roli rozmaitych, uzupełniających wskaźników dyrektywnych asortymentu i jakości, norm materiałowych, normatywnych wykorzystania środków trwałych i obrotowych, w ograniczaniu dostaw materiałów w ramach rozdziałników, w rozbudowywaniu centralnego bilansowania zdolności produkcyjnych itp. Prawidłowa bieżąca weryfikacja i aktualizacja wszystkich tych norm, rozdziałników i bilansów przetrwała jednak możliwości i tak już nadmiernie rozrosłych ogniw urzędów centralnych. Zmniejszenie zaś bezpośredniego zaangażowania organów centralnych w bezpośrednim posługiwaniu się tymi wszystkimi instrumentami na rzecz przedsiębiorstw, zjednoczeń i organów władzy terenowej — wymaga, by te ostatnie czuły się w większym stopniu gospodarzem odpowiedzialnym za całokształt swojej działalności.

Dążenie do zwiększenia zainteresowania niższych ogniw zarządzania gospodarką prawidłowym planowaniem i wykonywaniem planów znajdowało ostatnio wyraz w szeregu inicjatyw i pociągnięć organizacyjnych. Niemalże wysiłki włożone we wzmocnienie pozycji odbiorcy (w szczególności odbiorcy prezentującego handel zagraniczny), a także w dziedzinie zapewnienia odbiorcy możliwości bezpośredniego wpływu na kształtowanie zadań planowych i organizację wykonywania tych zadań przez dostawców-producentów. Chociaż jednostki nadzędne (zjednoczenia, centrale handlowe, a także ministerstwa) wciąż jeszcze nadmiernie angażują się w bezpośrednie stosunki między dostawcami i odbiorcami — oznaczało to niewątpliwie pewne zmniejszenie bezpośredniej ingerencji organów centralnych w kształtowanie szczegółowej struktury asortymentowej produkcji.

Próbowano powiązać bodźce zainteresowania materiałowego: fundusz zakładowy i fundusz premiowania pracowników umysłowych, z poprawą rentowności planowaną (w stosunku do roku poprzedzającego) i ponadplanową. Rozbudowywano różne formy pokrywania wydatków

przedsiębiorstw i zjednoczeń (a także organów władzy terenowej) z dochodów osiągniętych przez te ogniw życia gospodarczego.

W szeregu dziedzinach zamierza się wprowadzić zasadę pokrywania wydatków dewizowych z wpływów dewizowych przedsiębiorstw i zjednoczeń, a także w przekroju resortowym. Trwają intensywne prace (głównie w jednostkach eksperymentujących) zmierzające w kierunku uwzględnienia w tym rachunku ekspansyjnej opłacalności transakcji eksportowych.

W dziedzinie inwestycji próbuje się zwiększyć ekonomiczną funkcję amortyzacji, jako formy zwrotu i źródła pokrycia nakładów inwestycyjnych. Wciąż „na wokandzie” znajduje się sprawa oprocentowania środków produkcji. Zmniejsza się rola dotacji na rzecz kredytu zarówno w pokrywaniu wydatków inwestycyjnych, jak i eksploatacyjnych. Dotacja zastępowana jest także przez różne formy samofinansowania na szczeblu przedsiębiorstwa a także zjednoczenia i rady narodowej. Usiłuje się usprawnić system cen pod kątem stworzenia lepszej bazy dla prawidłowego funkcjonowania wymienionych elementów samoregulacji.

Prawidłowe wykorzystanie wszystkich tych mechanizmów samoregulacji zależy jednak nie tylko od ich utworzenia i formalnego uruchomienia. Uświadomienie sobie tej sprawy stanowi jedno z ważniejszych doświadczeń ewolucji metod planowania i zarządzania w Polsce. Praktyka tych lat wskazuje, że jednostki nadzędne wykazywały skłonność do bezpośredniego ingerowania w działalność przedsiębiorstw i zjednoczeń w większym stopniu, niż wynikało to z istnotnej potrzeby, i bez dostatecznego uwzględnienia faktu, że to ingerowanie łamie autonomiczne zależności zawarte w tworzonej mechanizmach samoregulacji.

Lapidarnie ujmując, kojarzenie ingerencji zewnętrznej z elementami samoregulacji polegało w praktyce na spychaniu w cień tych drugich przez pierwsze. Wydatki przedsiębiorstw nie były porównywane z dochodami, ale z samymi ogólnymi wydatkami, i to oddzielnie w poszczególnych pozycjach. Podobnie rzecz wyglądała po stronie dochodów. Zysk zaś i akumulacja (również stopa zysku i rentowność) samodzielnie odgrywały znaczną, ale nie mniejszą rolę od zysku i akumulacji traktowanych w porównaniu z mniej lub bardziej napiętymi wskaźnikami dyrektywnymi.

*

Określenie właściwych proporcji między nakazami i samoregulacją w bieżącym planie 5-letnim utrudnia skomplikowana struktura napięć i barier w zdolnościach produkcyjnych. Świadomość tych napięć i barier powinna być jedną z przesłanek opracowywania strategii i taktyki reformy metod planowania i zarządzania. Powinno ona być uwzględniona w wyborze właściwych szczebli, na których należy koncentrować zdecentralizowane decyzje. Należy w tej dziedzinie unikać szabloności. Napięcia nie mogą być także jednoznacznie interpretowane jako hamulec decentralizacji. Niejednokrotnie właśnie mechanizmy samoregulacji okazują się bowiem bar-

dział skuteczne jako instrumenty odbudowy skąpych rezerw w gospodarce funduszem plac, w obrocie materiałowym i działalności inwestycyjnej.

Jednocześnie fakt, że szereg mechanizmów samoregulacji wypróbowuje się w skali eksperymentalnej — pozwala na sugestie dotyczące generalnych rozwiązań. Mamy już bowiem z sobą niemalże różnych doświadczeń i eksperymentów. O wielu z nich pisało już obszernie w „Życiu Gospodarczym”, wskazując na korzyści wzmacnianych mechanizmów samoregulacji. Można tutaj wymienić przedsiębiorstwa eksperymentujące w przemyśle maszynowym, zjednoczenia, które przechodzą na zasady eksperymentalne w przemyśle chemicznym, w budownictwie i przemyśle materiałowym budowlanych, eksperymentujące Państwowe Gospodarstwo Rolne. Wiele tych eksperymentów wykazuje, że mechanizmy samoregulacji nie są synonimem żyłowości, przeciwnie — stwarzają warunki bardziej zrównoważonego i dynamicznego rozwoju.

Pożądane jest także kojarzenie ze sobą ogólnie ingerencji w planowaniu i zarządzaniu i mechanizmów samoregulacji, by wyłączenie jednego instrumentów przez drugie nie polegało w podmiotach gospodarujących na przypadkowych, administracyjnych, mniej lub bardziej zgeneralizowanych naciskach. Ucieknijmy tutaj do przykładu pilota, który mając zadanie dowiedzenia pasażerów do określonego miejsca, jednocześnie — w wykonywaniu tego zadania — nie może zapominać o wszystkich regulach prawidłowego prowadzenia samolotu, regulowania szybkości i wysokości lotu z uwzględnieniem zmieniających warunków atmosferycznych itp., itd. W przypadku podmiotów gospodarujących, jak przedsiębiorstwo i zjednoczenie — zmienne czynniki wpływające na racjonalność działalności gospodarczej występują w szczególności złożone postaci. Wykonywanie wybranych zadań (ustalonych ogólnie) bez zwracania uwagi na całokształt wyników (osiąganych w dłuższym okresie czasu) może tutaj wywoływać niemal nieskończoną ilość różnych nieprawidłowości.

Konkretyzacja tej tezy, to stworzenie warunków, w których ocena zasług pracowników zależy nie po prostu od formalnego stwierdzenia wykonania takich lub innych decyzji, ale od skutków ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa czy zjednoczenia. Kierownik przedsiębiorstwa i zjednoczenia powinien nie tylko i nie przede wszystkim odpowiadać za niewykonanie lub przekroczenie tych lub innych nakazów. Powinien on natomiast odpowiadać za dobre i złe skutki wykonywania tych nakazów. Jednocześnie powinien on mieć prawo i obowiązek odstępować od wadliwych poleceń (w ramach określonych reguł) właśnie ze względu na całokształt wyników działalności gospodarczej. Pod tym kątem powinno się reformować systemy kredytowania, samofinansowania i bodźców, planowania i kontroli funduszu plac, systemy premiowania i nagradzania. Działanie tych instrumentów powinno być w większym niż dotychczas stopniu zależne od dynamiki syntetycznych mierników działalności przedsiębiorstwa i zjednoczeń.

MAREK MISIAK

Tezy Białobrzeskie

Redakcja „Gospodarka i Administracja Terenowa” zorganizowała w początkach lipca br. spotkanie dyskusyjne w Białobrzegach w wyśkleckim. Tematem narady były problemy aktywizacji powiatów nie-rozwiniętych. Do takich właśnie powiatów zaliczamy Białobrzegów, zespołów chałupniczych, bazujących na miejscowych surowcach, zakładanie plantacji owoców i warzyw. Przedstawiciele powiatów zaniebanych dzielili się własnymi doświadczeniami i spostrzeżeniami.

W wyniku narady obecni uchwalili „Tezy Białobrzeskie”, precyzujące kryteria oceny powiatów nie-rozwiniętych, czynniki aktywizacji oraz zawierające praktyczny program rozwoju tych powiatów.

„Tezy Białobrzeskie” są pewną kontynuacją szerokiej dyskusji sprzed 2 lat nad rozwojem małych

tezy stoją na przeszkodzie pełniejszemu rozwojowi gospodarcemu tych powiatów, wskazywano na możliwości podniesienia dobrobytu ludności i zatrudnienia nadwyżek siły roboczej poprzez organizowanie niedużych zakładów produkcyjnych, zespołów chałupniczych, bazujących na miejscowych surowcach, zakładanie plantacji owoców i warzyw. Przedstawiciele powiatów zaniebanych dzielili się własnymi doświadczeniami i spostrzeżeniami.

W wyniku narady obecni uchwalili „Tezy Białobrzeskie”, precyzujące kryteria oceny powiatów nie-rozwiniętych, czynniki aktywizacji oraz zawierające praktyczny program rozwoju tych powiatów.

„Tezy Białobrzeskie” są pewną kontynuacją szerokiej dyskusji sprzed 2 lat nad rozwojem małych

miasteczek, która zakończyła się uchwaleniem „Tezy Wareckich”. „Tezy Białobrzeskie”, uchwalone na ostatnim spotkaniu zorganizowanym przez GIAT zawierają praktyczny, poparty wymienieniami w czasie dyskusji doświadczeniami naukowców i praktyków program rozwoju powiatów zaniebanych gospodarczo. Pełny tekst wypowiedzi dyskusyjnych w czasie narady w Białobrzegach oraz „Tezy” zamieszczono będąc we wrześniowym numerze miesięcznika „Gospodarka i Administracja Terenowa” (2).

SPROSTOWANIE

Do artykułu Jana Jankowskiego pt. „Polityka finansowa wobec rolnictwa” (Z. G. nr 35/1963) zakradł się błąd. W tabeli zamieszczonej w pierwszym szeregu ontykowi wyodrębkowano, że środki finansowe przeznaczone na rolnictwo kształtują się w milionach złotych, a w rzeczywistości chodzi tu o miliardy złotych.

O ile sprawa bodźców materialnych w zakresie samej wynalazczości została pomyślnie rozwiązana w nowych aktach normatywnych, to w dalszym ciągu pozostają jeszcze otwarte zagadnienia metod wprowadzania postępu technicznego w zakładach produkcyjnych i takiego ustawienia wskaźników dyrektywnych w przedsiębiorstwach, aby w nich zakładach powstawały endogeniczne bodźce do wprowadzania nowej techniki.

Zastępujemy je dotąd bodźcami administracyjnymi — nakazami i pinykami — którymi poprzez plany postępu technicznego. Nie zawsze jednak i nie wszędzie potrafia one zważyć antybodźce, wynikające z ogólnego usytuowania przedsiębiorstw i kierunków zainteresowań załogi.

Oszalaniające tempo postępu technicznego niesie ze sobą szybkie starzenie się projektów wynalazczych, co powoduje pętrzenie się trudności w zakresie planowania inwestycji przemysłowych. Od szybkości zastosowania w produkcji nowego pomysłu zależy opłacalność całego przedsięwzięcia. Ten czynnik ma tak ogromne znaczenie, że musi on doprowadzić w końcu do doboru odpowiednich metod wprowadzania do produkcji nowej techniki, do doboru odpowiedniej metodologii planowania i organizacji zarządzania. A jak do tego dojść — to już inna sprawa. (3)



Ekonomiczne i prawne bodźce postępu technicznego

REFERAT pod tym tytułem w Sekcji Ekonomiki Postępu Technicznego OW PTE wygłosił prof. dr Stefan Buczkowski. Dłatego jest droga do wynalazku do warsztatu produkcyjnego. O wykorzystaniu w praktyce postępu technicznego decydują różne względy. Wśród nich na czoło wybiega rachunek ekonomiczny. Miarą postępu technicznego są zastosowane pomysły wynalazcze, dające e-

fekty w kategoriach ekonomicznych. Rozmiar tych efektów pozostaje w ścisłej zależności od wyposażenia pracowni, w których rodzi się twórcza myśl techniczna. Wyposażenie to zaś może dawać efekty o tyle, o ile poszukiwania nowych rozwiązań z jednej strony — w pełni wykorzystują osiągnięcia nauki teoretycznej, z drugiej zaś — biorą pod uwagę potrzeby praktyki.

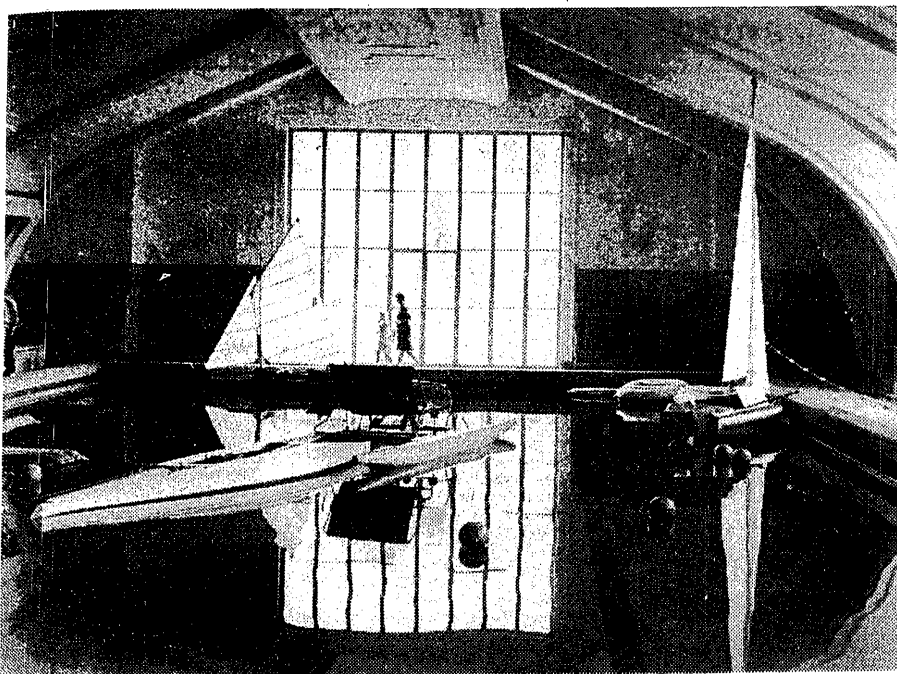
Problematyka bodźców postępu technicznego nie zamyka się więc w ciasnym kręgu stosunków dotyczących zastosowania gotowego projektu wynalazczego czy racjonalizatorskiego. Obejmuje ona szeroki krąg spraw, od pracowni naukowo-teoretycznej począwszy, a na zakładach produkcyjnych skończywszy. Zauważanie choćby jednego z tych ogniw musi się odbić na postępie technicznym. Natomiast stymulowanie pracy robotników we wszystkich ogniwach, od nauki po zakład produkcyjny i kołobrądo — zapewniają stały rozwój postępu technicznego przy stosunkowo najniższym marnotrawstwie sił i środków.

Utworzenie Komitetu Nauki i Techniki, wydanie nowego prawa wynalazczego i szeregu aktów normatywnych w ciągu ostatnich lat stanowiły wyraz wcielenia w życie — co prawda jeszcze w niezbyt doskonałym sposób — przedstawionej wyżej postulat.

Różnorodność moralne i materialne bodźce postępu technicznego. Jednakże

nie działała one jednakowo we wszystkich ogniwach. W pracowniach naukowych, laboratoriach, biurach konstrukcyjno-projektowych, zakładach naukowo-dosлідzawczych np. bodźce moralne, wględy ambicjonalne, zapas twórczy — mają większe znaczenie. Właściciel wydobór pracowników i atmosfera wewnętrzna zakładu mają chyba znaczenie decydujące. Wzręcz odwołanie przednie decydujące. Wzręcz odwołanie przednie decydujące. Wzręcz odwołanie przednie decydujące.

Nie można jednak pojmować ich jednostronnie. Bodźce materialne — to nie tylko spодзіwane korzyści, ale także obawa przed następstwami wynikającymi z niezaoszczędności nowych sposobów. W dotychczasowym systemie planowania i zarządzania czynnik ten nie działał na szczeblu przedsiębiorstwa. Działalność wiza spодзіwanych korzyści materialnych. I to korzyści indywidualnych, a nie przedsiębiorstwa. Wszelkie innowacje napotykały na opór pracowników, wynikający z rutyny i bierności. Szczególne trudności pojawiały się wtedy, gdy opór ten wynikał z obawy przed utratą zarobków w związku z koniecznymi na skutek wprowadzenia nowej techniki przestojami, niewykonaniem zadań planowych, zmianą norm wydajności itp.



„Na pokazie to nawet ładnie wygląda...”

Foto CAF

tylko i wyłącznie kuchenki gazowe, może więc sobie pozwolić nie tylko na wielkoseryjną produkcję sprzętu blisko 2 mln rocznie, ale i na zróżnicowanie modeli, na stałą modernizację, na zaspokajanie rynku co rok nowymi, doskonalszymi rozwiązaniami.

A nasze np. Bielskie Zakłady Sprzętu Sportowego produkują dwa tzw. włókiennicze kuchenki i... włókna naciągające oraz oprócz tego — 50 całkiem innych artykułów! Jak więc w tych warunkach zakład może co rok modernizować każdy z wytwarzanych u siebie wyrobów, badać jakość, trwałość, żywotność u nabywców, jakich to sztab ludzi musi siedzieć w zapleczu technicznym, żeby podać tym rozproszonym zainteresowanym? Fizycznie niemożliwe! Istnieje tedy pilna potrzeba specjalizacji i koncentracji produkcji, jako warunek rozwoju nie tylko ilościowego, ale i również jakościowego.

