

NOWO- CZESNOŚĆ

Zgodnie z logiką rozwoju organizmu sprężonego coraz silniej z ekonomiką światową wyznaczają sobie cel strategiczny: nowoczesność. Nie może on wzbudzać wątpliwości. Więcej — należy go uznać za kategorię naciskającą na pędzący z najlepszym rozumianym potrzeb społeczno-gospodarczy. Jest to zarazem cel realny, opiera się bowiem na podłożu rozwiniętej już struktury gospodarczej i przemysłowej, poważnego zaangażowania inwestycji inicjujących, stosunkowo licznej i doświadczonej kadry itp.

U podstaw operacji: nowoczesność tkwią, co wiemy, potrzeby przyspieszenia wzrostu dochodu narodowego i zapewnienia maksymalnej efektywności akumulacji w celu wydatnego zwiększenia spożycia. Potrzeby te wyrażają się tym jaszkawiej, że niewykorzystane zaangażowanie w wiele kapitałochłonnych przedsięwzięć (m. in. rolnictwo, górnictwo miedzi itp.) działa w kierunku odwrotnym. To zasadnicze zadanie powinno rozkładać się na szereg szczegółowych, wśród których program handlu zagranicznego odgrywa szczególnie doniosłą rolę. Stanowiąc one już będą bezpośredni wyraz i zarazem uzasadnienie zmian struktury przemysłu, przesuwania akcentu na rozwój uszlachetnionego przemysłu, na inwestycje komplementarne, modernizację, na postęp techniczny, rozwój zaplecza naukowo-badawczego i technicznego.

Problemy nowoczesności produkcji i nowoczesnej struktury gospodarczej zostały wyraźnie i silnie zaakcentowane już na IV Zjeździe Partii w czerwcu 1964 roku. Jednakże dominująca od wielu lat w dyskusji tematyka reform systemu planowania i zarządzenia, uwzględniona uchwale IV Plenum KC PZPR — jakby usunęła w cień, przesłoniła w powszechnej opinii również istotne problemy kształtowania struktury gospodarczej. Pod względem dorobku teoretycznego i dyskusyjnego w tej dziedzinie, przeciwnie niż w sprawach modelowych, jesteśmy w pobliżu punktu wyjścia. Stwierdzamy niemal powszechnie konieczność wyboru bardziej odpowiednich współczesnym i przyszłym potrzebom dróg rozwoju, ale kierunki konkretnych zmian i rozwiązania w obszarze branz, galezi i w skali ogólnej rysują się jeszcze nie dość wyraźnie.

Aktualnie dysponujemy planem na rok bieżący i wytycznymi na rok 1967. Plan w układzie pięcioletnim, do roku 1970, jest przedmiotem analiz i dyskusji w ośrodkach i władzach gospodarczych. Nie jest tajemnicą, że kolejne wersje programów poszczególnych jednostek gospodarczych i sposoby rozwiązywania poszczególnych problemów nie wytrzymują w niektórych przypadkach konfrontacji z wymaganiami szeroko pojętej nowoczesności. Toteż opracowanie generalnego planu wieloletniego, uwzględniającego nową sytuację i implikującego nieprzekraczalny rozwój — nastroja wiele trudności.

Jest to stan powściągliwy naturalny. Gospodarka socjalistyczna w skali światowej jest — historycznie biorąc — wciąż w wieku młodzieńczym, nie dysponuje gotowymi modelami. Stąd każdy wybór może być dobry, ale może się także okazać niefektywny. Ta szczególna mnogość alternatyw — co może się wydawać paradoksalne — potęguje przywiązanie do tradycyjnych układów i proporcji rzeczowych. Nie można tu mówić tylko o zwykłym konserwatyzmie bądź o niedostatecznym zrozumieniu potrzeb ogólnogospodarczych, które nieraz mogą wymagać ustępstw ze strony tradycyjnych priorytetowych branz czy dziedzin. W pewnym sensie jest to bez wątpienia także przejaw odpowiedzialności, niechętniej zazwyczaj potencjalnie ryzykowanym rekonesansom na niebadane obszary. Bez względu jednak na subiektywną kwalifikację zjawiska, o bieżącej sytuacji jest tu niewątpliwie niewątpliwie z punktu widzenia współczesnych potrzeb gospodarki.