Zjednoczenie Przemysłu Sprzętu Sportowego należy chyba do nielicznych w Polsce zjednoczeń produkcyjnych (może to nawet uniknąć), nie posiadających żadnego własnego zaplecza naukowo-technicznego. Nie ma laboratorium, ani stacji badań i prób, ani zakładu doświadczalnego, nie istnieje także Fundusz Postępu Technicznego. Przecież zwykła szpada szermiercza wymaga niemałych badań naukowych, więcej — postęp badań musi przynajmniej nadążać za rozwojem techniki walki... Szer-

pać w nich będzie, ponad 50 tys. osób, a więc dla każdego potrzebny będzie materac. Tymczasem przemysł wyprodukował ich tylko 37 tys. sztuk, a wiadomo przecież, że maty mają zastosowanie nie tylko w namiotach. Albo taki przykład: produkcja nart zwiększyła się o 70 proc., wiązań natomiast narciarskich tylko o 20 proc., więc czym — sznurkami ludzie będą sobie „motać”? te deski? Jeszcze jeden przykład: tyżem do jazdy figurowej oraz hokejowych luzem (bez butów) przemysł dostarczył 35 tys. par, obuwia zaś 8 tys. par. Czy to tak trudno zsynchronizować?

Wszyscy — w handlu, w przemyśle, w GKKFIT — wiedzą, że potrzeby rynku nie są zaspokojone, ale nikt w gruncie rzeczy nie wie, w jakim stopniu. Nie wiadomo nawet, do kogo trafiają artykuły sportowo-turystyczne. Handel nie posiada takiego rozeznania, ponieważ często sprzedaje dokonuje się poza nim. Prócz tego handel w prowadzonej ewidencji nie rozróżnia artykułów sportowych i turystycznych, a to nie jest to samo; co innego gry sportowe, co innego turystyka. Nie wiadomo tedy, kto, gdzie i jaki kupuje sprzęt, analiza taka byłaby niewątpliwie wielce przydatna. Z kolei producent a ściślej zjednoczenie wiodące prowadzi ewidencję swoich wyrobów wg podziału na grupy surowcowe, np. metalowa, drewna, rymarska itd.

Wiele również do życzenia pozostawia sama technika, poziom handlu. Szwankuje przede wszystkim informacja dla klientów: kiedy nadejdzie poszukiwany towar, gdzie ewentualnie można go nabyć, jak działa oferowany sprzęt, jak się z nim należy obchodzić.

Nie zachęca również do kupna brak aktualnych katalogów, zawierających kompletny wykaz sprzętu produkowanego i mającego w Polsce zastosowanie. Kiedyś katalog taki został wydany, ale przy okazji autorzy przekonali się, iż samo opracowanie go zajęło 3 lata, a wydrukowanie prawie 2 lata, przy takim tedy cyklu komu opłaca się bawić w katalogowanie aktualnych artykułów...

Wydać się, że sama mechanika dystrybucji sprzętu sportowo-turystycznego wymaga poważnej modernizacji; albo, może handel albo GKKFIT, albo jedni i drudzy — muszą swoją politykę w tym zakresie oprzeć na wnioskach z badań i nie tylko poziomu potrzeb, ale również struktury popytu: w przekroju geograficznym, środowiskowym, według wieku i nawet płci. Bez takiej analizy, mimo oparcia na planistycznych zasadach produkcji, handlu i rozwoju turystyki — nie osiągniemy (również zaplanowanych) celów.

NIEZBĘDNY JEST PROGRAM ROZWOJU

W 1985 roku wartość produkcji całej branży (bez odzieży) wyniesie 696 mln złotych, ale z tego rynek krajowy otrzyma tylko 75 proc., reszta przeznaczona została na eksport. W 1970 roku produkcja ogółem wzrosła do 1.567 mln złotych, dla kraju został pozostawiony tylko 56 proc., pozostałą część „skonsumuje” handel zagraniczny. Tak więc dostawy na potrzeby wewnętrzne zwiększą się zaledwie z 522 mln zł (w roku bieżącym) do 878 mln złotych (w roku 1970), czyli o 70 proc., co wydaje się być postępek z każdego punktu widzenia daleko niedostatecznym.

WOKULSKI NAM SIĘ KŁANIA...

Sprzętu jest naprawdę mało, okazuje się, że mimo deficytu artykułów mogą być trudności z zbytem. M. in. dlatego, że między ilością jednych wyrobów i drugich brak często jakichkolwiek proporcji. Np. przemysł dostarczył w tym roku 26,2 tys. namiotów. Licząc skromnie,

Sprawy do przemyslenia

Biura bodźce emerycy i studenci

chianizacja wielu prac absorbujących u nas wciąż jeszcze stosunkowo wielu pracowników. Chodzi tu nie tylko o prace przetwórcze itp., których potrzebę mechanizacji nie raz już argumentowano. Konkretnie w stolicy bardzo przydatny byłby większy udział mechanizacji prostych prac biurowych — dziedzinę wyraźnie u nas zaniedbaną. Uzyskanie tu szybkiego postępu i zwolnienie na tej drodze części pracowników jest sprawą nieporównanie mniej kosztowną, aniżeli np. budowanie mieszkań dla osób ściągających z innych miejscowości.

Warunkiem powodzenia takiej operacji byłoby jednak stworzenie jakichś wyraźnych bodźców do przechodzenia niewykwalifikowanych pracowników od pracy biu-

Według norm Ministerstwa Oświaty każda szkoła podstawowa i średnia posiadać powinna zestaw sprzętu gimnastycznego wartości średnio 32 tys. złotych, a faktycznie potrzeby te pokryte są obecnie zaledwie w 30 proc. w pierwszych i w 75 proc. w drugich szkołach. Dalej. Powinny one również nabywać sprzęt ruchowy wartości średnio 8 tys. złotych w skali rocznej ale i tu sytuacja jest nie najlepsza.

Równie kiepska jest sytuacja w wypoczynkach sprzętu turystycznego. Dziwimy się niekiedy, że ludzie jadą do schronisk czy do campingów i trwają drogocenny czas odpoczynku przy wódcie i kartach — a niby czym mają się zająć, jeśli średnio na jedną wypoczynalną PTTK (na ogółem 191) przypada w ubiegłym roku sprzęt wartości około 60 tys. złotych? I w dodatku mocno statygowany... Szacuje się, iż wypoczynalnie te posiadają zaledwie 25 proc. jakiegos minimalnego stanu zaopatrzenia.

Dopiero na tym tle nabiera szczególnego wymowy prognoza demograficzna na lata 1966—1970. Według przewidywań, ludność zwiększy się ogółem o blisko 2 miliony, ale samej młodzieży w wieku 18—24 lat przybędzie ponad 1,3 miliona. Szacuje się, że turystyka wzrośnie o 50 proc., a więc przybędzie kilka milionów potencjalnych użytkowników i nabywców sprzętu sportowo-turystycznego. Zresztą nadchodzi już demograficzny, dla którego niezbędne są nie tylko nowe miejsca pracy, lecz również nowe miejsca i środki wypoczynku oraz także nowe możliwości lokaty części zarobionych pieniędzy.

Sądę, że warto jeszcze raz poddać rewizji opracowane już plany w zakresie produkcji sprzętu sportowo-turystycznego; wydaje się nawet być pilną koniecznością opracowanie kompleksowego programu rozwoju wychowania fizycznego i turystyki w ścisłym powiązaniu z rozmiarami zaopatrzenia rynku. Realizacja takiego programu powinna, oczywiście, sprząć dalszym korzystnym przemianom w strukturze spożycia ludności, preferującym konsumpcję artykułów przemysłowych. Leży to w dobrze zrozumianym interesie zarówno społeczeństwa, jak i całej naszej gospodarki.

w ubiegłym tygodniu

NOWE PROJEKTY USTAW

Rada Ministrów na posiedzeniu w dniu 1 bm. omówiła zagadnienia pracy rządu, związane z realizacją jego programu przedstawionego przez Prezesa Rady Ministrów na pierwszej sesji Sejmu.

Ponadto Rada Ministrów rozpatrzyła i uchwałała projekty ustaw:

- o rozszerzeniu uprawnień gromadkich rad narodowych w zakresie podatkowym oraz o usprawnieniu w gromadach wymiaru i poboru podatków i innych należności pieniężnych,
- o zmianie ustawy o zaopatrzeniu emerytalnym członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych oraz ich rodzin i domowników, które będą przedstawione Sejmowi.

Rada Ministrów postanowiła również ponownie przedstawić Sejmowi projekty ustaw, co do których postępowanie ustawodawcze nie zostało zakończone w Sejmie poprzedniej kadencji.

EGZAMINY WSTĘPNE

Ponad 80 tysięcy kandydatów na wyższe studia dzienne w 73 uczelniach całego kraju przystąpiło do egzaminów wstępnych. Na 1 roku studiów dziennych jest ponad 33 tysiące miejsc.

Egzamin zdają nie tylko absolwenci szkół średnich — tegoroczne egzaminy wstępne są ciekawą próbą nowych systemów kwalifikowania na studia.

Według przewidywań obliczeń na każde 10 miejsc na 1 roku zgłosiło się średnio 24 kandydatów. Najwięcej kandydatów na jedno miejsce przypada w wyższych szkołach wychowania fizycznego oraz na uniwersytetach. Na poszczególnych uczelniach, podobnie jak w ub. roku, zanotowano różnice zgłoszeń na poszczególne wydziały. Dużo zgłoszeń mają na uniwersytetach: prawo, wszystkie wydziały filologiczne, historia i historia sztuki, archeologia, socjologia, psychologia, biologia; na politechnikach: architektura, chemia, łączność; w wyższych szkołach rolniczych: technologia rolnospożywcza. Na 2.300 miejsc na wydziałach ogólnokształcących akademii medycznych zgłosiło się ponad 6,5 tysiąca kandydatów.

Największym powodzeniem cieszą się uczelnie warszawskie i krakowskie. Po raz pierwszy egzaminy wstępne na I rok odbywały się w dwóch nowo otwartych wyższych szkołach inżynierskich: w Lublinie i Zielonej Górze.

WKŁADY W PKO W CZERWCU

Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął w dniu 30 czerwca 1965 r. kwotę 40 miliardów 743 milionów złotych, w tym na książeczkach oszczędnościowych — 38 miliardów 678 milionów złotych, a na rachunkach: bieżących i rozliczeniowych — 2 miliardy 65 milionów złotych.

W czerwcu br. wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 190 milionów złotych, a łącznie w I półroczu br. o 3 miliardy 662 milionów złotych. Liczba książeczek oszczędnościowych zwiększyła się w I półroczu br. o 1238 tys. sztuk, z czego w czerwcu — o 218 tys. sztuk. Średni stan wkładów oszczędnościowych na 1 mieszkańca wynosił w dniu 30.VI.1965 r. 1.234 zł, a średnia ilość książeczek na 1.000 mieszkańców — 322 sztuki.

Tytułem odsetek i premii właściciele książeczek oszczędnościowych otrzymali w roku bieżącym 685 milionów złotych. Na kwotę tę składają się dopłacone do książeczek odsetki i premie pieniężne w wysokości 556 mln zł oraz równoważące wylosowane 132 samochodów, 350 motocykli, 121 motorowerów i 116 skierowań na wczasy krajowe i wycieczki zagraniczne.

ZYCIE 3 GOSPODARSTWA

Nr 29 (722) — 18.VII.1965 g.

Bariery wzrostu spożycia

Z CZYM DO TURYSTÓW

ANTONI GUTOWSKI

W NRF wartość produkcji wyrobów sportowo-turystycznych wzrosła w latach 1960—64 dwukrotnie, osiągając — jak na nasze wyobrażenia — zawrotną sumę 1,5 mld marek, tzn. jakieś 400 mln dolarów. U nas produkcja ta osiągnie w tym roku wartość czterdziestokrotnie niższą...

Centrala Handlu Artykułami Papierniczymi i Sportowymi zainicjowała w ub. roku akcję pod wymownym wezwaniem: „Szukamy producentów artykułów sportowo-turystycznych”, ponadto każde Wojewódzkie Przedsiębiorstwo HAPIS we własnym zakresie prowadzi poszukiwania. Niestety, efekty tych akcji są nader skromne, przemysł nie kwapi się do tej produkcji. Obecnie 46 proc. wyrobów wytwarza wiodące Zjednoczenie Przemysłu Sprzętu Sportowego podległe GKKFIT, 27 proc. przypada na zakłady przemysłu kluczowego, zaledwie 9 proc. realizuje przemysł terenowy, 8 procent spółdzielczość pracy i 10 procent organizacje społeczne (m. in. LZS).

A więc główny ciężar spoczywa na wspomnianym Zjednoczeniu. Co prawda plan 5-letni wykonało ono nawet z dużą nadwyżką, ale na skutek zmniejszenia o 30 proc. pierwotnie przewidzianych inwestycji, warunki produkcji uległy poważnemu pogorszeniu, chociaż i przedtem nie były idealne. Zresztą teoretyczne zdolności produkcyjne wykorzystane już zostały w co najmniej 200 proc., dalsze więc pogłębianie się dysproporcji pomiędzy zadaniami i wyposażeniem technicznym odbiło się mogą jeszcze bardziej na poziomie technicznym wyrobów.

JAKOŚĆ I POSTĘP

Gdyby oprócz się jedynie na ilość napływających reklamacji, to można by dojść do bardzo optymistycznego wniosku, albowiem zgłaszane przez handel stanowią zaledwie od 0,05 do 0,6 procenta wartości sprzedaży. W porównaniu np. z radiami, telewizorami, motocyklami i innymi artykułami trwałego użytku wyniki te użnać należałoby za wręcz rewelacyjne... Jednak obraz to nieprawdziwy, ludzie bowiem nie grymaszą; są szczęśliwi, kiedy uda im się nabyć poszukiwany a deficytowy na rynku przedmiot, chociaż nie trudno w nim wykryć liczne usterki, niską jakość wykonania, zły surowiec.

Zjednoczenie zdaje sobie z tego doskonale sprawę, co więcej: dokonało bolesnej — niestety — oceny produkowanego sprzętu, porównując go z wyrobami zagranicznymi. Okazało się, że aczkolwiek we wszystkich wyrobach następuje systematyczna poprawa i postęp, to jednak daleko im jeszcze do wymagań klientów krajowych i jeszcze większy dystans dzieli je od wyrobów zagranicznych.

Np. produkowane kuchenki spirytusowe, tzw. „kochery” są w użyciu bardzo nieprzyjemne: kopca i są drogie w eksploatacji. W ciągu trzech dni po trzykrotnym gotowaniu dziennie zużywała 1 litr spirytusu, gdy natomiast kuchenki benzynowe zużywają 1 litr paliwa w okresie tygodnia, gotują szybciej i chętniej, a smaczniej, gdyż nie dymią. Oczywiście jedno i drugie są już przestarzałe; dzisiaj w takiej np. Francji 97 proc. „campingowców”, tzn. około 8 mln ludzi, używa wyłącznie kuchenek gazowych. Jedną z zachodniomiejscowych firm wyprodukowała w 1963 r. 1,55 mln szt. kuchenek tego typu. W Polsce, jeśli dobrze pójdzie, ukaże ich się w tym roku... 6 tys. sztuk, w następnym może pięć razy więcej. Co to jest? Kropka... gaz u „zbiorniku” potrzeb.

Postęp jakościowy i techniczny w dziedzinie sprzętu sportowo-turystycznego w Europie jest ostatnio zaiste olbrzymi, dzięki czemu rynki „bombardowane” są nowymi wciąż modelami, asortymentami. Rośnie więc popyt, rozwija się masowo turystyka, zwiększają obroty handlu i również zyski.

Produkujemy np. wiązania do nart, ale w większości są to typy przestarzałe. Za nowoczesne uchodzą u nas jeszcze kijki do nart z importowanych rurk stalowych, a na świecie już się kończą; zastępują je stopy aluminiowe, nawet tworzywa sztuczne. A bez poprawy jakości, bez postępu trudno liczyć na wzrost popytu; coraz więcej ludzi wyjeżdża do innych krajów, wycieczki i zaczyna grymasić, krytykować produkcję rodzimą i na to nie ma innej rady, jak tylko dokonać niezbędnych w tym zakresie zmian.

Mówią, że producenci zagraniczni mają łatwiejszą sytuację pod względem zaopatrzenia w surowce, materiały, mogą kupować ile, kiedy i czego tylko zapragną. To prawda, ale niecała. Zachodniomiejscieki „Camping Gaz International” wytwarza

JEDNYM z najczęściej wysuwanych argumentów za deklamacją np. Warszawy jest sprawa deficytu siły roboczej w tym mieście. I rzeczywiście — już teraz stołeczne zakłady pracy zgłaszają w urzędach zatrudnienia zapotrzebowanie na kilka tysięcy mężczyzn (faktyczne potrzeby, które ze względu na brak możliwości zaspokojenia nie są na tej drodze w pełni ujawiniane, szacuje się na kilkakrotnie wyższym poziomie, ale to już sprawa kwestii). Nie ulega jednak wątpliwości, że w przyszłej pięcioletce wraz z rozwojem stołecznej przemysłu deficyt ten mógłby się poważnie zwiększyć.

Stąd też biorą się karkołomne nieraz zapędy deklamacyjne (z wysuniętym całkiem serio pomysłem przeniesienia na prowincję... Teatru Wielkiego, jako potrzebującego elektryków itp. deficytowych w Warszawie fachowców). Stąd przesłanie się w pogoni za wynajdywaniem różnych innych zakładów, które teoretycznie „nie muszą” być w stolicy, ale których perspektywę przeniesienia są co najmniej wątpliwe. Szusza skądinąd idea deklamacji została tu — najdelikatniej mówiąc — zbyt jednostronnie potraktowana.

A wydaje się, że warto raz jeszcze wrócić do punktu wyjścia: do sprawy deficytu siły roboczej w stolicy. Czy rzeczywiście jest on czymś bezwzględnie, czy nie ma tu już żadnych rezerw? Jeśli lepiej się temu przyjrzyć — to chyba jednak można jeszcze znaleźć takie właśnie rezerwy, i może nawet nie jedną. Oto niektóre tylko z nasuwających się możliwości:

Pierwsza — to dale idąca me-

Książki nadesłane

JANUSZ ŻARNOWSKI — POLSKA PARTIA SOCJALISTYCZNA W LATACH 1933 — 1939 — str. 428, cena zł. 35.— Książka i Wiedza, Warszawa 1965. Rozprawa napisana w latach 1959 — 1960 jako praca doktorska, opublikowana w wersji poprawionej i uzupełnionej w stosunku do pierwotnego tekstu. Jest ona ważnym przyczynkiem do głębszego naświetlenia międzywojennej historii Polski.

PAULINA BUBIENSKA — SKUTKI CYWILNOPRAWNE USTALANIA

CEN W OBROBIE SOCJALISTYCZNYM — str. 227, cena zł. 25.— Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1965.

Problemy kształtowania cen w obrotach między przedsiębiorstwami socjalistycznymi są przedmiotem licznych zalegających i nieporozumień, które trafiają często na forum Komisji Arbitrażowej. Książka zawiera zestaw praktycznych informacji i komentarze do obowiązujących w tej mierze przepisów.

BOLESŁAW ZANDBERG — EKONOMIKA I ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIEMSTW HOTELOWYCH — Znaczący kurs ekonomiki i organizacji hotelarstwa, turnus II — str. 214, PTE, Dyr. Szkolenia Ekonomicznego w Krakowie, Warszawa 1965. Opracowanie przygotowane na Za-

oczny Kurs Ekonomiki i Org. Hotelarstwa. Duży nacisk położono w materiałach na zagadnienia mieszczące się w polu ekonomiki przedsiębiorstwa. Rozdziały omawiały sprawy planowania, wyników działalności, zarządzania, wyników działalności, zarządzania i wewnętrznej organizacji pracy oraz metod zarządzania.

BOLESŁAW MACUDZIŃSKI — ORGANIZACJA I TECHNIKA PRACY W HOTELOWACH — Znaczący kurs ekonomiki i organizacji hotelarstwa, turnus II — str. 208, PTE, Dyr. Szkolenia Ekonomicznego w Krakowie, Warszawa 1965.

Obszerne opracowanie poświęcone organizacji pracy hoteli, zawierające duży zestaw praktycznych informacji, bardzo użytecznych w codziennej pracy hotelarstwa i w szkoleniu zawodowym.

W poprzednim numerze „Życia Gospodarczego” zamieściliśmy dwa artykuły omawiające problematykę deglomeracji: W. Szyndler-Głowackiego „Za i przeciw deglomeracji” oraz M. Rakowskiego „Deglomeracja, ale jaka”. Ale temat ten jest aktualny nie tylko dla naszego kraju. I dlatego publikujemy teraz z kolei artykuły o problemach deglomeracji w Budapeszcie i Paryżu.

Oczywiście nie znaczy to, że sytuacja wszędzie jest identyczna. Na pewno potrzeba deglomeracji np. Warszawy nie jest jeszcze tak pilna, jak to ma miejsce w przypadku np. Budapesztu, który obejmuje przecież prawie połowę pracowników przemysłowych Węgier. Daleko nam też jeszcze do tak potężnych aglomeracji, jak Paryż. Niemniej jednak jeśli chcemy w przyszłości uniknąć błędów popełnionych gdzie indziej — warto przyjrzeć się doświadczeniom różnych krajów w tej dziedzinie.

Wokół zagadnień deglomeracyjnych utworzyło się już tyle legend, „nie-wczesnych” zamierzeń, za późnych żądań, potencjalnych swarów, że warto na tę sprawę — spojrząc nieco z innego punktu widzenia, nie tylko ze stanowiska zainteresowanych regionów i przedsiębiorstw.

Wprawdzie „młasta” powstają i rozwijają się dzięki korzyściom wynikającym z koncentracji, ale w pewnych warunkach korzyści te zaczynają wywolywać zjawiska podobne do sprężenia zwrotnego, wywołują bowiem siły, które działają na dalszy rozwój tych „korzyści” hamująco. Oczywiście mowa tu być nie może o automatyzmie samoregulującym. W tym wypadku zmniejszenie się korzyści płynących z aglomeracji jest sygnałem, że należy wycofać na drogę przemysłowych interwencji w kierunku zmniejszenia koncentracji, aby uniknąć „przebiegania kotła”.

Kiedy powstaje problem deglomeracji? Powody, dla których władze państwowe decydują się na zastosowanie zabiegów deglomeracyjnych są dość różnorodne. W jednym przypadku mogą wchodzić w rachubę względy i społeczne, w innych wyłącznie ekonomiczne, jeszcze w innych — społeczne i ekonomiczne, ze szczególnym uwzględnieniem czynnika finansowego.

Profesor P. George (Sorbona) — luminarz nauki geografii gospodarczej, w artykule poświęconym konieczności oraz trudnościom, jakie napotyka władze publiczne we Francji przy realizowaniu zamierzeń deglomeracyjnych w rejonie Paryża, pisze: „Dzisiaj, sektor usług, nadmiernie rozbudowany (w Paryżu) w związku z trudnymi warunkami życiowymi i rozwojem aglomeracji, stanowi największą atrakcyjność dla ludzi ze wsi, nie posiadających kwalifikacji zawodowych”. „Koncentracja dochodów jeszcze wyraźniej wyjaśnia atrakcyjność rejonu paryskiego”. W rezultacie w okresie 1950—1960 ponad 100 000 osób rocznie przenosiło się z prowincji do stolicy. Temu zjawisku migracji towarzyszyło „rosnące zaniedbanie gospodarcze, na skutek dezinwestycji i niemień postępujące wydłużenie wsi francuskiej, na korzyść nielicznych rejonów lub centrów przemysłowych... przy czym tendencja ta stale się nasilała”.

„Ogromna cena, jaką płać społeczeństwo za nadmierny wzrost centrów miejskich staje się coraz uciążliwsza. Aglomeracja paryska coraz trudniej znosi ciężar gwałtownie rosnącego zaludnienia, z jego wzrastającymi potrzebami na wszelkiego rodzaju usługi”.

Wspomniany autor podkreśla jako bardzo groźne zjawisko przemieszczanie Paryża ogromną ilością ponad 3 milionów samochodów, co stwarza niebezpieczną sytuację nie tylko ze względu na trudności ruchu ulicznego, ale też ze względów zdrowotnych. Podobnie jest w innych wielkich centrach, jak Marsylia i Lyon.

Jakie więc środki zaradcze przeciw nadmiernej aglomeracji zastosowano we Francji? Główny nacisk położono na deglomerację bierną, tj. zakaz budowy nowych zakładów przemysłowych oraz ograniczenie rozbudowy i rekonstrukcji technicznej zakładów, powodujących wzrost zatrudnienia. Silnie też zaakcentowano decentralizację przemysłu z rejonu stołecznego, a równocześnie bardzo rygorystycznie traktuje się zakaz rozbudowy przemysłu w Paryżu i w tej dziedzinie nie uwzględnia się żadnych wyjątków.

DOŚWIADCZENIA FRANCUSKIE

HENRYK KALWARYJSKI

Teoretycy i praktycy ekonomiczni we Francji (podobnie jak i w Polsce) zgodni są co do tego, że w zakresie deglomeracji nadmiernych skupisk w rachubę wchodzi ograniczenia dotyczące głównie przemysłu, ponieważ — jak to formuluje P. George: — „jedynie przemysł może być skutecznie rozłożony, bowiem ta gałąź gospodarki jest jedyną, która nie może usprawnić swojej obecności (w danym miejscu — przyp. H. K.) absolutnymi koniecznościami” (nécessités absolues).

W drugim francuskim planie gospodarczym (1953—1957) przewidziano nasilenie procesu decentralizacji przemysłu, co zaznaczają się wyraźnie począwszy od 1954 r. Chodziło tu bardziej o wysiłek w kierunku „decentralizowanej ekspansji przemysłu”, niż o decentralizację przemysłu we właściwym znaczeniu, chociaż przeniesienie zakładów z rejonu paryskiego uważano za pewnym skutkiem. Przede wszystkim stworzono odpowiednie bodźce (kredyty, ulgi podatkowe itp.) dla zachęcenia kierowników przemysłu do budowy nowych zakładów na prowincji.

Podczas gdy w naszym kraju problem ewentualnego przenoszenia zakładów przemysłowych jest jeszcze w stadium badań i dyskusji, we Francji — w ciągu 10 lat (1950—1960) przeniesiono z rejonu Paryża na prowincję 146 000 „miejsc pracy”, lecz zaledwie 50 proc. obsady ludzkiej podlegało za tymi miejscami pracy. Stało się to dlatego, że w największej ilości przypadków przeniesiono się biura dyrekcji z aparatem administracyjnym, podczas gdy robotnicy pozostali w Paryżu, gdzie o pracę dla sił kwalifikowanych nie było trudno. Mimo tych niewielkich wyników, proces decentralizacji przemysłu z rejonu paryskiego jest stale popierany przy zastosowaniu różnego rodzaju bodźców ekonomicznych i posunięć administracyjnych.

Deglomerowanie przemysłu niesie za sobą różne niebezpieczeństwa, szczególnie, kiedy wchodzi w grę przeniesienie czynnych zakładów. W tej sytuacji przy decyzjach lokalizacyjnych, Francuzi starają się inspirować równocześnie powstawanie w nowo obranych ośrodkach kilku typów przemysłu, aby uniknąć dobrze znanych niebezpieczeństw, jakie są nieodłączne od mono-produkcji. Ujemne skutki mono-produkcji na terenach obranych na siedzibę przeniesionych lub nowo utworzonych wskutek akcji deglomeracyjnej przedsiębiorstw przemysłowych wiąże się z utratą jednego z najważniejszych autów, jakie przynosi nawet niewielka koncentracja przemysłu, to jest z utratą tzw. „korzyści zewnętrznych”.

M. Flamant w artykule pt. „Concept et usage des économies externes” tak definiuje to pojęcie: „Korzyści zewnętrzne są to takie korzyści, które producent przyspa-

rza darmo innemu producentowi, nie ponosząc samemu żadnych dodatkowych kosztów i bez wyraźnego świadomościowego zamiaru”. Autor artykułu przytacza za J. E. Meade interesujący przykład występowania „korzyści zewnętrznych”. „Dwie kopalnie węgla położone tuż obok siebie. Im bardziej jedna z nich udoskonala i powiększa urządzenie do pompowania wody z chodników, tym mniej środków na ten cel potrzebuje będzie sąsiednia kopalnia”.

Koncentracja zakładów przemysłowych w miarę jej narastania podnosi atrakcyjność danego obszaru nie tylko ze względów ekonomicznych. Z chwilą, kiedy zaczyna oddziaływać siła aglomeracji, tzn. jej wielostronna atrakcyjność, działanie to zasila się jego własnymi skutkami, przez co należy rozumieć powstawanie korzyści zewnętrznych jako konsekwencji koncentracji geograficznej. Oto co można określić jako skutek aglomeracji. Jednakże „w tworzeniu się aglomeracji przemysłowych — poza instynktem stadnym rodzaju ludzkiego lub też zamiłowaniem do światowego życia — nie ma żadnych racji ekonomicznych”.

Toteż poważni autorzy francuscy, którzy piszą o trudnościach, jakie napotyka początna władza publiczna skierowane przeciw siłom aglomeracyjnym, stwierdzają, że walka ta przebiega z dużymi dla władz trudnościami.

Kierownicy przedsiębiorstw dobrze rozumieją, że sąsiedztwo innych zakładów nie tylko ułatwia wykozystanie produktów ubocznych lub kooperację, ale umożliwia wyłączenie maksymalnych zysków płynących z korzyści zewnętrznych „rozsięgniętych” przez inne przedsiębiorstwa. „Te korzyści występują jako jeden z wielkich czynników tego zjawiska, które można by nazwać „satelityzmem ekonomicznym”. Tym się tłumaczy fakt, że w naszej epoce, pomimo postępu w zakresie transportu, telekomunikacji, pomimo quasi-wszelkoobecności różnych postaci energii, przedsiębiorstwa są bardziej skoncentrowane w przestrzeni niż przed 100 laty”.

Jest rzeczą stwierdzoną, że każde izolowane przedsięwzięcie umiejscowione „w szczytnym polu” ponosi ryzyko wysokich kosztów a tym samym ryzyko osiągnięcia słabych wyników, co prowadzi do rozczarowań po okresie, kiedy rozwija się euforyczny nastrój — po przecięciu wstęgi.

Poczętę w ramach mikroekonomicznych, zamknięte przez długi czas w arkanach teorii dobrobytu, korzyści zewnętrzne stały się dzisiaj jednym z ogniw najbardziej nalażowanych rozumieniem istoty wzrostu gospodarczego, w jego różnorodności gałęziowej i regionalnej. Zauważono, że korzyści zewnętrzne mogą powstać w dwójaki sposób, albo spontanicznie np. kiedy przedsiębiorstwa gromadzą się w dużym centrum (n.b. wzajemne korzyści nie ujawniają się w żadnej buchalterii na osobnym koncie), albo kiedy powstają jako rezultat celowej, systematycznej działalności władz publicznych np. przez budowę sieci komunikacyjnej.

Udzielili nam nieco więcej miejsca problemowi korzyści zewnętrznych bynajmniej nie w celu obrony nie naruszalności aglomeracji typowych do rozgłaszania. Chodziło mi o to, żeby tego zjawiska nie tracić z oczu w naszym kraju. Sens tych wywodów jest taki, że pomiędzy skrajnościami, tj. nadmierną kon-

centracją przemysłu a izolacją przedsiębiorstwa przesłonięto na „obszar o nadwyżkach sił roboczych” musi się znaleźć rozsądne rozwiązanie oparte na bardzo skrupulatnych wyliczeniach. Sądzę też, że podstawowe kryterium „nadwyżek sił roboczych” nie powinno być jedyną przesłanką w podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych związanych z akcją deglomeracyjną.

Przeciwnicy deglomeracji, szermując paradoksem, stawiają pytanie „kiedy zwykła aglomeracja przetrąca się w nadmierną”. Otóż pozytywne skutki aglomeracji mają swoje granice. Pomijając nienadający się do tych rozważań problem optimum miast, można bez ryzyka utrzymywać, że liczby graniczne limitujące pozytywne skutki aglomeracji występują, kiedy koszty koncentracji przewyższają korzyści zewnętrzne zrodzone z aglomeracji.

Doświadczenia francuskie są dobrym przykładem ilustrującym również iluzję, co do wartości środków wyłącznie administracyjnych w przeprowadzaniu zamierzeń deglomeracyjnych.

Flamant jest zdania, że „zarządzenia administracyjne a nawet stosowanie pewnych bodźców ekonomicznych dla przeprowadzenia decentralizacji działalności gospodarczej, muszą pozostać w sferze pobojnych życzeń, jeżeli nie zbada się siły atrakcyjności jako takiej oraz jej skutków, tej siły, którą pragnie się w pierwsi zważyć a na której zmuszonemu się jest następnie oprzeć”. Znacząco, że atrakcyjność wielkich skupisk należy przeciwstawić atrakcyjności nowych ośrodków tworzących lub rozbudowywanych celem ułatwienia rozkładania zagęszczonych centrów.

Wobec istnienia w naszym kraju tendencji deglomeracyjnych, które poza decentralizacją przemysłu obejmują instytucje oraz inne jednostki gospodarcze, warto zaznaczyć, że we Francji w ścisłym związku z polityką decentralizacji przemysłu i w trosce o rozwój regionów, władze publiczne starają się przeprowadzić decentralizację również w zakresie kultury, nauki i techniki.

Wybitny znawca tych zagadnień A. Prothier twierdzi, że „współależność pomiędzy tymi dwoma postaciami decentralizacji jest niezaprzelalną”. Uzasadnia tę tezę w słowach: „skoncentrowanie w stolicy większości państwowych służb administracyjnych i technicznych, z którymi przemysł pozostaje w ścisłych stosunkach oraz fakt, że większość laboratoriów badawczych i wielkich uczelni znajduje się w Paryżu lub w jego pobliżu są to decydujące czynniki warunkujące nadmierne skupienie przemysłu”.

Liczni francuscy uczeni i działacze gospodarczy dają wyraz przeświadczeniu, że istnienie na prowincji ośrodków czynnego życia umysłowego ułatwiliby w dużej mierze osiedlanie się tam inteligencji i kadr kierowniczych. Już w 1958 roku niektóre wydziały szkół wyższych na francuskiej prowincji wzmocniono ilościowo i jakościowo. W opracowaniu są projekty utworzenia w pewnej liczbie rpiast prowincjonalnych nowych szkół akademickich i powiększenia liczby „decentralizowanych” zakładów nauczania technicznego. Zamierzenia te napotykałyby tymczasem opór, można jednak przewidywać, że francuskie władze publiczne zdolają je przełamać pod naciskiem konieczności gospodarczych i społecznych.

Pomimo różnic w systemie gospodarowania doświadczenia francuskie mogą służyć jako substrat do rozważań nad perspektywami realizacji naszych zamierzeń deglomeracyjnych.

1) Pierre Bauchet: La planification française (1962). Autor używa słowa „koncentracja” — jako synonimu aglomeracji.

2) Annales de Géographie, VII 1961; „Nécessités et difficultés d'une décentralisation industrielle en France”.

3) Interesującym się bliżej problemem „korzyści zewnętrznych” i sposobem ich obliczania odsyłam do wspomnianego artykułu M. Flamanta pt. „Concept et usage des économies externes” — opublikowanego w nr 1/1964 „Revue d'économie politique”.

4) L'expérience française en matière de développement régional (1959).

Budapeszt przykładem

WINCENTY KAWALEC

Słyszy się często, że do deglomeracji wiele krajów się zabierało, lecz nigdzie większych wyników w tej dziedzinie nie ma. Otóż nasi poludniowi przyjaciele — Węgrzy zrobili w zakresie deglomeracji bardzo dużo i to konkretnych rzeczy. Pomimo istotnych różnic między sytuacją Warszawy i Budapesztu, wiele problemów jest wspólnych, a zatem zasługujących na naszą wnikliwą uwagę.

Budapeszt liczy około 2 mln mieszkańców, tj. 1/5 część ludności kraju. W 1945 r. Budapeszt zatrudniał 55 proc. wszystkich pracowników w przemyśle kraju. W 1964 r. udział ten spadł do 41 proc. na skutek procesów deglomeracyjnych. Równocześnie do pracy w stolicy dojeżdża 180 tys. osób, lecz deficyt siły roboczej w Budapeszcie jest mniejszy niż w Warszawie.

Procesy deglomeracyjne zaczęto realizować przed 3 laty pod hasłem, że deglomeracja jest konieczna. Początkowo inicjatorów deglomeracji uważano niemal za szkodników, narażano na nierozumnienie w resortach. Wiele pomogły naciski ludności, która w deglomeracji widziała korzyści dla miasta. Jako metodę przyjęto stopniowe przenoszenie zakładów na prowincję, oraz niedopuszczenie do powstawania w Budapeszcie nowych zakładów z miastem nie związanych. Od 3-ich lat w mieście nie powstał ani jeden nowy zakład, wstrzymano w zasadzie rozbudowy, ministerstwo nie wolno tworzyć nowych przedsiębiorstw bez zgody stołecznej rady narodowej. Położono więc duży nacisk na deglomerację bierną, to jest niedopuszczenie do powstawania w mieście nowych inwestycji.

W zakresie deglomeracji czynnej dokonano podziału przedsiębiorstw na 3 grupy: 1) rozwojowe, 2) nierozwojowe i 3) przeznaczone do przeniesienia na prowincję. Wprowadzono też 2 grupy pośrednie 1a — to są zakłady uznane za rozwojowe, ale do czasu, gdy mają dobre wskaźniki ekonomiczne oraz 3a, to są zakłady do zlikwidowania bez przenoszenia ich produkcji poza Budapeszt.

Prace realizacyjne przejął Krajowy Urząd Planowania, gdyż uznano, że deglomeracja jest podstawowym problemem planu. Koszty deglomeracji oceniano na 5 miliardów forintów. Konkretnie w planie 1966 — 1970 zapewniono 3 miliardy, resztę zrealizuje się po 1970 r.