Następstwem tego stanu — rzecz można — psychologicznego w poszczególnych ogniwach gospodarczych, może być — i o ile wiadomo często jest — jednostronne podejście do zagadnień nowoczesności. To znaczy — w projektach planów poszczególnych branz i resortów wprawdzie akcentuje się je, ale nieraz wyłącznie pod kątem konstrukcji i technologii, ilości nowych uruchomień itp., w niedostatecznym zaś stopniu w planach przeobrażeń strukturalnych i plynących stąd konsekwencji co do rozdziału środków itp. Skutek może być taki, że za kilka lat będziemy mieli w niektórych branzach i galeziach wiele nowoczesnych technologii i duży udział w produkcji wyrobów tzw. grupy „A”, ale za tym postępem nie podąża w należyłym tempie zmiany strukturalne. W konsekwencji mając nawet nowoczesne nie-

które branzę przemysłową i grupy wyrobów, gospodarka jako całość oraz przemysł, jako całość, mogą być przestarzałe. To znaczy, że w ogólnej produkcji niedostateczny będzie udział takich grup wyrobów i produktów (np. tworzyw, elektroniki, automatyki itd., itp.), które decydują o możliwościach postępu technicznego w skali całej gospodarki, czyli — krótko mówiąc — za mały będzie udział w całej produkcji nośników postępu techniczno-ekonomicznego. Tym samym i nowoczesność rozumiana technologicznie nie będzie miała należyte rozwinięcie podstawy dalszego szybkiego postępu. Te współzależności szczególnie jaszkawo uwydatniają się w przemyśle elektro-maszynowym i chemicznym, głównych przecież gałęziach decydujących o postępie ogólnogospodarczym.

Szczegółowe preferencje dla branz, asortymentu i wyrobów kojarzących zalety techniczne i ekonomiczne wymagają nowych metod działania, tzw. sposobu „podejścia”, który powinien być również nowoczesny co do wytyczonych celów. Wydaje się, że warunkiem taki spełnia metoda selektywnego rozwoju. Z pojęciem tym łączy się wybór. Gdy środki ogólne są ograniczone, trzeba je kierować przede wszystkim na przedsięwzięcia obiecujące oszczędność inwestowania, szybkie i stosunkowo wysokie efekty, niskie koszty produkcji, najwyższy poziom techniczny i użytkowy wyrobów, łatwą ich zbywalność w kraju i zagranicą. W związku z tym jako pierwszoplanowe zadanie rysuje się konieczność szczególnego uprzywilejowania nauki i zaplecza techniczno-badawczego pod względem środków materialnych, kadr itp. Te preferencje powinny być zawarte w planie, „obwarowane” odpowiednimi proporcjami naśladów, priorytetów, rezerw. W przeciwnym razie trudno będzie uniknąć żywiołowych i niewytłumaczalnych, czego przykładem dostarczył miniony plan 5-letni).

Jest oczywiście kwestia dyskusji, jak daleko po tej drodze należy się posunąć. Z tego choćby powodu, że wybór preferujący rentowność może być w wielu przypadkach równoznaczny z wyrokiem na dziedziny, które pod tym względem warunków nie spełniają w skali posądanej. Konkretnie postanowienia nie są łatwe. Żaden problem czy zjawisko ekonomiczne nie istnieje oddzielnie. Wzajemnie krzyżujące bądź nakładające się związki wymagają konfrontacji wielu punktów widzenia. Tymczasem wiadomo, że istnieje szereg projektów i inicjatyw zmierzających do osiągnięcia celów tańszymi kosztami, szybciej i lepiej. Sugestie te są uwzględniane przez niektóre ogniwia administracji gospodarczej w stopniu niedostatecznym, czego konkretnych przyczyn trudno dociec. Takie zjawiska są dodatkowym argumentem na rzecz rozwiązania problemu szerokiej społecznej dyskusji na temat konkretnych rozwiązań problemów, które następują nowy szczególny etap uprzemysłowienia. Wydaje się także, że nie należałoby jej ograniczać do okresu 1968—1970, gdyż ustalone już na pierwsze dwa lata planu i wytyczne — związają obszar rozwiązań.