Do grupy 1-szej zaliczono 28 proc. zakładów, do 2-giej 41 proc. zakładów, do grupy 3-ciej resztę, to jest 31 proc. Stanowi to 401 zakładów. Grupa 3-cia obejmuje 10 proc. zatrudnionych w Budapeszcie, co stanowi 50 tys. osób. 300 zakładów z tej grupy Węgry zdegrumują do 1970 r., 101 zakładów po 1970 r. Te same przepisy, które obowiązują w mieście, rozciągnięto na strefę 40 km wokół Budapesztu.

Jako bodziec finansowy wprowadzono zasadę przydzielania w formie bezzwrotnej pożyczki 8 tys. forintów dla samotnego a 15 tys. dla pracownika posiadającego rodzinę, przenoszącego się z zakładem na nowe miejsce pracy w terenie. Stworzono też inne przywileje dla przechodzących na nowe miejsce pracy, jak np. lepsze mieszkania, szybsze awanse, większe wypłaty z funduszu zakładowego itp. Meldowanie w Budapeszcie nie jest ograniczone, lecz o mieszkanie można się ubiegać tylko po przeprowadzeniu 5 lat i to na wniosek zakładu pracy.

Wyniki tej 3-letniej działalności deglomeracyjnej są poważne. Uporządkowano profil produkcyjny wszystkich zakładów, zmieniono plan urbanistyczny miasta, lokalizując zakłady na peryferiach, a nie w centrum. W latach 1963 i 1964

przeniesiono konkretnie w teren 37 zakładów z 4,5 tysiącem ludzi.

W 1965 r. Węgry przenoszą 25 zakładów o ilości 7 tys. zatrudnionych. Dokonano wielkiej pracy porządkującej rozbudowę Budapesztu. Wyzwolono wielką inicjatywę społeczną, zaczęto szeroki program aktywizacji terenu. Deglomeracja obejmuje też szkolnictwo wyższe. Np. wydział kolejowy i drogowy politechniki przeniesiono do Göer, gdzie powstanie nowa politechnika.

Zwiedzałem fabrykę mebli w Budapeszcie przewidzianą do deglomeracji. Zatrudnia ona obecnie 2300 ludzi. Produkują meble w 50 proc. na eksport. Budynki ma dobre, budowa z 1957 r., ale zakład przenosił się do miasteczka Szarwar — leżącego o 230 km od Budapesztu. Natomiast w pomieszczeniach fabryki mebli uruchomił się nowoczesna fabryka elektronowa. Stoeniesienie fabryki odbywa się stopniowo. W nowym miejscu pracuje już dyrekcja 12 fachowców, którzy zgodzili się przenieść z fabryki. Do 1968 r. fabryka mebli znajdzie się w całości na nowym miejscu.

Kalkulacja tej operacji jest prosta. Nowe pomieszczenia dla fabryki elektronicznej w Budapeszcie kosztowałyby 100 mln forintów. Nowa fabryka mebli w Szarwar będzie kosztować 37 mln. Oddanie pomieszczeń fabryki mebli w Budapeszcie fabryce elektronicznej nie tylko umożliwiła zaoszczędzenie przeszło 50 mln forintów, ale o 3 lata przyspieszy uruchomienie produkcji elektronicznej, mającej szczególne znaczenie z punktu widzenia możliwości eksportowych.

Konkretyzując, trzeba podkreślić, że w Budapeszcie wprowadza się bardzo konkretne zasady deglomeracji. Mimo pierwszych trudności, deglomeracja w Budapeszcie stała się faktem dokonanym i konkretnym. Deglomeracja traktuje się jako uporządkowanie rozwoju miasta i aktywizację terenów zacofanych. Zakłady przemysłowe, a nawet instytucje naukowo-badawcze przenoszone są do miast liczących 10 — 15 tys. mieszkańców.

Deglomeracja jest dla węgierskiej gospodarki narodowej opłacalna. Koszty poniesione w jednej 5-latec, zwróca się w następną.

KRONIKA MERKUREGO

W Katowicach ukazał się pierwszy numer Biuletynu Prasowego jednej z najstarszych central handlu zagranicznego — Centrozap, znanego w Polsce i na świecie importera i eksportera maszyn i urządzeń oraz kompletnych obiektów przemysłowych dla górnictwa węgłowego, hutnictwa żelaza, metali kolorowych, jak również odzieżnictwa. Centrozap bierze czynny udział w ofensywie eksportowej naszego handlu zagranicznego, gdyż charakter i struktura jego obrotów coraz bardziej profilują typ centrali eksportowo-importowej. Wymowna ilustracja w tym przypadku może być wartość eksportu, która w 1966 r. wyniosła 8 mln zł dew., w 1960 r. — 51 mln zł dew., w 1963 r. — 96 mln zł dew., zaś w 1964 r. — 147,8 mln zł dew. W br. Centrozap prezentuje swoją ofertę handlową na dwudziestu targach i wystawach międzynarodowych.

Zwracając się do dziennikarzy prasy, radia i telewizji Naczelny Dyrektor CHZ „Centrozap” mgr inż. S. Mrowczyński w przedmowie do Biuletynu: „...nie chcieliśmy rozumieć pomocy dziennikarzy wyłącznie jako informacji o dokonaniach i zamierzeniach naszej centrali. Spodziewamy się od dziennikarzy pomocy przede wszystkim w postaci rzeczowej, obiektywnej i bojowej publicystyki”.

Wydaje się, że ciekawa inicjatywa CHZ „Centrozap” jest jak najbardziej na czasie i zasługuje na nasładowanie ze strony innych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. A może tak w ogóle warto pomyśleć o wspólnym wydawnictwie wszystkich naszych central CHZ?

(w.w.)

RYNEK W NIEŁASCE

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nia się tej gałęzi coraz silniej z gospodarką pozarynkową.

„PRZYPISANI” DO GOSPODARKI POZARYNKOWEJ?

Ta zbieżność przesunąć roli poszczególnych przemysłów (a więc rosnącego udziału produkcji metalowej i chemicznej) z odseparowaniem od funkcji zaopatrzenia rynku wewnętrznego jest z punktu widzenia potrzeb tego rynku bardzo niepokojąca. Rzecz jasna — na wyroby metalowe lub chemiczne łatwiej znaleźć kontrahentów wśród odbiorców zbiorowych; tzw. „klucz” szuka przecież kooperantów i praktycznie każdy zakład metalowy lub chemiczny może wygodnie urządzić się na zasadzie „satelity”. Mniejsze szanse w tej dziedzinie ma zakład spożywczy lub odzieżowy.

Ala przecież na wyroby z metalu lub chemiczne co najmniej równie duże zapotrzebowanie, jak odbiorca pozarynkowy, zgłasza ludność. Drobne zakłady metalowe lub chemiczne, ze względu na większą od przemysłu kluczowego zdolność do elastycznej polityki asortymentowej

i podporządkowywania się zmiennym gustom rynku, ze względu na wyższą opłacalność krótkich lub średnich serii niż w wielkich zakładach, ze względu na większe możliwości ekonomicznego wykorzystania surowców odpadów — mogą zrobić karierę w produkcji przeznaczanej dla zwykłego śmiertelnika i nie są bynajmniej technologicznie „przypisane” do gospodarki pozarynkowej.

Krótko mówiąc: w grupie przemysłów metalowych i chemicznych związki drobnej wytwórczości z określonym kręgiem odbiorców — rynkowym lub pozarynkowym — wynikają nie z przesłanki technicznych, a ze świadomej decyzji, są związkami z wyboru. To, że wybór wypadła właśnie na odbiorcę pozarynkowy, świadczy o istnieniu w drobnej wytwórczości silnego zespołu bodźców działających w kierunku odseparowywania się od rynku. Bodźców oddziaływających w kierunku odwrotnym od tego, jaki uznano za pożądany społecznie i który tak mocno eksponowano w założeniach planu. Efektem działania tych bodźców na przestrzeni ostatnich lat jest więc ewolucja przemysłu drobnej wytwórczości diametralnie odmienna od tej, o której myślimy, budując plan na lata 1961—65.

Z opinii, z którymi zetknął się reporter w czasie rozmów w tzw. drobnym przemyśle, wynika, że chodzi tu o dwie grupy bodźców.

Grupa I: zaopatrzenie materiałowe. Drobna wytwórczość — przede wszystkim zakłady spódnicze i prywatne, a częściowo także państwowy przemysł terenowy — znajduje się na szarym końcu listy przydziałów

surowcowych. Permanentnie brakuje elementarnych nierzaz materiałów do produkcji. Zdobyćce zaopatrzenia surowcowego urasta do rangi problemu nr 1. „Klucz”, znacznie bogatszy pod tym względem, szukając kooperantów, oferuje dodatkowe przydziały materiałowe. Który z kierowników przedsiębiorstwa, borykający się bez przerwy z kłopotami zaopatrzeniowymi i nierzaz zagrożony wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji z powodu braku surowców, oprze się takiej pokusie? Handel oferuje zbyt wyrobów drobnej wytwórczości, nie poza tym, „klucz” — poza wykupieniem produkcji drobnej wytwórczości — także pomoc materiałową dla jej prowadzenia, jest więc partnerem silniejszym, bardziej atrakcyjnym.

Rezultatem odchodzenia od produkcji rynkowej na rzecz produkcji zaopatrzeniowej, wiananie się zamiast z handlem, reprezentującym odbiorców indywidualnych, z przemysłem kluczowym poszukiwaniem zaplecza kooperacyjnego i reprezentującym odbiorców pozarynkowych. Wyjściem w tej „kolonijnej” zaopatrzeniowej jest przemysł odzieżowy, działający w warunkach względnie korzystniejszych, przy minimalnym przyrostu pokrycia swych potrzeb materiałowych — i ten przemysł, jako jedyny w drobnej wytwórczości z grupy „rynkowych”, przeżywał w ostatnim pięcioletnim okresie bardzo dynamicznego rozwoju, właśnie jako związany z rynkiem, z zaopatrzeniem ludności.

Grupa II: „udyrektywienie” drobnej wytwórczości. Od kilku lat trwa proces coraz ściślejszego podporządkowywania tej gałęzi gospodarki narodowej szóstogłównym wskaźnikom planu centralnego. Mniej więcej do roku 1958 zadania planu dotyczące drobnej wytwórczości nosiły raczej charakter prognozy niż administracyjny nakaz. Ok. 1960r. pojawił się dyrektywny wskaźnik produkcji globalnej i towarowej. W 1961 r. dołożono do tego dyrektywny wskaźnik zatrudnienia i dyrektywny wskaźnik funduszu płac z coraz bardziej szczegółowym rozbićm na równie

dyrektywne „podwskaźniki”. Aktualnie drobna wytwórczość obdarzana jest co roku 21 wskaźnikami dyrektywnymi.

A że dyrektywy dla drobnej wytwórczości oparto na powszechnie stosowanych tradycyjnych miernikach wartościowych, takich jak produkcja towarowa i globalna — skutki spowodowane pojawieniem się ich mogły być tylko takie, jak i w innych gałęziach gospodarki narodowej. To znaczy, ucieczka od produkcji pracochłonnej i materiałowooszczędnej. Zaś produkcja zaopatrzeniowa jest na ogół mniej pracochłonna i bardziej materiałochłonna od rynkowej. Obowiązek podporządkowywania dyrektywom opartym na tych miernikach, stał się więc jeszcze jednym silnie działającym bodźcem dla unikania produkcji rynkowej.

Uczyniono tu jednak wyjątek: spod reżimu takich dyrektyw wyłączono w dużej części produkcję, eksportu i chyba właśnie ten „wyjątek od zasady” dał impuls do dynamicznego rozwoju. Roczny przyrost produkcji przeznaczanej dla odbiorców zagranicznych wynosił ok. 25 proc. cent!

NIEDOCENIONE POTRZEBY I NIEDOTRZYMANE ZOBOWIĄZANIA

Obok produkcji przeznaczanej na rynek, podstawowym zadaniem drobnej wytwórczości jest świadczenie usług dla ludności. Zajmują się tym głównie dwa pionierzy: spódnicze i rzemiosło indywidualne. Ze wstępnych szacunków wynika, że zadania planu w tej dziedzinie prawdopodobnie nie będą wykonywane. Pomimo np. 6-krotnego wzrostu usług elektrotechnicznych w spódniczości pracy, 5-krotnego — drzewnych, 5-krotnego — budowlanych, 3-krotnego — metalowych, 2,5-krotnego — pralniczych, a odzieżowych i skóranych — o 60—70 proc.

PRZED prawie pięcioma miesiącami¹⁾ zajmowaliśmy się na tym miejscu zagadnieniem kryzysu dolara i funta szterlinga oraz stosunkiem tych dwóch głównych walut świata kapitalistycznego do złota. Dziś sądzimy, że ko- lejny omówić aktualne sprawy związane z podstawową walutą obozu socjalistycznego — rublem oraz stosunkiem jej do złota.

Gdy w maju 1966 roku została zapowiedziana reforma walutowa w Związku Radzieckim, omawialiśmy na łamach „Życia Gospodarczego”²⁾ niektóre aspekty tej reformy, przewidując m. in. możliwość wprowadzenia zewnętrznego wymiennalności na złoto nowego rubla. Rze- czywistość wykazała, że miałyśmy za- niedbać. Polityka walutowa ZSRR nie ule- gała tak daleko idącemu zmianom. Par- tet nowego rubla nie znalazł pełniejszego podłożenia w rzeczywistości, niż wymiennalności na złoto, oczywiście wy- znaczając w obrocie zagranicznym. Ciekawym zresztą przyznaniem do tych na- dych horoskopów jest fakt, że artykuł ten w „Życiu Gospodarczym” został w dwa tygodnie po jego ukazaniu się omó- wiony w specjalistycznym wydawnictwie finansowym w Nowym Jorku³⁾, które tymczasem nie ukrywało zdziwienia z powodu możliwości pojawienia się na mi-ędzynarodowym rynku dewizowym nowe- go rubla dla dolara i funta szterlinga. Ale obawy Anglosasów pozostały na ra- zie płonne, nasze przewidywania nie sprawdziły się, nowy rubel nie wyszedł na międzynarodowe wody finansowe.

Natomiast przed przeszło rokiem — powołana została do życia pod auspicjami RWPG, inna instytucja finansowa — Międzynarodowy Bank Współpracy Gospodarczej (MBWG). Miała ona na celu umożliwienie przejścia krajów socjalistycznych z clearingu dwustronnego (bilateralnego) na znacznie wartościowszą formę clearingu wielostronnego (multilateralnego). To był jej cel zasadniczy. Nie mówimy w tej chwili o innych, dalszych.

O CZYM SIĘ MÓWI

Obecnie, po roku, mamy wy- powiedź, którą pragnęlibyśmy się dzisiaj zająć. Chodzi o wy- wiad udzielony przez Henryka Kot- lickiego, dyrektora generalnego w Ministerstwie Finansów, przedsta- wicielowi PAP, a wysuwający pol- ski projekt stopniowego wprowadze- nia częściowej wymiennalności rubla transferowego na złoto lub waluty wymienialne⁴⁾.

Po stwierdzeniu, że Bank z za- dań przed nim postawionych w ro- ku 1964 wywiązał się bardzo do- brze, H. Kotlicki poinformował, iż obroty płatnicze w pierwszym roku działalności MBWG zamknęły się sumą 22,9 mld rubli transferowych. MBWG zapewnił także funkcyjono- wanie wszystkich przewidzianych dla form kredytów, a to: rozli- czeniowego, sezonowego, przepra- czonego na ponadplanowe zakupy towarów oraz kredytu dla zrów- noważenia bilansu płatniczego. Ogółem kwota kredytów udzielonych przez Bank w ub. roku wy- nosiła ponad 1,5 mld rubli transfe- rowych.

Według opinii Henryka Kotlic- kiego, obecny system kredytowy i wysokość pobieranych odsetek nie wpływają w sposób dostatecznie mobilizujący na utrzymanie dyscy- pliny płatniczej. Główny manka- ment — zdaniem H. Kotlickiego — polega na niskim lub w ogóle na braku oprocentowania kredytu roz- liczeniowego, i to niezależnie od trwania okresu zadłużenia. Zdaniem jego, stawki procentowe powinny być zróżnicowane i wzrastać przy długotrwałym zadłużeniu, gdyż — jeśli nie zachodzą sezonowe odchy- lenia w terminach eksportu towa- rów — niedobory płatnicze powin- ny mieć charakter krótkotrwały. H. Kotlicki uważa, że problem usprawnienia działania systemu kredytowego MBWG będzie przed- miotem obrad Rady Banku jeszcze w ciągu 1965 roku.

MBWG przeprowadził w ub. r. również szereg operacji opiewają- cych na waluty wymienialne. Banki niektórych krajów członkowskich a także niektóre banki kapitali- styczne, lokowały w MBWG na ośrocentowane wkłady terminowe sumy opiewające na dolary czy fun- ty szterlingi. Lokaty te były wyko- rystywane przez inne kraje człon- kowskie na cele związane z ich

rozliczeniami handlowymi z kraja- mi Zachodu⁵⁾. W dalszym ciągu swojego wywia- du dyr. Kotlicki stwierdził, że obro- ty handlowe między krajami człon- kowskimi RWPG wzrosły w ciągu 1964 r. średnio o 10 proc., ale — jego zdaniem — wpływ MBWG w tej dziedzinie jest jeszcze niedo- stateczny. Dowodem tego jest choć- by to, że w dalszym ciągu przy za- wieraniu umów handlowych kraje członkowskie dają do bilansowa- nia obrotów w trybie dwustronnym, a nie wielostronnym. Zmiany by- ły więc w zasadzie tylko w samej formie rozliczeń finansowych w toku wykonywania umów han- dlowych, nie zaś w technice poro- zumień handlowych. Składa się na to szereg przyczyn, do których moż- na zaliczyć nie w pełni jednolite ceny handlu między poszczególnymi krajami (proces ujednolicenia

„takie obawy wyrażane są w pew- nych, kołach i stanowią generalne zastrzeżenie w stosunku do naszej koncepcji. Wydaje mi się jednak, że odpowiedź jest przekonywująca: oczywiście przez pewien czas po- szczególne partnerzy mogą się wstrzymać od zakupów, ale nie tych towarów, które są im nieod- zownie potrzebne. Mogą i zresz- tą powinny — podobnie jak Polska — wstrzymać się od importu to- warów mniej przydatnych, słab- szych jakościowo. Dobrze i potrzeb- ne towary będą zawsze chętnie ku- powane”.

Specjalnie przytoczyliśmy verba- lim najistotniejsze momenty wy- wiału dyr. H. Kotlickiego, ponie- waż uważamy go za wyrażenie nie- zwykłej istotnej w dziedzinie roz- wój wielostronnych rozliczeń mię- dy państwami członkowskimi Ra- dy Wzajemnej Pomocy Gospodar-

stwa, jakich świadkami jesteśmy w ostatnim dziesięcioleciu.

Czytając Statut Międzynarodowego Banku Współpracy Gospodarczej oraz wszystkie wypowiedzi, jakie towarzyszy- ły powstaniu tej instytucji, widzieliśmy, że pełne cele zakreślone przed nią są niezwykle dalekosiężne i różnorodne. Do- tychczas zaledwie część z nich znalazła się na warstwie prac Banku. Przyję- cie propozycji polskiej niewątpliwie w istotnym stopniu przyspieszyło zna- czenie zbiegu działalności MBWG. Zwa- szcza, gdyby w latach najbliższych do- szło do odprężenia sytuacji między- państwowej. Wówczas bowiem szybciej wdrażalibyśmy gospodarczą po- miedzy światem kapitalistycznym a obo- zem socjalistycznym, wówczas np. moż- na by mówić również o próbach współ- pracy finansowej między Międzynarodowym Bankiem Współpracy Gospodar- czej a ewentualnie Międzynarodowym Funduszem Walutowym czy „Bankiem Światowym”.

Umyślnie na drugi plan przesłu- nięliśmy moment — znacznie nie- wątpliwie istotniejszy — skutków

niałości” rubla w ogóle, a nie tyl- ko rubla transferowego w obrotach RWPG. Od chwili, gdyśmy suge- rowali to — tak istotne — posunię- cie, minęło pełnych pięć lat. Z jed- nej strony pozycja dolara, a tym bardziej funta szterlinga, uległa dalszemu znacznemu osłabieniu, re- zerwy kruszczone zmalały. A z dru- giej strony — ZSRR dokonał w tym pięcioleciu poważnych sprzedaży złota na międzynarodowym rynku, w związku z finansowaniem zaku- pów pszenicy w Australii, Kanadzie i Stanach Zjednoczonych na wielką skalę.

W Związku Radzieckim jesteśmy obecnie świadkami olbrzymiej dys- kusji na tematy ekonomiczne, dys- kusji sięgającej do podstaw zagad- nień, przeprowadzającej krytykę szeregu pojęć uznanych od dzie- siątek lat za dogmaty gospodarcze. Chcemy wyrazić nadzieję, że ta pasjonująca, twórcza debata, obej- mując również tematykę walutową i znaczenie rubla o parycie w złocie (nie tylko ustawowym, ale rów- nież praktycznym) realnym w pla- nosciach międzynarodowych.

Kończymy — jedynie powtórze- niem głębokiego zadowolenia, że Polska wystąpiła z twórczą in- icjatywą i wyrażamy nadzieję, iż niebawem doczekamy się jej pełnej realizacji.

¹⁾ „Waluty i złoto”, Stefan Żurowski, „Życie Gospodarcze” nr 9 z 28. II. 1965 roku.

²⁾ „Reforma walutowa ZSRR”, Stefan Żurowski, „Życie Gospodarcze” nr 22 z 29. V. 1965 r.

³⁾ „An East-West World Monetary Ri- valry International Reports” Vol. XII, No. 23 z 10. VI. 1966 r. 200 Park Avenue South, New York 3 N. Y. Charaktery- styczne jest zakonczenie omówienia tego problemu. Czytelnicy dostawili: „An article by Polish monetary expert Stefan Żurowski in the official Polish moneta- ry publication „Życie Gospodarcze” provides food for thought now.”

⁴⁾ „Polska wysuwa propozycję ozo- dzenia rubla transferowego”. Wywiału dyr. H. Kotlickiego, „Życie Warszawy” nr 100 z 27. IV. 1965 r.

⁵⁾ Według informacji uzyskanych przez redakcję „Życia Gospodarczego” MBWG w 1964 r. nawiązał stosunki z niektóry- mi bankami handlowymi Anglii, Belgii, Francji, Szwecji, USA, Włoch i innych krajów.

⁶⁾ „Zadania i zasady działalności Mię- dzynarodowego Banku Współpracy Gos- podarczej”, Henryk Kotlicki, „Trybuna Ludu” nr 25. X. 1963 r.

⁷⁾ M. in. patrz: „Uwagi do projektu wielostronnych rozliczeń między pań- stwami członkami Rady Wzajemnej Po- mocy Gospodarczej”, Zbiornik Kari- kaski, Wydawnictwo Narodowego Banku Polskiego nr 4 z kwietnia 1963 r., str. 187.

⁸⁾ „Międzynarodowy Bank Współpracy Gospodarczej”, Lucjan Ciernieja, „Spraw- y Międzynarodowe” nr 1 z stycznia 1964 r.

⁹⁾ „Rozwój współpracy finansowej mię- dy państwami socjalistycznymi”, Józef Rutkowski, „Ruch Prawniczy, Ekonomic- czny i Socjalistyczny” Rok XXVI, Zeszyt Trzeci, Warszawa 1964. Państwowe Wy- dawnictwo Naukowe, str. 105.

¹⁰⁾ „Teoria kursów walutowych”, Mirosław Orłowski, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1961, str. 166-170 oraz 183-199. A także Józef Rutkowski op. cit.

RUBEL I ZŁOTO

STEFAN ŻUROWSKI

cen został rozpoczęty, a jego za- kończenie przewiduje się w 1965/66 roku oraz starze specyfikowania towa- rów w zawieranych umowach. Być może, że elementem hamującym handel wielostronny są także róż- nice w systemie wewnętrznego pla- nowania i rozliczania obrotów han- dlu zagranicznego. Na pewno zaś ograniczeniem jest niewymiennalność rubla transferowego na złoto lub waluty innych krajów nie należą- cych do MBWG.

Wszystko to oznaczałoby — stwierdzał H. Kotlicki — że samo formalne stworzenie wielostronnych rozliczeń finansowych nie prowadzi w prostej drodze do wielostronne- go bilansowania obrotów handlo- wych, że obroty te są nadal bilan- sowane dwustronnie. W przekona- niu H. Kotlickiego pewien wpływ na ten stan rzeczy ma też obawa, że nie zdola się zapewnić sprzeda- ży towarów nie objętych szczegó- łową specyfiką w umowie lub nie zdola się kupić nie objętych umó- wą wyrobów, które będą potrzeb- ne. Nawiasem mówiąc, w miarę po- lepszenia się jakości eksportu to- warów, kraje należące do RWPG kierują coraz więcej towarów dro- gą eksportu do państw innego re- gionu, aby tą drogą uzyskać wa- luty wymienialne.

Zdaniem H. Kotlickiego wprowa- dzenie możliwości zmiany rubla transferowego na złoto lub waluty wymienialne byłoby pewną drogą do zmiany istniejącego obecnie sta- nu rzeczy. Oczywiście operacji ta- kiej nie można dokonać jednorozo- wo; wymaga to dłuższego czasu.

Polska ze swej strony proponuje rozpoczęcie pierwszego etapu zmian od następujących zasad:

1. Kraj, który posiada przez dłuższy czas na swym koncie w MBWG nad- wyżki płatnicze, mógłby na okre- ślonych warunkach, np. w wysokości 10 proc. tych nadwyżek, wymienić je na złoto.
2. Dłużnik, którego ujemne saldo utrzymuje się również przez dłuższy czas, miałby obowiązek spłacenia części długu, np. 10 proc. w złocie lub wa- lutach wymienialnych.
3. Wysokość procentu, jego okresowe podwyższanie powinno doprowadzić po kilku lub kilkunastu latach do 100-pro- centowej wymiennalności rubla transfe- rowego na złoto lub waluty wymie- nialne.
4. Pozwoliłoby to na stworzenie w MBWG instrumentu finansowego, oddzia- łującego na całość obrotów handlowych krajów członkowskich. Zresztą już sa- ma tylko możliwość takiej częściowej wymiany byłaby dużym bodźcem do zwiększenia obrotów między naszymi krajami, do umocnienia dyscypliny płat- niczej.
5. Miałoby to też istotne znaczenie dla poprawy jakości eksportowanych towa- rów, gdyż importer — któremu grozi choćby częściowa zapłata złotem — będzie żądał wyrobów o najwyższym świat- owym poziomie.

W odpowiedzi na pytanie, czy jednak takie rozwiązanie nie stwo- rzyłoby dodatkowych hamulców w obrotach handlowych i czy obawa przed koniecznością płacenia w złocie nie pociągnęłaby za sobą np. nie- chęci do większych zakupów — H. Kotlicki odpowiedział, że istotnie

cz. Jest to swojego rodzaju pierw- sza jaskółka, która powinna zaini- cjować poważną — między nadzie- ją — owocną dyskusję wszystkich zainteresowanych krajów należą- cych do MBWG. Zresztą dla ści- śłości przypomnijmy, że propozycje polską, aby w określonych warunk- chach dłużnik pokrywał przynaj- mniej część swych zobowiązań zło- tem” — wysunął dyr. Kotlicki w wywiału ogłoszonym w jesieni 1963 r.⁶⁾ Obecnie — po roku dzia- łalności MBWG — przedstawiciel Polski w komisji walutowo-finan- sowej RWPG powraca do tego sa- mego dezyderatu. Uznać to należy za fakt ze wszech miar dodatni.

Rozwój współpracy finansowej pomiędzy krajami RWPG, którego konkretny wyraz stanowiło powo- łanie do życia MBWG, wywołał w polskiej prasie ekonomicznej i wy- dawnictwach naukowych liczne echa⁷⁾ i wypowiedzi. Przy tej oka- zji omawiano inne sprawy, w tym przede wszystkim rachunek różnic cen. Utrzymywanie systemu różnic wyrownawczych utrudnia oblicza- nie efektywności lub rentowności handlu zagranicznego. Przy zbyt niskim kursie na import istnieć może nadmierny nacisk w kierunku zakupów na rynkach zagranic- nych, przy zbyt wysokim na eksport — zbyt mało zainteresowanie przed- sięwzięciem w nastawieniu się na produkcję eksportową⁸⁾. Toteż wysunęto propozycję zmiany obecnego układu w tej dziedzinie.

Problemem jest także unormo- wanie parytetu walut przez ich urealnienie w oparciu o ich siłę na- bywczą i doprowadzenie do porów- nywalności z walutą rozliczeniową, jaką jest rubel transferowy⁹⁾.

SPRAWY NAJWAŻNIEJSZE

Zagadnienie unormowania par- tetu walut poszczególnych krajów członkowskich RWPG i ich ureal- nienie uważamy — i zawsze uważ- aliśmy — za punkt najistotniej- szy.

I wydaje nam się także, że do- piera na tym tle, w tym aspekcie, można podejść do propozycji zło- szonej ponownie w imieniu Polski, i omówionej w wywiału H. Kot- lickiego. Propozycji o charakterze bardzo istotnym, ale należy to je- dnocześnie z naciskiem podkreślić — sformułowanej z wielką rozwagą. Jeżeli mówi się, że proces wpro- wadzenia wymiennalności rubla transferowego na złoto lub waluty wymienialne dokonywany byłby stopniowo, „kilka lub kilkana- ście lat”, zanim osiągnęliby 100 procent, to nikt nie może wysunąć zarzutu zaskakiwania zbyt radykal- nymi zmianami systemu. Przeciwn- ie, nasunąć się raczej może wątpli- wość, czy aby tempo wymiennal- ności nie zostało przez stronę pol- ską sformułowane za wolno i zbyt ostrożnie i czy stoi ono w zgodzie z tempem przemian walutowych na

Jubileusz dobrej roboty

WCZERWCU br. miesięcznik „Wies Współczesna” wydał swój 100 numer. Pismo wy- chodzi od lutego 1957 r. Trochę statystyki: 100 nu- merów po 160 str. każdy daje łącznie poważną ilość 160 tys. stron ar- tykułów, wywiadów, przeglądów, se- riusów statystycznych, recenzji, not- biografiicznych itp. Artykułów opubi- kowano łącznie 1816, w tym 912 nt. pro- blemów życia społecznego; 862 poz- cę obejmują przegląd, informację, re- cenzję. Serwisów statystycznych opubi- kowano łącznie 58, z tego 47 o tematyce krajowej dotyczącej głównie rozwoju produkcji rolniej, a 11 poświęconych problemom zagranicznym.

Ani nakład, ani profil nie wskazują, by pismo to pretendowało do roli na- sowego. Jest ono pismem aktywnie- skiego pracującego na niwie gospodar- czej, społecznej i politycznej. Ze 100 numerów wyłania się rzeczywistość nowo- czesna wieś, wieś traktorowa, chemii i coraz nowocześniejszych metod gos- podarowania. I ludzie tej wsi, zwłaszcza młodzież, daleko odeszli już zarówno od chłopów Reymonta jak i od „chłopków” tak niedawno przedstawianych na pla- katach propagandowych.

„Wies Współczesna”, jako pismo Ruchu Ludowego, potrafiła, jak żadne inne, ująć dotychczas kompleksowo podsta- we zagadnienia społeczne, polityczne i gospodarcze wsi, odbicie działalności ZSL w tym piśmie to obraz działalności partii współpracującej i współtworzącej

nową rzeczywistość, to obraz ewolucji poglądów politycznych na sprawy wsi i rolnictwa w ich konfrontacji z życiem i codzienną działalnością.

Jako pismo gospodarcze reprezentuje ono szeroki wachlarz zainteresowań, ak- tywnie uczestniczy w formułowaniu za- dań gospodarczych wsi i ich realizacji. Jednocześnie jako pismo o charakte- rze społecznym, o szerokiej zaintereso- waniach socjologicznych, pokazuje ob- raz rzeczywistości współczesnej życia spo- łecznego wsi i jego przekształceń, szcze- gólnie uczulone jest na sprawy przysz- łości, co znajduje wyraz w szerokiej za- interesowaniu piśma sprawami mło- dzieży wiejskiej, oświaty i kultury na wsi itp.

Bogaty dorobek piśma jest dorobkiem dużej reszty współpracowników, jakich pismo zdobyło wokół siebie zgromadzić. Ale ich organizatorem był doskonały ze- spół redakcyjny. Nie ma chyba potrze- by wymieniania wszystkich członków te- go zespołu. Ale wypada przypomnieć, że pracą tego zespołu kierował jeden z inicjatorów powstania piśma i przez ca- ły czas jego redaktorem naczelny doc. dr Byszka Gałą, którego zasługą jest na- danie piśmu takiego kierunku i pro- filu, jaki w naszych warunkach okazał się najbardziej potrzebny i celowy.

100 numerów piśma „Wies Współcze- sna” jest rzeczywistym przykładem do- brej roboty zgodnej z naukowymi za- sadami praktycznej i społecznej.

J. S.

Czyby więc planowe zadania niemożliwe były do osiągnięcia? Nic na to nie wskazuje. Przecież jest zbyt na usługi i są ludzie, których można w uslu- gach zatrudnić. Przyczyną tkwią gdzie indziej.

Otoż inwazja wskaźników dyrektywnych nie omi- nęła usług. W roku 1964 pojawił się również w tej dziedzinie dyrektywny wskaźnik zatrudnienia. Był on zaskoczeniem dla wszystkich.

Wzrost zatrudnienia w usługach daje przecież tanie mie- sca pracy, a równocześnie — jeśli są to usługi rentowe — zmniejsza nacisk na rynek (fundusz płac jest niższy od sum uzyskiwanych od ludności) i ułatwia zatrudnianie siły nabywczej ludności z podażą oferowanych dóbr. Mo- wiomo w związku z tym, że chodzi tu o prawdziwie o- jakieś nieporozumienie, które szybko zostanie zlikwi- dowane. Jak na razie, to „nieporozumienie” już drugi rok towarzyszy gospodarce usługowej i na pewno ode- grało ono negatywną rolę w programie rozwoju usług dla ludności.

Podobny wpływ na usługi wywarły na przykład niedotrzymane przez rady narodowe zobowiązania za- pełnienia lokali na te działalności. Drobna wytwor- czość zapewnić miała usługowe „zdolności przerobo- we”, rady narodowe — pomieszczenia dla nowych warsztatów. Według oceny CZSP spółdzielczość pracy otrzymała zaledwie połowę z tych pomieszczeń, jakie władze terenowe zobowiązały się zapewnić dla potrzeb spółdzielczych punktów usługowych.

Dokonywano więc doradczych przerzutów środków inwestycyjnych z pozycji „przemysł” (i tak już moc- no okrojonych w porównaniu z pierwotną wersją pięciolatków) do pozycji „usługi”, likwidowano zakła- dy wytwórcze i przekształcano je w usługowe. Oczy- wiście, w ten sposób nie dało się w pełni wyrównać wyrw, jakie powstały na skutek niedotrzymania zo- bowiązań lokalowych przez władze terenowe.

Rzemieślnicy mogą, rzecz prosta, budować lokale na własny rachunek. Nie wszyscy jednak — tylko ci, co mają pieniądze. Krótko mówiąc: skutkiem takiej sytuacji było eliminowanie z rynku rzemiosła słabszego ekonomicznie i umocnienie pozycji rzemiosła bogatego. A działalność usługowa nie jest na ogół najbardziej intratna i na niej nie zbija się majątku; zajmują się nią właśnie warsztaty mniej zasobnych rzemieślników. Większy zysk gwarantują natomiast duże i masowe zamówienia, czyli nie usługi, lecz produkcja. Polityka lokalowa, eliminująca rzemiosło słabsze ekonomicznie, była więc jednocześnie polityką bardzo nie- korzystnie oddziaływającą na rozwój usług rzemieślniczych.

Wnioski płynące stąd dla opracowywanej obecnie pięciolatków? Przede wszystkim chyba — potrzeba od- wrocenia narastającego procesu odseparowywania się drobnej wytwórczości od rynku. Wymaga to poprawy zaopatrzenia materiałowego, być może nawet przy- znania rzeczywistych i realnych preferencji dla za- kładów pracujących na rynek, oraz zmian niefortun- nych mierników produkcji i rozluźnienia dyrektywno- ści wskaźników. A w działalności usługowej — poza sprawą owego nieszczęsnego „limitu zatrudnienia”, który, miejmy nadzieję, po raz ostatni wystąpił w 1965 r. — także rozwiązywanie problemów nowych lo- kali dla warsztatów zajmujących się tą działalnością.

KRZYSZTOF KRAUSS

Co się robi w sprawie służb ekonomicznych?

SZANOWNY PANIE REDAKTORZ!

Moi koledzy, ekonomici jak również i moja skromna osoba byłibyśmy ogrom- nie uradowani, gdyby Pan był tak uprzej- my i w swym poczynionym piśmie umie- ścił choćby krótką notkę na temat: „Co dotychczas zrobiono (lub co się robi) w resorcie Górnictwa Węgielno- go w sprawie realizacji Uchwały Nr 23/64 dot. postępu ekonomicznego i organiza- cji służb ekonomicznych”. My, ekonomici na tych najniższych szczeblach, na kopalni, nie albo prawie

nic nie wiemy — „co wprawdzie piszemy” — oczywiście na wspomniany temat. W tych sprawach będą decydować praw- dopodobnie inne osoby bardziej kompe- tentne, tj. inżynierowie i technicy. Do- tychczas tak było.

Może ja, przez Was zamieszczona krót- ka informacja, przyczyni się do ożywie- nia dyskusji na naszym resortowym pod- wórtku. Liczymy na uprzejmy gest z Wa- szej strony i mamy nadzieję, że w na- jbliższych numerach „Z. G.” ujrzymy te- go rodzaju wzmiankę.

Serdce do podziękowania dla Pana i dla Grona Współpracowników „Z. G.”.