Jest sprawą drugorzędą, w jakie ramy organizacyjne dyskusja ta będzie ujęta. Jej celowość merytoryczna nie może budzić wątpliwości. Podejmowane dziś decyzje determinują nasz rozwój na długi okres, brak zaś przyszłościowych konstrukcji uniwersalnych dla każdej gospodarki socjalistycznej uwydatnia znaczenie i rangę szerokiego społecznego zaangażowania w pracę nad programem wzrostu w ujęciu zarówno mikro- jak i makroekonomicznym. Dyskusja taka, jeśli nawet nie spełni wszystkich pokładanych w niej nadziei, dostarczy przynajmniej konkretne przesłanki pozytywne w procesie budowy planu wieloletniego.

WD

1) Patrz nr nr „ZG” z roku 1965: 13, 15, 17, 22, 23, 24, 25, 26, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 39, 42, 45 i 46.

Aktualności

EFEKTY INWESTYCJI PRZEDSIĘBIORSTW

Przewidziane w ramach nowego systemu finansowania inwestycji przedsiębiorstw, zwiększa jak wiadomo zakres inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw. Złożenie to jest niekiedy źródłem wątpliwości, czy przyjęta koncepcja okazała się słuszną i dała pomyślne wyniki. W związku z tym warto zwrócić uwagę na przeprowadzone ostat-

W NUMERZE:

Włodzimierz Brus — W SPRAWIE TEORII PRZEDSIĘBIORSTWA SOCJALISTYCZNEGO str. 1

Autor wysuwa tezę, że teoria przedsiębiorstwa socjalistycznego powinna dążyć przede wszystkim do określenia jego miejsca i funkcji w procesie uszlachetniania środków produkcji, co bynajmniej nie ogranicza się do formalnego przebiegu przez państwo podstawowych środków produkcji. Uspokojenie polega na coraz pełniejszym zaspokajaniu potrzeb społecznych, jest procesem ciągłym. Autor zastanawia się nad wpływem zmian w systemie planowania i zarządzania na dynamikę tego procesu.

Bronisław Blass — DYSKUTUJEMY O MIERNIKACH — CZYSTY DOCHÓD — KIERUNEK EKSPERYMENTOWANIA str. 1

Dalszy głos w dyskusji toczącej się od kilku miesięcy na łamach naszego pisma. Autor omawia warunki, w jakich praktyczna weryfikacja czystego dochodu, jako miernika efektywności przedsiębiorstwa, mogłaby — w formie eksperymentu — znaleźć miejsce w działalności przemysłu terenowego i ewentualnie spółdzielczego.

Henryk Weber — EKSPERYMENTY GOSPODARCZE — MIJAJĄ LATA str. 3

W „Półwie” — chociaż mijają już lata od przedstawienia propozycji nowych zasad eksperymentalnego zarządzania i wciąż jeszcze nie doczekały się one oficjalnej akceptacji — nie tracą nadziei, że w końcu

będzie im dana szansa uporządkowania gospodarki zjednoczenia według własnej koncepcji. Czyni, jak uprzednio, wykorzystano na dalsze wzbogacenie i pogłębienie projektu eksperymentu, m. in. w dziedzinie eksportu.

Kazimierz Doktor — O PRZEDSIĘBIORSTWIE — SOCJOLOGICZNE — PRZEMIANY STOSUNKÓW SPOŁECZNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH str. 4

Autor zajmuje się analizą stosunków społecznych w przedsiębiorstwie z punktu widzenia zachodzących procesów formalizacji, demokratyzacji, egalitaryzacji oraz socjalizacji. Kierunki oddziaływania tych tendencji są różnorodne; zdaniem autora, ewolucja zmierzająca jednak wyraźnie w kierunku upowszechnienia wzorca socjalistycznego.