(Nazwisko i adres znane Redakcji)

POCZTA REDAKCJI

Uprzejmie prosimy Czytelników p. Ja- dwiegę Czarnecką i p. Antoniego Laudan- skiego, uczestników ankiety „Co sędzi- ci „Życia Gospodarczego”, o podanie ak- tualnych adresów, co umożliwi nam przekazywanie wylosowanych nagród.

ORZECZNICTWO

UMOWNE OBNIŻENIE UZGODNIONEJ CENY ZIEMIŃKÓW WCZESNYCH

Rejonowa Spółdzielnia Ogrodnicza w A. dostarcza Zakładowi Ekspor- towo-Importowemu w B. 8.047 wor- ków ziemniaków wczesnych prze- znaczonych na eksport.

W myśl umowy ustalającej wa- runki dostawy, ziemniaki po przyje- ciu ich na podstawie atestów „Pol- cargo” miały być rozliczone po ce- nie 3,30 zł za kilogram plus koszt worków.

Wobec splątania dostaw w mę- gazynie, ziemniaki nie były jednak atestowane przez „Polcarga”, w związku z czym strony porozumia- ły się telefonicznie, że w tej sy- tuacji dostarczone ziemniaki będą uznane za przydatne do eksportu w 85 proc. i od tej części zostaną roz- liczone po cenie 3,30 zł za kg plus koszty opakowania (co w istocie oznaczało 15 proc. obniżkę ceny).

Rejonowa Spółdzielnia Ogrodni- cza nie uznała jednak później tele- fonicznego porozumienia, uważając je za pozbawione podstaw praw- nych i zażądała od Zakładu Ekspor- towo-Importowego dopłaty 84.993,50 zł, a gdy sumy tej nie otrzymała, wystąpiła o nią przeciwko odbiorcy na drogę postępowania arbitrażo- wego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa a następnie także Główna Komisja Arbitrażowa oddaliły roszczenie Rejonowej Spółdzielni Ogrodniczej.

Wobec wniesienia przez Zarząd Centrali Spółdzielni Ogrodniczych rewizji nadzwyczajnej, sprawa została ponownie roz- poznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która w składzie rewizyj- nym orzeczeniem z dnia 24 sier- pnia 1964 r. nr BO-6917/64 rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowi- adając następujący pogląd praw- ny:

Skoro ceny za ziemniaki wczesne są ustalane u m o w n i e, przeto stro- ny mogą również o b n i ż y ć ich ce- ny p i e r w o t n i e ustalona, nie na- ruszając tym obowiązujących zasad dyscypliny cen. Taka obniżka ceny może w szczególności nastąpić prze- z p r o c e n t o w e o k r e ś l e n i e przydatności ziemniaków objętych dostawą.

Porozumienie takie nie ogranicza odpowiedzialności dostawcy z tytułu rękojmi za wady, jeżeliby bowiem wadliwych ziemniaków było więcej aniżeli przyjęto w procentowej ob- niżce, wówczas odbiorcy służyłoby w stosunku do dostawcy r o s z c z e- n i e z tytułu rękojmi w takim za- kresie, w jakim udowodniona wa- dliwość ziemniaków przekroczyłaby ów procent.

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

(...) Zespół rewizyjny Główny Komisji Arbitrażowej nie podzielił stanowiska rewizji nadzwyczajnej co do niedopuszczalności wskazane- go wyżej porozumienia stron. Przy- jęcie przez strony w drodze tego po- rozumienia, a to na podstawie usta- leń co do jakości ziemniaków w po- przednich dostawach (adnotacja na odwrocie złożonego do aktu odpisu pisma pozwanego z dnia 19 wrze- śnia 1962 r.), iż partię ziemniaków, której dotyczy niniejszy spór, bez badania jej przez „Polcarga” uznaje się za przydatną do eksportu w 85 proc. i że w tym procencie ziemniaki zostaną rozliczone, stanowi w istocie umowne obniżenie ceny, za którą partia ta zostaje sprzedana. Porozu- mienie to nie narusza obowiązują- cych zasad dyscypliny cen. Skoro bowiem ceny za ziemniaki wczesne są ustalane w wysokości umownej (§ 19 branzowych warunków dostaw warzyw i owoców świeżych, ziem- niaków wczesnych (...)) — Monitor Polski z 1959 r. nr 80, poz. 450), to w niniejszym przypadku strony mogły umówić się, że sporne dostawy roz- licza po cenie niższej niż początko- wo przewidziana w umowie.

Zaznaczyć należy, że z uwagi na to, iż pozwany nabywcą ziemni- aków nie jest przedsiębiorstwem han- dlu zagranicznego, nie mają w ni- niejszej sprawie zastosowania powo- łane w rewizji nadzwyczajnej prze- pisy ogólnych warunków dostaw to- warów przeznaczonych na eksport (§ 1 ust. 2 pkt 2 tych o.w.d. — Mo- nitor Polski z 1959 r. nr 92, poz. 494).

Brak jest podstaw do przyjęcia, aby porozumienie stron co do obni- żenia ceny naruszało obowiązujący w obrocie umownym reżim prawny tylko z uwagi na punkt wyjścia tego porozumienia, jakim był procent przydatności ziemni- aków założony przez strony, a nie stwierdzony przez powołany do tego organ.

Omawiane porozumienie nie ogra- nicza odpowiedzialności dostawcy z tytułu rękojmi za wady. Gdyby bo- wiem w wyniku sprawdzenia jako- ści towaru okazało się, że procent wa- dliwych ziemniaków jest wyższy od założonego przez obniżkę ceny, to odbiorcy służyłoby w stosunku do do- stawcy roszczenie z tytułu rękojmi w zakresie, w którym udowodniona wadliwość towaru przekraczałaby ów procent. W tym stanie rzeczy ze- spół rewizyjny GKA nie dopatrył się w sposobie rozstrzygnięcia sporu istotnego naruszenia prawa i rewiz- ję nadzwyczajną oddalił. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

DOPUSZCZENIE DO RZEMIEŚNICZEGO EGZAMINU CZELADNICZEGO

Rozporządzenie Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytórczości z dnia 1. czerwca 1965 r. (Dz. U. Nr 27, poz. 182) przewiduje, że w terminie do dnia 31 grudnia 1970 r. zarząd izby rzemieślniczej może dopuścić do egzaminu czeladniczego osobę pełnoletnią, która w inny sposób niż przewidziany przepisami o nauce zawodu w rzemieślniczych zakładach pracy nabyła umiejętności wykonywania określonego rzemiosła, jeżeli osoba ta nie jest robotnikiem zatrudnionym w państwowym lub spółdzielczym zakładzie pracy w tej specjalności rzemieślniczej, w której ubiega się o dopuszczenie do egzaminu czeladniczego. Egzamin powinien obejmować sprawdzenie umiejętności praktycznych i wiadomości teoretycznych zgodnie z programem szkolenia uczniów odpowiedniego rzemiosła.

ZASADY WSPÓŁPRACY I KOORDYNACJI GOSPODARCZEJ

Celem dalszego polepszenia metod i warunków współpracy jednostek gospodarczych oraz wydawnictwa zwiększenia ta drogą efektów działalności gospodarczej, Rada Ministrów podjęła dnia 14 maja 1965 r. uchwałę (nr 116) o współpracy i koordynacji branżowej (Monitor Polski z dnia 24 czerwca 1965 r. nr 33, poz. 178).

Obszerna ta uchwała poleca jednostkom organizacyjnym przemysłu i budownictwa, działającym w całości lub częściowo w zakresie tej samej gałęzi produkcji (branży), a podporządkowanym organizacyjnie różnym jednostkom nadrzędnym — podejmowanie stałej współpracy i koordynacji działalności na zasadzie porozumienia i gospodarczych, zawieranych w trybie określonym omawianą uchwałą.

Ministrowie nadzorujący lub koordynujący inne działy i gałęzie, a mianowicie: obrót towarowy, transport, rolnictwo, leśnictwo, handel zagraniczny, gospodarkę wodną, geologię i usługi dla ludności, ustalają ze swej strony — w drodze zarządzeń — obowiązki zawierania przez właściwe jednostki organizacyjne porozumień gospodarczych na zasadach określonych w uchwale, dostosowanych do warunków i potrzeb tych działów (gałęzi) gospodarki.

Wreszcie, uchwała zaleca także innym jednostkom organizacyjnym, w tym również jednostkom organizacyjnym wykonującym różnego rodzaju działalność — zawieranie odpowiednich porozumień co do stałej współpracy i koordynacji na ogólnych zasadach uchwały.

W myśl uchwały uczestnikami porozumień gospodarczych zawieranych w formie porozumień branżowych mogą być przedsiębiorstwa państwowe przemysłu (budownictwa) kluczowego, terenowego, spółdzielnie i związki spółdzielcze, jednostki budżetowe i instytucje dofinansowane z budżetu Państwa, organizacje społeczne prowadzące działalność gospodarczą i organizacje prowadzące chałupniczo-nakładczą działalność przemysłową, należące do tej samej branży. Przy tym do branży przemysłowej (podbranzy lub grupy asortymentowej) w rozumieniu uchwały zalicza się jednostki organizacyjne wytwarzające wyroby o takim samym lub podobnym przeznaczeniu albo wyroby wytwarzane za pomocą takiego samego lub podobnego procesu technologicznego, niezależnie od przynależności organizacyjnej i formy własności tych jednostek.

Porozumieniami branżowymi mogą być objęte także i inne jednostki organizacyjne (m.in. nie należące do branży oraz biura zbytu i centrale handlowe), a ponadto w porozumieniach tych mogą uczestniczyć dobrowolnie jednostki organizacyjne przemysłu prywatnego i warsztaty, rzemieślnicze, reprezentowane przez swoje zrzeszenia gospodarcze i izby rzemieślnicze.

Uchwała określa m.in.: zasięg porozumień branżowych, jednostki upoważnione do wykonywania funkcji koordynacji ogólnobranżowej i zawierania porozumień branżowych, zasady koordynacji ogólnobranżowej i terenobranżowej, współdziałanie organów koordynacji branżowej, charakter i sposób powoływania organów branżowych, rolę zrzeszeń asortymentowych producentów, koordynację terenową, współpracę międzybranżową i związki gospodarcze, zadania ministerstw nadzorujących zjednoczenia wiodące itd.

W związku z wejściem w życie omawianej uchwały utracił moc przepis uchwały nr 193 Rady Ministrów z dnia 9 czerwca 1960 r. o współpracy i koordynacji branżowej (Monitor Polski Nr 56, poz. 268) oraz § 22 uchwały nr 388 Rady Ministrów z dnia 17 listopada 1960 r. o przedsiębiorstwach prowadzących (Monitor Polski Nr 49, poz. 417).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 20 (128) — 14.11.1964 r.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

jest, że zapewnienie szerszych możliwości wykorzystania rezerw wskazanych w ramach planów alternatywnych wymaga przede wszystkim starannej weryfikacji programu inwestycyjnego na przyszłe pięciolecie. Spośród potrzebnych obiektów trzeba wybrać te najbardziej niezbędne i najbardziej opłacalne.

W chwili obecnej nie jest to rzecz łatwą, bo nasze szacunki kosztów budowy są wysoce niedokładne, z reguły zaniżone o kilkanaście do kilkudziesięciu procent. Wskazują na to wyraźnie m. in. dotychczasowe doświadczenia Banku Inwestycyjnego i przeprowadzone przez tę instytucję badania stanu przygotowania dokumentacji obiektów projektowanych do budowy w przyszłym pięcioleciu. W ich świetle obawiać się można, że realizacja przyjętego na przyszłe pięciolecie programu rzeczowego inwestycji produkcyjnych kosztować może nawet o 20 proc. drożej, niż to się obecnie ocenia.

Mogą więc wystąpić liczne trudności z wykonaniem inwestycji zgłoszonych w ramach planów alternatywnych przyjętych do planu na przyszłe pięciolecie, a tym bardziej — projektów zaliczonych do tzw. inwestycji oczekujących. I to nawet wówczas, gdy uwzględnimy fakt, że w planie na przyszłe pięciolecie przewidziane są resortowe i wojewódzkie rezerwy na przekroczenia kosztów inwestycji.

Śladem silnych dążeń do inwestowania w każdym niemal przedsiębiorstwie i w każdej niemal dziedzinie narodowej, w każdym niemal zjednoczeniu — idą tendencje do zaniżania szacunku kosztów, aby wykazać się wyższą efektywnością inwestycji.

Walory stopy zysku

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

warunkach: 1) gdy poprawienie jednego, określonego wskaźnika pociąga za sobą konieczność poniesienia dodatkowych nakładów pracy lub nakładów finansowych, lub 2) gdy poprawienie jednego wskaźnika wywołuje pogorszenie innych.

W praktyce do wyjątków będzie należała sytuacja, w której polepszenie jednego wskaźnika nie nie kosztuje, nie wymaga żadnych wysiłków i nie wpływa na pogorszenie drugiego. Takie przypadki oznaczają po prostu beznosność marnotrawstwo, a o taki stosunek do własności społecznej trudno przecież postrzegać kierowników czy pracowników naszych przedsiębiorstw. Zasadą jest tu raczej konieczność stałego wyboru między decyzjami wywołującymi różnorodne skutki.

Pomimo to naturalne, czy wartościowe wskaźniki wykonania planu ujęte w wielkościach absolutnych, jako nie odzwierciedlające ekonomicznych efektów działalności przedsiębiorstwa. Nie bowiem nie mówi o ekonomicznej efektywności procesów produkcyjnych wykonanie planu asortymentowego, czy planu globalnego produkcji w cenach zbytu, ani też bezwzględne rozmiary osiągniętego zysku czy globalne koszty produkcji, jeśli nie porównamy ich z poniesionymi dla ich realizacji nakładami lub ich częścią składową. Dlatego nie mogą się zgodzić z poglądami, iż maksymalizacja zysku może być celem lub miernikiem działalności przedsiębiorstwa, co postaram się w dalszej części szerzej uzasadnić.

B. Miszewski *) w swojej pracy o miernikach oceny działalności przedsiębiorstw przemysłowych przeanalizował na przykładzie wybranych przedsiębiorstw kształtowanie się w latach 1956—1960 aż 17 wskaźników ich działalności. Z tego 15 wskaźników o budowie ułamkowej utworzone zostało przez Miszewskiego przez przyjęcie do licznika jednej z trzech następujących wielkości: 1) wartość produkcji globalnej w cenach zbytu; 2) wartość produkcji czystej (część wartości globalnej pozostała po odjęciu kosztów rzeczowych oraz wartości obcych usług produkcyjnych); 3) czysty dochód przedsiębiorstwa (zysk). Natomiast w mianownikach uwzględnił on 5 następujących wielkości: 1) średnie roczne zatrudnienie; 2) roczny fundusz płac; 3) średnia roczna wartość środków trwałych; 4) średnia roczna wartość środków obrotowych; 5) średnia roczna wartość środków trwałych i obrotowych razem wziętych.

Pozostałe w wyniku takiej kombinacji wskaźniki częściowo są wykorzystywane w praktyce planowania i zarządzania przedsiębiorstwami w Polsce, inne miały czysto analityczny, czy badawczy charakter. Jedynakże żaden z tych wskaźników, w tym także oznaczona Nr 17 stopa

westycji i przekonać o opłacalności przyjęcia jej do planu. Jeżeli tendencji tych nie potrafimy opanować, to łatwo może się okazać, że do zrealizowania przyjętego na przyszłe

pięciolecie programu rzeczowego inwestycji będzie potrzeba nie tak, jak to założyliśmy w wytycznych 840 mld zł, ale okragły bilion.

*

Ażeby zrozumieć, jak ważne jest, by nie dopuścić do zbyt optymistycznej wyceny kosztów budowy obiektów przyjmowanych do planu na przyszłe pięciolecie, zwrócić warto uwagę na trudności związane z zapewnieniem pełnej równowagi rynkowej. Charakter i skala obecnych trudności zaopatrzenia rynku wskazują, że ich przewyższenie w pierwszych latach przyszłego pięciolecia nie będzie łatwe. Możliwości poprawy wymagają bowiem znacznego wzrostu dostaw, zwłaszcza takich produktów hodowl jak mięso, masło i sery oraz wyroby przemysłu lekkiego. To zaś wymaga poważnego zwiększenia dostaw pasz i surowców włókienniczych pochodzących głównie z importu oraz znacznej rozbudowy odpowiedniego zespołu inwestycji przetwórczych,

do których podjęcia na potrzebą skąd nie jesteśmy przygotowani.

W takiej sytuacji każde zwiększenie nakładów inwestycyjnych ponad założenia planu i każde opóźnienie

w oddaniu do eksploatacji przyjętych w planie obiektów bardzo niekorzystnie odbić się może na poziomie stabilizacji rynku krajowego. Będzie to bowiem równoznaczne ze wzrostem dochodów ludności bez odpowiedniego wzrostu produkcji na potrzeby rynku krajowego lub handlu zagranicznego. Obawiać się też można, że w przypadku gdyby w pierwszych latach przyszłego 5-lecia niezbędne okazało się ograniczenie nakładów inwestycyjnych, to musiałoby to dotyczyć przede wszystkim drobnych obiektów ważnych dla wzrostu produkcji na potrzeby rynku, m. in. tych zgłoszonych w ramach planów alternatywnych. W nowe pięciolecie wkroczenia bowiem z całym zespołem dużych kontynuowanych inwestycji i szerokim programem budowy obiektów uznanych za szczególnie ważne dla perspektywnego rozwoju naszej gospodarki.

Możliwość realizacji projektów przedsięwzięć zgłoszonych w ramach planów alternatywnych będą ponadto w znacznym stopniu za-

leżne od postępów w wydajności pracy. Wiąże się to ze wspomnianym już wzrostem, w ich wyniku, zapotrzebowania na siłę roboczą na terenach, gdzie nie ma jej nadmiaru.

Tymczasem proponowane przez wiele przedsiębiorstw tempo wzrostu wydajności pracy jest stosunkowo niskie, nie dostosowane do wymogów współczesnej techniki i przewidywanych dysproporcji regionalnych pomiędzy wzrostem liczby miejsc pracy i wzrostem liczby ludności w wieku produkcyjnym.

Wszystko wskazuje więc, że węzłowym problemem dla właściwej konstrukcji planu na przyszłe 5-lecie jest staranne opracowanie programu inwestycyjnego we wszystkich ogniwach administracji gospodarczej i należyte jego skoordynowanie. W dążeniu do rozwiązywania wielu różnorodnych regionalnych problemów o tym przede wszystkim musimy pamiętać.

*

W dalszych więc pracach nad planami regionalnymi (w przekroju wojewódzkim) i branżowymi (w przekroju resortowym) na szczególną uwagę zasługują jak się wydaje następujące sprawy:

* Skoncentrowanie prac nad przygotowaniem dokumentacji dla inwestycji najbardziej efektywnych, o krótkim cyklu budowy; tak, aby jak najwięcej z nich można było wykonać w pierwszych latach planu. Zważając, gdy są to inwestycje zapewniające wzrost dostaw poszukiwanych na rynku towarów.

* Staranna weryfikacja planowanych kosztów inwestycji i zapewnienie odpowiednich rezerw wojewódzkich i resortowych, zabezpieczających przed przyjęciem nadmiernie rozwinętego programu inwestycyjnego.

* Zaspokojenie w planach rocznych przede wszystkim potrzeb inwestycji kontynuowanych i ściśle przestrzeganie zasady, że nowe inwestycje podejmować można jedynie po przygotowaniu pełnej ich dokumentacji oraz zapewnieniu odpowiednich mocy przerobowych w przedsiębiorstwach budowlanych i dostaw materiałów.

* W poszukiwaniach możliwości wzrostu produkcji eksportowej — zwrócenie szczególnej uwagi na wyroby, będące zazwyczaj przedmiotem operacji gotówkowych, a nie kredytowych.

* Wykorzystanie w przyszłym 5-leciu przewidywanych na niektórych terenach nadwyżek siły roboczej dla ograniczenia zakresu kapitałochłonnych inwestycji, które mogą być zastąpione odpowiednio wyższym nakładem pracy żywej oraz skorygowanie zbyt niskich w wielu przypadkach założeń w dziedzinie wzrostu wydajności pracy. Oczywiście, chodzi tu o korektę nie formalną, ale rzeczywistą, opartą o odpowiedni program usprawnienia procesów produkcji.

GRZEGORZ PISARSKI

siębiorstwo III różni się od I jedynie lepszym wykorzystaniem środków obrotowych, to znaczy szybszą ich rotacją, co pozwoliło mu uzyskać tę samą wielkość produkcji przy zaangażowaniu mniejszej sumy tych środków. Oczywiście z tych założeń wynika odpowiednio różnica między przedsiębiorstwem II i III.

Zakładając identyczne nakłady surowców, półfabrykatów i materiałów pomocniczych różnicę w tablicy wydatki na płace, przyjmując ich zwiększenie w przypadku lepszego wykorzystania funduszy trwałych czy środków obrotowych. Dalsze elementy kosztów wynikają z przyjętej stopy amortyzacji lub stopy procentowania. W sumie otrzymaliśmy w każdym przedsiębiorstwie różne globalne koszty produkcji, co przy tej samej wielkości produkcji daje koszt produkcji jednostki w przedsiębiorstwie I — 10,0, w II — 10,1, w III — 10,2.

W konsekwencji wystąpią między tymi przedsiębiorstwami różnice w absolutnych rozmiarach zysku oraz w takich wskaźnikach, jak stopa zysku oraz stopa rentowności. Oczywiście, różnice te będą miały miejsce również we wszystkich pozostałych wskaźnikach, jakie byśmy przyjęli do naszej analizy. Według wskaźników wykazanych w tablicy można określić miejsce każdego z przedsiębiorstw z punktu widzenia realizacji poszczególnych wskaźników. Uczynimy to w poniższym zestawieniu:

Rodzaj wskaźnika	Kolejne miejsce przedsiębiorstwa		
	1	2	3
Zysk	I	II	III
Stopa rentowności	I	II	III
Stopa zysku	III	II	I

Jak widzimy, przedsiębiorstwa zostały uszeregowane w różnej kolejności w zależności od tego, jaką stronę ich działalności przyjęliśmy za kryterium oceny. Przedsiębiorstwo I zajmuje 1 miejsce we wskaźniku stopy rentowności pod względem kosztów jednostkowych produkcji oraz absolutnych rozmiarów zysku. Przedsiębiorstwo II zajmuje 1 miejsce z punktu widzenia wykorzystania funduszy trwałych, a przedsiębiorstwo III przoduje pod względem szybkości rotacji środków obrotowych i stopy zysku.

OPTIMALNY TYPI PRZEDSIĘBIORSTWA

Jaki typ przedsiębiorstwa należy uznać w takich warunkach za optymalny z ekonomicznego punktu widzenia?

Jeśli abstrahujemy od niewymiernych kryteriów społeczno-ekonomicznych, to, moim zdaniem, najbardziej efektywnie pracuje przedsiębiorstwo III, mimo iż produkuje ono najdrożej i wykorzystuje fundusze trwałe gorzej niż przedsiębiorstwo II. Dzięki jednak efektom płynącym z szybszej rotacji środków obrotowych zdołało ono zrekomensować z nadwyżką straty związane z wyższymi kosztami produkcji i niepełnym wykorzystaniem funduszy trwałych. Ostateczny bowiem efekt ekonomiczny wszystkich stron działalności ujawnił się w najwyższej w przedsiębiorstwie III stopie zysku. Przyspieszona rotacja środków obrotowych w tym przedsiębiorstwie zwiniała w porównaniu z I ich część w sumie 3000, które zaangażowane w podobny sposób, a więc przy zachowaniu tych samych proporcji po-

dzieli na środki trwałe i obrotowe przyniosą w tym samym lub innym przedsiębiorstwie dalszy efekt w postaci 176,5 jednostek produkcji i 318 jednostek zysku, co pokazuje w tablicy przykład przedsiębiorstwa IIIa.

W sumie łączne fundusze przedsiębiorstwa III i IIIa wynoszące jak w przedsiębiorstwie I — 20 000 przyniosą więc największy efekt społeczny zarówno pod względem wielkości produkcji, jak i absolutnych rozmiarów osiągniętego zysku. To samo można wykazać przy porównaniu przedsiębiorstwa I i II.

Oczywiście, najwyższe efekty można by osiągnąć, gdyby udało się zorganizować przedstawione w tablicy przedsiębiorstwo IV, które by wykorzystало wszystkie dodatnie strony działalności trzech przedsiębiorstw przez nas analizowanych. Miałoby ono wówczas najniższe koszty produkcji, jak przedsiębiorstwo I, najlepsze wykorzystanie funduszy trwałych, jak przedsiębiorstwo II i najszybszą rotację środków obrotowych, jak przedsiębiorstwo III. Te osiągnięcia ujawniłyby się w natychmiast we wzroście stopy zysku, która podwyższyłaby się do 15,7 proc. a więc o ponad 50 proc. Stopa zysku ukazuje więc najbardziej prawidłowo i w sposób syntetyczny wszystkie strony ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa, ujmuje bowiem jej ostateczny, finansowy wynik.

Wynika stąd wniosek, iż głównym, jeśli nie wyłącznym kryterium oceny ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa powinna być stopa zysku. Z nią więc należałoby wiązać zasadnicze bodźce ekonomiczne i ona powinna być dla przedsiębiorstwa podstawowym wskaźnikiem jego poziomu techniczno-ekonomicznego i podstawowym kryterium przy podejmowaniu wszelkich decyzji. Wszystkie pozostałe wskaźniki niezależnie od ich ilości mogą wtedy służyć analizie ekonomicznej różnych stron i różnego zakresu działalności przedsiębiorstwa, w celu wykrycia i uruchomienia wszystkich tkwiących w nim rezerw. O ich istnieniu będzie prawidłowo sygnalizować stopa zysku, jeśli tylko bę-

dzie ona niższa niż w innych przedsiębiorstwach.

Nie oznacza to oczywiście, iż proces kształtowania się stopy zysku musi przebiegać w sposób żywiołowy. Wprost przeciwnie, centralny planifikator ma rozległe możliwości kształtowania tej stopy poprzez politykę cen, odpisy amortyzacyjne, oprocentowanie i podatki. Ponadto, stopa zysku ograniczona do roli syntetycznego wskaźnika ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa może być z powodzeniem wykorzystywana w każdym modelu gospodarki socjalistycznej, chociaż jej zakres i stopień oddziaływania na gospodarkę będzie różny w różnych systemach planowania i zarządzania.

Stopa zysku uzyskiwana przez poszczególne przedsiębiorstwa czy gałęzie przemysłu może stanowić dla centralnego planifikatora podstawę dla weryfikacji i korekty istniejącego układu cen. Na przykład, za wytyczną dla polityki cen można przyjąć takie ceny równowagi, które zapewniłyby przeciętną dla wszystkich gałęzi przemysłu stopę zysku. Użyłabymy w ten sposób jedynie wymierne i wymierzalne kryterium dla prawidłowej polityki cen. Takiego kryterium nie udało się dotychczas ustalić. Nie wykluczaloby to planowych odchyleń od przyjętego kryterium, lecz łatwo dалоby się wtedy porównać efekty z kosztami takiego odchylenia, co w obecnym systemie cen jest praktycznie niemożliwe.

Naszą analizę, przeprowadzoną na przykładzie trzech przedsiębiorstw, można z powodzeniem odnieść do określonych grup przedsiębiorstw czy gałęzi przemysłu. Wówczas stopa zysku mogłaby stanowić dla centralnego planifikatora jedno z podstawowych, choć nie wyłącznych kryteriów przy wyborze zarówno wariantów inwestycyjnych, jak i kierunków inwestowania. Lecz problemy te zasługują na odrębnym omówieniu.

JÓZEF POPKIEWICZ

*) B. Miszewski, Mierniki oceny działalności przedsiębiorstw przemysłowych, PWE Warszawa 1963.

Tabela porównawcza								
wskaźników ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa								
Lp.	Wyszczególnienie	Symbol	Przedsiębiorstwo					
			I	II	III	IIIa %	IIIa + III	IV
1.	Środki trwałe	F ₁	10000	8000	10000	1753	11753	8000
2.	Środki obrotowe	F ₂	10000	10000	7000	1247	8247	7000
3.	Łączne środki przedsiębiorstwa	F ₁ +F ₂	20000	18000	17000	3000	20000	15000
4.	Koszty produkcji	K	10000	10100	10200	1800	12000	9600
w tym:								
a/	amortyzacja %	k ₁	500	400	500	88	588	400
b/	przedmioty pracy	k ₂	6000	6000	6000	1059	7059	6000
c/	płaca robocza	k ₃	2500	2800	2850	503	3353	2500
d/	oprocenowanie wszystkich środków trwałe	k ₄	1000	900	850	150	1000	750
5.	Wielkość produkcji	W	1000	1000	1000	176,5	1176,5	1000
6.	Koszt jednostki produkcji	Kw	10,0	10,0	10,2	10,2	10,2	9,65
7.	Cena jednostki produkcji	Cw	12	12	12	12	12	12
8.	Cena całej produkcji	CW	12000	12000	12000	2118	14118	12000
9.	Zysk	P	2000	1900	1800	318	2118	2350
10.	Stopa zysku	$\frac{P}{F_1 + F_2}$	10%	10,5%	10,6%	10,6%	10,6%	15,7%
11.	Stopa rentowności	$\frac{P}{K}$	20%	18,8%	17,6%	17,6%	17,6%	24,4%

* Niektóre dane zaokrąglono

Dziś i jutro RUMUNII

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

W DNIU 10 lipca rozpoczyna obrady IV Zjazd Rumuńskiej Partii Robotniczej. W związku z tym prasa rumuńska opublikowała dwa doniosłe dokumenty, które zostaną omówione i zatwierdzone przez Zjazd, a mianowicie: projekt Dyrektyw rozwoju gospodarki narodowej w latach 1966-1970 oraz projekt Dyrektyw dotyczących wykorzystania zasobów energetycznych i elektryfikacji kraju w latach 1966-1970. Prasa rumuńska podkreśla, że projekty Dyrektyw stanowią kompleksowy program obejmujący wszystkie dziedziny życia gospodarczego i społecznego na nowym etapie budownictwa socjalistycznego Rumunii. Zwraca się przy tym uwagę na realizację stawianych przed narodem rumuńskim zadań, opartych o dokładną znajomość zasobów i możliwości Rumunii, które zostaną wykorzystywane zgodnie ze specyficznymi warunkami ukształtowanymi w kraju. Podstawą zadań są poważne osiągnięcia gospodarki rumuńskiej w toku dobijającej końca realizacji planu 6-letniego.

OSIĄGNIĘCIA OSTATNICH LAT

O sukcesach rumuńskich głośno jest w ostatnich latach na całym świecie. Zresztą nie należy się temu dziwić. Rumunia, w przeszłości kraj zacofany i biedny, zaliczana była zwykle do peryferii gospodarczych Europy. Statystyki przedwojennej Rumunii podawałyśmy swego czasu na naszych łamach. Nie będziemy więc do nich wracać. Przypomnijmy jedynie, że — mimo relatywnie małych strat i zniszczeń wojennych — Rumunia miała nieco niższy punkt startu do odbudowy kraju i jego rozwoju. Dość wysoki poziom akumulacji w pierwszych latach socjalistycznej industrializacji, stworzył przesłanki dla szybkiego rozwoju sił twórczych kraju. Szczególnie przyspieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłowej Rumunii notuje się w latach sześćdziesiątych. Jest to tempo, które zalicza się do rzędu najwyższych na świecie, bo wynoszące w przekroju 6-letniej 14,4 proc. w skali rocznej, zaś w latach 1960-1962 — sięgające nawet 15,8 proc.

Dynamika produkcji przemysłowej Rumunii kształtowała się w tym okresie następująco: (1955 = 100) 1959 — 145, 1960 — 168, 1961 — 194, 1962 — 221, 1963 — 248. Jest to, jak się wydaje, wymowna ilustracja trwających w Rumunii od lat przeobrażeń we wszystkich dziedzinach jej młodej i dynamicznej ekonomiki, w wyniku których produkcja globalna w roku 1965 przekroczyła prawie 2,5-krotnie produkcję z roku 1959.

Nie oznacza to oczywiście, że Rumunia zdolała w ciągu tak krótkiego okresu czasu w pełni przezwyciężyć zacofanie i słabość swej gospodarki, oraz że można o niej już mówić w kategoriach kraju uprzemysłowionego. Pod wieloma względami, porównując wskaźniki produkcji przemysłowej, Rumunia wciąż jeszcze ustępuje np. Polsce. Niemniej jednak postęp jest widoczny, sukcesy zaś niezaprzeczalne.

Rumunia bezwzględnie przestrzega priorytetu przemysłu ciężkiego. Nastąpił szybki rozwój przemysłu elektrotechnicznego, chemicznego i maszynowego. Produkcja przemysłu elektromaszynowego pokrywa obecnie prawie 2/3 zapotrzebowania krajowego w zakresie maszyn i urządzeń. Dziś Rumunia nie ekspor-

tuje wyłącznie ropy naftowej w stanie surowym. Produkcja uszlachetnionego przetworstwa przemysłu naftowego i chemicznego kierowana jest do 40 krajów, przynosząc de wizy na zakup niezbędnych sprzętu inwestycyjnego.

Rumunia prowadzi aktywną współpracę gospodarczą z krajami socjalistycznymi. Udział tych krajów w obrotach handlu zagranicznego Rumunii wynosi ok. 70%. Czołowym partnerem handlowym Rumunii pozostaje od lat Związek Radziecki, skąd otrzymuje większość niezbędnych surowców i półfabrykatów, jak np. ruda żelaza (80%), koks i węgiel koksujący (40%), wyroby walcowane i rury (60%) bawełna (50%).

Znacznie rozszerzyły się stosunki handlowe Rumunii z krajami kapitalistycznymi Europy i z USA. Na podstawie umów wieloletnich z niektórymi rozwiniętymi krajami, jak np. Anglią, Francją, NRF, Rumunia dokonała w ostatnich latach poważnych zakupów nowoczesnych maszyn i urządzeń dla kombinatów hutniczych oraz zakładów przemysłu chemicznego i maszynowego. Odnowienie bazy przemysłu celulozowo-papierniczego nastąpiło w związku z zakupem wysoko wydajnych maszyn w Austrii, Francji i Japonii. W odpowiedniej chwili zapoczątkowana, dobrze przemyślana i konsekwentnie realizowana polityka zakupu licencji umożliwiła Rumunii uruchomienie automatyzowanych linii technologicznych w przemyśle naftowym i chemicznym, jak również podjęcie nowej produkcji lokomotyw dieselskich, które już dziś idą na eksport. Korzystny układ „terms of trade” sprzyjał rozszerzeniu zakupów rumuńskich w krajach uprzemysłowionych. Pamiętamy również, że tradycyjny eksport rumuński do tych krajów (produkty naftowe, półfabrykaty i wyroby przemysłu drzewnego, zboże oraz artykuły rolnospożywcze) stanowi pewne pokrycie importu inwestycyjnego. Aczkolwiek brak konkretnych danych o transakcjach z rumuńskim złotem, niemniej jednak (wg źródeł zachodnich) wartość wydobytanego złota w Rumunii szacuje się na ok. 40 mln dol. w skali rocznej, co pozwala Rumunii na większą zdolność manewru przy sprzedaży i zakupach na rynku światowym.

PERSPEKTYWA NOWEJ 5-LATKI

Projekt Dyrektyw rozwoju gospodarki Rumunii na lata 1966-1970 mówi na wstępie:

„W przededniu IV Zjazdu Partii Rumunii jest krajem, który z powodzeniem i w sposób wszechstronny rozwija gospodarkę socjalistyczną. Nieustanny proces unowocześnienia przemysłu umożliwia osiągnięcie wysokiego poziomu technicznego. Nasze rolnictwo coraz skuteczniej wykorzystuje posiadane rezerwy... z roku na rok rośnie dobrobyt mas pracujących miast i wsi.”

Projekt Dyrektyw w dalszym ciągu zakłada konsekwentną politykę uprzemysłowienia kraju i priorytet produkcji środków produkcji. Wartość produkcji globalnej w przemyśle ma wzrosnąć do roku 1970 o ok. 65 proc. w stosunku do roku 1965, zaś średnio-roczne tempo przyrostu wyniesie 10,5 proc. Na najbliższe lata rozwój gospodarki Rumunii będzie postępował na drodze ekonomiki ekstensywnej, zostawiając jak gdyby „na później” intensyfikację i pełniejsze wykorzystanie po-

siadanego potencjału przemysłowego.

Niezbędne jest wysoka kultura techniczna, brak głęboko zakorzenionych tradycji przemysłowych, jak również występujący niedobór wysoko kwalifikowanych kadr inżyniersko-technicznych — oto zasadnicze trudności, które Rumunia będzie musiała pokonać w toku realizacji nowej 5-letki i w dalszych latach. Również należy oczekiwać, że w najbliższych latach w Rumunii podjęte zostaną prace nad usprawnianiem systemu planowania i zarządzania. Należy pamiętać, że dotychczas Rumunia jest bodajże jedynym krajem RWPG, w którym zmiany modelowe nie zostały postawione na porządku dziennym.

Prowadząc rozmowy gospodarcze ze Związkiem Radzieckim w sprawie zapewnienia odpowiednio wysokiego importu niezbędnych surowców, Rumunia jednocześnie — zgodnie z projektem Dyrektyw — zamierza w dalszym ciągu rozbudowywać krajową bazę surowcową. Zakłada się racjonalne wykorzystanie surowców poprzez zwiększenie stopnia ich kompleksowego przetworu.

Omawiając na wstępie założenia w podstawowych dziedzinach gospodarki, projekt Dyrektyw wskazuje, że w 1970 roku Rumunia: wyprodukuje energii elektrycznej — 32 mld kWh; wydobycie węgla kamiennego wyniesie — 22 mln ton, a ropy naftowej — 13 mln ton; produkcja stała przekroczy 6 mln ton, zaś cementu — 7 mln ton.