Wiedza gospodarcza

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

23 stycznia 1966 r. Nr 4 (749)

Cena 2 zł

Rok XXI

Dyskutujemy o miernikach

CZYSTY DOCHÓD — kierunek eksperymentowania

BRONISŁAW BLASS

I

UCHWAŁY IV Plenum Komitetu Centralnego aktualizowały na nowo dyskusję na temat mierników oceny działalności przedsiębiorstwa. Realizacja ustalonych w tych uchwale kierunków zmian w systemie funkcjonowania naszej gospodarki wymaga bowiem określenia roli tych mierników w uruchamianiu i dźwigni rozwoju gospodarczego — do czego uchwały Plenum przywiązują zasadnicze znaczenie. W uchwale tych wskazuje się m. in. na celowości eksperymentalnego zastosowania „rozwiązania” zapewniających racjonalne ograniczenie limitowania funduszu płac przez zastąpienie go normatywnym podziału produkcji czystej bądź w inny sposób. W tym właśnie postanowieniu Plenum zawarta jest sugestia wypróbowania w praktyce naszej gospodarki miernika czystego dochodu jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa.

Artykuł niniejszy poświęcony jest omówieniu warunków, na jakich należałoby eksperymentalnie zastosować miernik ten w drobnym przemyśle terenowym, w skali co najmniej jednego z województw. Rozważona w nim będzie problematyka państwowego przemysłu terenowego, ewentualnie zaś rozszerzenie eksperymentu na przemysł spółdzielczy wymagałoby wprowadzenia niektórych modyfikacji uwzględniających specyfikę związaną z grupowym charakterem własności spółdzielczej.

Wybór drobnego przemysłu terenowego jako pola eksperymentu nie jest przypadkowy. Zasady zarządzania tym przemysłem i metody jego planowania nie odbiegają obecnie zbyt daleko od systemu funkcjonowania przedsiębiorstw centralnych. Zadania zaś i warunki działalności tego przemysłu wymagają stworzenia warunków daleko idącej elastyczności. Dotyczyć ona powinna zarówno doboru czynników produkcji, jak i dostosowania jej profilu do potrzeb od-

biorców. Zakres dyrektywnego kształtowania zadań przedsiębiorstwa tego przemysłu i środków realizacji musi być w związku z tym bardziej ograniczony, niż w gospodarce kierowanej centralnie. Należy przy tym mieć na uwadze, że rozdrobniony charakter tego przemysłu, jego wielobranżowość i wieloasortymentowość stwarzają duże niebezpieczeństwo niefairnego ustalania dyrektyw, zwłaszcza zaś takich, które dotyczą zadań w zakresie wielkości produkcji, rentowności itd. W związku z tym problem eksperymentalnego zastosowania w przemyśle drobnym wskaźnika czystego dochodu jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa zostanie rozpatrzony z punktu widzenia możliwości stworzenia przy jego pomocy maksymalnie elastycznych warunków działalności przedsiębiorstwa.

Nasza publicystyka ekonomiczna, nie mówiąc już o literaturze, poświęca stosunkowo mało uwagi problematyce wskaźnika czystego dochodu. Nie poddano go też w dotychczasowej naszej praktyce w żadnej formie eksperymentalnemu wypróbowaniu. Dyskusje, jakie na ten temat toczyły się w innych krajach, nie znalazły u nas należytego oświetlenia. Z tego powodu wydaje mi się konieczne wyjaśnienie — przed przejściem do właściwego tematu moich rozważań — niektórych podstawowych pojęć wyjaśniających istotę tego wskaźnika, przedtem jednak chciałbym uściślić samo określenie „miernik oceny działalności przedsiębiorstwa”.