W 1970 roku Rumunia wyprodukuje: 27 tys. traktorów, 35-40 tys. szt. ciężarówek i ciągników, 10 tys. obrabiarek.

W tym samym czasie ludność otrzyma: 450 tys. odborników radiowych, 200-250 tys. szt. telewizorów, ponad 200 tys. szt. lodówek.

Odpowiednio wysokie wskaźniki obejmują również produkcję takich artykułów masowego spożycia, jak mięso, cukier, olej roślinny oraz towary konfekcyjne.

Jak widać z przytoczonych liczb, Rumunia w ciągu przyszłej 5-letki jeszcze nie we wszystkich dziedzinach osiągnie poziom produkcji Polski z roku 1965. Niemniej jednak będzie to dla Rumunii olbrzymi krok na drodze dalszego uprzemysłowienia. Poważne wysiłki zostaną podjęte w zakresie unowocześnienia struktury

bilansu paliwowo-energetycznego kraju i pełnego wykorzystania wszystkich źródeł energii elektrycznej, co w istotny sposób przyczyni się do pomyślnej realizacji wymienionych zadań. Wiąże się z tym m. in. zaawansowane prace w zakresie budowy elektrowni wodnych na Dunaju. W latach 1966-1970 zakończone zostaną zasadnicze prace przy budowie hydroenergetycznego i nawigacyjnego kompleksu w okolicach tzw. Żelaznej Bramy, prowadzone wspólnie z Jugosławią.

Projekt Dyrektyw kreśli pnącą w górę nieprzerwaną linię rozwoju przemysłu elektromaszynowego, który w myśl założeń wzrośnie o 75%, przy 12 proc. średniorocznym tempie wzrostu. Analogiczna linia rozwoju dotyczy inżynierii, przemysłu narodowego — petrochemii, która w roku 1970 zwiększy produkcję ponad 2-krotnie.

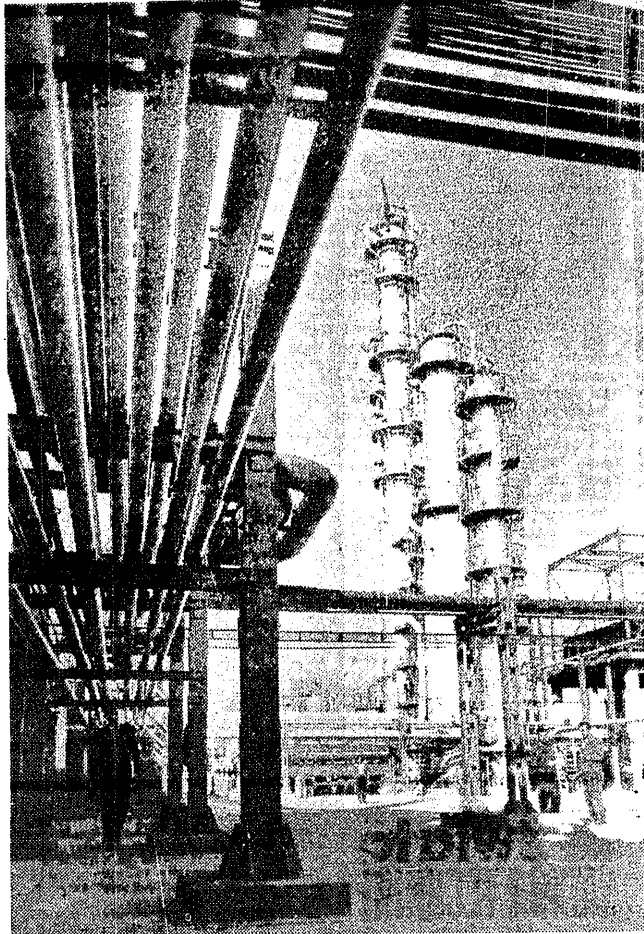
W latach 1966-1970 planuje się uruchomienie nowych zakładów, które mają zapewnić 40% przyrostu produkcji przemysłowej. A więc sprawa dotrzymania terminów nowych uruchomień będzie w najbliższych latach momentem decydującym dla harmonijnego rozwoju wielo-gałęzi przemysłu i pomyślnej realizacji całego programu.

Spora miejsca w projekcie Dyrektyw poświęca się rolnictwu. W latach 1960-1964 średnia globalna produkcja zbożowa wzrosła w stosunku do poprzedniego okresu o 12 proc. Nie odpowiadają one jednak poziomowi, nakreślonego w planie 6-letnim. Złożyło się na to szereg przyczyn, m. in. błędy w ocenie realnych możliwości wzrostu produkcji rolnej, niedoinwestowanie niektórych działów w rolnictwie, jak również niesprzyjające warunki klimatyczne.

Proces kolektywizacji rolnictwa rumuńskiego został zakończony na początku lat sześćdziesiątych. W tej sytuacji — w myśl założeń na lata 1966-1970 — inwestycje w rolnictwie wyniosą ponad 35 mld lei, czyli 1,6 raza więcej niż w latach 1961-1965. Kwota ta nie obejmuje środków własnych spółdzielni produkcyjnych przeznaczonych na rozwój rolnictwa. Prace melioracyjne i rozwinęta chemiczizacja gleby (w 1970 roku ok. 110 kg nawozów sztucznych na 1 ha) oraz mechanizacja prac rolnych mają zapewnić wyższe plony, większą produkcję mięsa i mleka.

*

Zgodnie z projektem Dyrektyw, który wchodzi pod obrady IV Zjazdu Rumuńskiej Partii Robotniczej, scentralizowane nakłady inwestycyjne w latach 1966-1970 wyniosą 250-260 mld lei, czyli o ok. 50 proc. więcej niż w latach 1961-1965. Jak już wspomnieliśmy, priorytetem objęte zostają nakłady inwestycyjne, które mają zapewnić utrzymanie wysokiego tempa rozwoju gospodarki kraju. Z ogólnej kwoty przemysł, rolnictwo, transport i łączność otrzymają w nowej 5-letce 211 mld lei.



Nowoczesna rafineria ropy naftowej w Onesti

Tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1966-1970 zakłada się na poziomie ok. 7 proc. rocznie, co powinno zapewnić wzrost płac do roku 1970 o 20-25 proc. w stosunku do roku 1965. Odpowiednio mają wzrosnąć dochody ludności wiejskiej, jak również nastąpi dalsza poprawa w zaopatrzeniu emerytalnym.

Istotną rolę w gospodarce Rumunii w nadchodzących latach będzie spełniał handel zagraniczny. Mimo wyrażonych postępow w tej ważnej dziedzinie — eksport rumuński w przeliczeniu na 1 mieszkańca wynosił zaledwie 40 dol., zaś import — 54 dol. Dlatego też projekt Dyrektyw mówi o konieczności rozszerzenia współpracy gospodarczej z krajami socjalistycznymi i innymi

tradycyjnymi partnerami Rumunii z Europy zachodniej i spoza Europy.

*

Projekt Dyrektyw rozwoju gospodarki Rumunii na lata 1966-1970 oraz projekt Dyrektyw dotyczących wykorzystania zasobów energetycznych i elektryfikacji kraju w latach 1966-1970 zostały szczegółowo omówione na licznych zebraniach i naradach, które odbyły się w okresie czerwiec-lipiec, i w których wziął udział nie tylko szeroki krąg gospodarczy kraju, lecz także przedstawiciele najszerzego mas społecznego. Przedstawione materiały spotkały się z powszechną aprobatą narodu rumuńskiego.

* M. Dyer: 20 lat nowej Rumunii — Fakty i liczby („Z.G.” nr 54/64).

Kryzys w EWG pogłębił się

Po zerwaniu w ostatnim dniu ub. miesiąca obrad Rady Ministrów EWG, rząd francuski poprzez swego rzecznika oświadczył, że Francja wycofała się z powstałej sytuacji konsekwencji gospodarczej, politycznej i prawnej. Następnie podjęto szereg poważnych decyzji, które pogłębiły obecny kryzys Włósnego Rynku.

Z dniem 1 lipca wycofano ambasadora Francji akredytowanego przy EWG w Brukseli, zostawiając jedynie jego zastępcę, który nie posiada odpowiednich pełnomocnictw. Równocześnie odwołano ekspertów francuskich z komisji rolniczych, które obradowały w Brukseli nad zagadnieniami przyszłego rozwoju Włósnego Rynku. Oficjalni delegaci Francji w Euratomie i Europejskiej Wspólnocie Węgla i Stali również otrzymali polecenie powstrzymania się od wszelkiej działalności nie związanej z bieżącymi sprawami, wynikającymi z poprzednich wspólnych postanowień.

ZWIEDZAJCIE XXX MIĘDZYNARODOWE TARGI W SALONIKACH 5-26 WRZESIEŃ 1965 R.

23 kraje zgłosiły oficjalnie uczestnictwo 2.500 wystawców z całego świata.

Główny ośrodek handlu na obszarze śródziemnomorskim.

Zwiedzajcie Grecję!

Zwiedzajcie Międzynarodowe Targi w Salonikach!

Informacje: Greckie Placówki konsularne.

W ten sposób nastąpiło zupełne zablokowanie prac integracyjnych we Wspólnym Rynku (gdzie wszystkie decyzje muszą być podejmowane jednogłośnie przy obecności przedstawicieli wszystkich krajów członkowskich).

W tej sytuacji Włosi zgłosili propozycję odbywania konferencji bez uczestnictwa Francji. Poparli ich przedstawiciele NRF i Holandii. Sprzeciwili się przedstawiciele Belgii i Luksemburga w obawie przed dalszym pogłębieniem kryzysu; oświadczyli oni, że nie godzą się na odbycie spotkania ministerialnych bez udziału Francji.

Decyzje Rady powołują zerwanie dialogów na płaszczyźnie Wspólnot europejskich i konieczność podjęcia dwustronnych kontaktów między poszczególnymi rządami krajów „zostających”. Praktycznie rzecz biorąc, Francja dała do zrozumienia, że obecnie nie chce dyskutować nad przyszłym rozwojem sytuacji na szczeblu Wspólnot europejskich. Nie oznacza to jednak, że rząd francuski wycofa się z dotychczasowych porozumień integracyjnych.

Decyzje rządu francuskiego oznaczają, że u źródeł obecnego kryzysu nie znajduje się jedynie sprawa administracji Funduszem rolnym. Wskazują one raczej na głęboką rozbieżność między Francją i innymi partnerami co do przyszłych form rozwoju procesu integracyjnego. Obecnie mechanizm europejski przestaje działać. De Gaulle postawił pozostałych partnerów przed „Europa odczynu”.

W prasie zachodniej pojawiły się również głosy, że obecny konflikt spowodowali m. in. zachodniollemscy ministrowie Schroeder i von Hassel, znani z antygaullistowskiego nastawienia, którzy wraz z przewodniczącym Komisji EWG są autorami żądania, w sprawie przekazania części władzy nad Funduszem rolnym Włósnemu Rynku ponadnarodowemu „parlamentowi europejskiemu”. Ich stanowisko poparła, jak wiemy, Holandia. Wywołało to gwałtowną reakcję Francji.

Stanowisko Francji jest o tyle zrozumiałe, że wyrażenie zgody na całkowite zniesienie cel na artykuły przemysłowe, które miało nastąpić 1 lipca 1967 r. bez równoczesnego pełnego zniesienia cel na towary rolne, oznaczałoby znaczne straty dla gospodarki francuskiej.

Praktycznie rzecz biorąc, decyzje francuskie uniemożliwiają wypracowanie kompromisu przez kierowaną przez Hallsteina Komisję EWG. Mediacji na szczeblu rządowym podjął się czołowy polityk belgijski, minister Spaak i holenderski minister Luns. Rozmowy na szczeblu rządowym nad obecnym kryzysem właściwie już się zaczęły w Bonn, gdzie złożył (poprzednio ustalono) wizytę Erhardowi prezydent Włoch Saragat. Z prezydentem de Gaullem spotka się on 16 lipca z okazji otwarcia tunelu francusko-włoskiego pod górą Mont-Blanc. Co one przyniosą, wykażą najbliższe tygodnie.

Jednym z poważnych skutków kryzysu jest zablokowanie dalszych postępów w pracach GATT nad rundą Kennedy'ego, tym bardziej, że jego rozwiązanie, jak się przypuszcza, nie nastąpi wcześniej, niż w jesieni.

M. D.

ze świata JAPONIA ZABIEGA O RADZIECKI RYNEK

W Moskwie 9 km. otwarto największą wystawę towarów japońskich. Obejmuje ona 15 tysięcy eksponatów, które eksponuje 160 firm. Wystawa została zorganizowana w jednym z największych pawilonów wystawowych w parku „Sokolniki”. Wskazano, że otwarcie odnotowała cała światowa prasa gospodarcza.

Znaczną część eksponatów przedstawia japońska osiągnięcia w przemyśle maszynowym, chemicznym, urządzeń i maszyn dla przemysłu tekstylnego jak również w dziedzinie aparatury pomiarowej. Obok mikrookopów elektronowych wy-

stawiono też aparaturę medyczną, półprzewodniki, aparaty radiowe i telewizyjne. Pokazano też aparaty fotograficzne o najnowszej konstrukcji. Wystawa cieszy się dużym zainteresowaniem radzieckich kół gospodarczych.

Japońska ofensywa eksportowa zbliża się z wiadomościami o pogłębieniu się spadku produkcji przemysłowej, trwającym już 8 miesięcy.

(4)

NAJNIŻSZY OD 4 LAT POZIOM BEZROBOCIA W ANGLII

Bezrobocie w Anglii osiągnęło najniższy poziom na przestrzeni ostatnich czterech lat, wynosząc w czerwcu tego roku (według danych Ministerstwa Pracy) 276.146 osób, co stanowi 1,2 proc. ogółu siły roboczej kraju. W porównaniu ze styczniem bieżącego roku liczba bezrobotnych w Anglii zmniejszyła się o 100 tys., a w stosunku do poprzedniego miesiąca (maja) — o 30.781 osób. Jednocześnie wzrosła liczba wolnych stanowisk pracy z 420 tys. w maju do 419.115 w czerwcu 1965 roku. (MF)

KRONIKA PRZEDSIĘBIORSTW

● Dyrekcja Stoczni Gdańskiej barczą, prosi krakowską telewizję o chwalenie zalogi „Szadkowskiego” tylko w programie lokalnym. Peany wygłaszane w programie ogólnopolskim psują krew żałobce stoczni i wywołują ją nową. Dwa statki trawlerzy-przetwórcy stoją gotowe i nie mogą być oddane, ponieważ sprzętarki chłodnicze — dzieło „Szadkowskiego” — okazały się być do lufu.

● W województwie warszawskim dynamicznie rozwija się turystyka wśród drobiu. Wybudowanie chłodni w Ciechanowie, a reżim w Płocku sprawia, że kurczęta podróżują z ciechanowskiej bazy do płockiej klatki, a przesiadka w Nasielsku, żeby potem wrócić — po wycieczce ducha — z Płocka do Ciechanowa z przesiadką w Nasielsku, skąd znowu wyruszają w ostatnią, eksportową drogę przez Nasielsk do Gdańska.

● Zakłady Przemysłu Gipsowego „Dolina Nidy” w Gackach produkują masowo nowe elementy gipsowe, z których domek jednorodzinny buduje się w ciągu kilku dni. Jest on o 20 proc. tańszy od budowanego z tradycyjnych materiałów budowlanych. Wiadomo, że ogólna produkcja w tym czasie w dziedzinie gipsu jest po raz pierwszy w brzmieniu idealnym.

● Dyrektor Miejskiego Zarządu Budynków Mieszkalnych w Bydgoszczy ukarany został 500 zł upomnienniem za to, że nie dopilnował przebiegu w terminie drzwi na balkon w pewnym mieszkaniu nowozwiniętego budynku. Ponieważ dyrektor kwoty tej nie wpłacił i drzwi dotychczas nie zostały przebite kara podskoczyła do 1000 zł. Tę sprawę dyrektor przedsięwzięcia, będącego inwestorem budowy domu mieszkalnego — poprosił budowlanych o przyłączenie balkonu, należącego do sąsiedniego mieszkania, do mieszkania, które sam miał otrzymać. Samowola ta została ukarana decyzją władz miejskich. Sprawa ta charakteryzuje polską obywatelstwo ma aspekt pozytywny: skromne rozmiary dyktorskiej aneksji.

● Złódzie przedsiębiorstwa wiktoriańskie i instytucje administracyjne tym przemysłem odwiedziła delegacja przemysłowców japońskich. W Rybnickim Okręgu Węglowym godła reprezentacja zarządu francuskiego przemysłu węglowego.

● Budowlanicy w kopalni „Kazimierz” wydrążyli w czerwcu 250 m. bieży chodnika, czyli 2,5 raza tyle ile wynosi w tych warunkach miesięczna średnia w krajowym budownictwie kopalni. Jednocześnie budowlanicy „Kazimierz” ustanowili rekord w zdejmowaniu tzw. nadkładu, czyli warstwy ziemi pokrywającej pokład węgla w kopalni odkrywkowej. W ciągu doby usunęli oni z pola odkrywkowego 51.366 m³ ziemi, czyli przeszło dwa razy więcej niż dotychczas.

● W Dębownie Śląskim ruszyła pierwsza w Polsce wytwórnia lodu stworzona w gospodarstwie. Kombinat cementowo-wapnienny „Nowiny” pod Kiełcami etapami przekazywany jest obecnie do rozruchu, co zapowiada uruchomienie go na 4 miesiące przed terminem. W Nowym Targu oddano do użytku gumownię, dzięki czemu produkcja obuwia wzrosła tu o 4 mln par rocznie. W Hucie im. Lenina oddano do użytku drugą część walcowni drutu.

● Po raz pierwszy chyba w historii minister uroczystie przekazywał szpitalowi strażkawkę. Chodził o strażkawkę automatyczną do wstrzykiwania płynów celnijanych — skomplikowany aparat wykonany po raz pierwszy w Polsce przez Zakłady Naprawcze Maszyn Elektrycznych w Dąbrowie Górniczej i przekazany przez min. Mitrę szpitalowi górniczemu w Bytomiu. W Zakładach „Tefi” w Bytomiu skonstruowano pierwsze w kraju elektroniczne urządzenie kontrolno-sygnałowe dla kopalni. Automat „Aud” samoczynnie sygnalizuje światłem i dźwiękiem wszelkie zakłócenia w pracy urządzeń górniczych, pojawiające się po oddziale niepożądanych prądów wewnętrznych w chłodnicach itp.

● Sztandar Przechodni Prezesa Rady Ministrów i CRZZ otrzymała kopalinia soli „Inowrocław”, która zwyciężyła w współzawodnictwie przedsiębiorstw przemysłu chemicznego.

**FABRYKA
URZĄDZEŃ DŹWIGOWYCH**

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

upłynęli:

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

**ZAMÓWIENIA BĘDZIEMY
REALIZOWALI W KOLEJNOŚCI
ZGŁOSZEŃ**

Blizszych informacji udziela Dział
Zaopatrzenia tel. 21-51,

KE 39-0