Otoż przedsiębiorstwa posługują się w określaniu celów swej działalności i środków służących ich realizacji szeregiem najróżnorodniejszych wskaźników. Każdy z nich jest w pewnym znaczeniu miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa i w tym charakterze służy dla celów analitycznych. Wśród tych wskaźników szczególną jednak rolę odgrywa wskaźnik obejmujący takie zadania, o których wykonaniu zależy tworzenie i wielkość funduszy załogi i funduszy rozwoju przedsiębiorstwa).

Szczególna rola tych wskaźników polega więc na tym, że wykonanie obywateli nimi zadań stymuluje bodźce materialnego zainteresowania załogi o charakterze bezpośrednim (fundusze załogi obejmujące indywidualne i kolektywne fundusze materialnej zachęty) oraz o charakterze pośrednim (w takim stopniu, w jakim od wykorzystania funduszy rozwoju przedsiębiorstwa zależą przyszłe korzyści materialne załogi). Dobór takich mierników formy w jakich one występują oraz sposobu posługiwania się nimi mają rozstrzygać znaczenie dla rozwiązania w dziedzinie całokształtu zasad zarządzania gospodarką narodową i metod planowania gospodarczego, zbliżając je do modelu bardziej scentralizowanego lub bardziej zdecentralizowanego.

Po wyjaśnieniu, w jakim znaczeniu będziemy traktowali wskaźnik czystego dochodu jako miernik oceny działalności przedsiębiorstwa — przejdziemy do określenia samej istoty tego wskaźnika.

Wskaźnik czystego dochodu jest wskaźnikiem wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Wskaźniki wyniku finansowego mogą, jak wiadomo, wyrażać wartość produktu czystego lub wartość produktu dodatkowego. Do wskaźników wyniku finansowego wyrażających wartość produktu czystego należą wskaźniki

DOKOŃCZENIE NA STR. 4 I 5

W sprawie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego

WŁODZIMIERZ BRUS

Teoria przedsiębiorstwa stanowi element ogólnej teorii społeczeństwa socjalistycznego. Miejsce, rola i sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa w naszym ustroju mogą być należyście zrozumiane tylko na tle analizy charakteru i tendencji rozwojowych socjalistycznych stosunków produkcji.

Podstawową cechą społeczeństwa socjalistycznego jest uspołecznienie środków produkcji. Charakterystyka ta nie powinna być jednak rozumiana statycznie — jako proste stwierdzenie faktu, że w pewnym okresie nastąpiło przejście — przeważające części aparatu wytwórczego na własność instytucji publicznych, przede wszystkim państwa. Uspołecznienie jest procesem — jak to niejednokrotnie podkreślano w naszej literaturze, zwłaszcza w pracach prof. Edwarda Lipińskiego. Proces uspołeczniania postępuje naprzód, jeśli publiczny aparat wytwórczy coraz lepiej zaspokaja potrzeby społeczeństwa, co w sferze świadomości społecznej wyraża się w rosnącym poczuciu związku interesu osobistego z interesami gospodarki narodowej jako całości. Nie rozwijając dalej tego zagadnienia i nie siląc się na ścisłe definicje, można chyba powiedzieć, że pełnemu uspołecznieniu środków produkcji w podanym wyżej rozumieniu odpowiadałaby kompletna integracja interesów osobistych i społecznych, przejawiająca się w odpowiednim stosunku do pracy, obowiązków społecznych, własności publicznej itp. Innymi słowy, byłoby to od strony społeczno-ekonomicznej całkowite przezwyciężenie alienacji.

Na jednym ze spotkań ekonomistów i socjologów w 1964 r. mówiono, że obserwowane w praktyce mankamenty w funkcjonowaniu naszego systemu gospodarczego wynikają z tego, iż przedwcześnie przyjmujemy się za fakt taką właśnie integrację czy identyfikację interesów osobistych i społecznych.

Sądzę, że — mimo niemałej liczby przypadków utożsamiania życzeń i deklaracji z rzeczywistością — tym razem zarzut nie trafia w sedno. Nasz system funkcjonowania gospodarki jednak opiera się na bardziej realistycznych przesłankach. Jednym z istotnych przejawów uznania, że pełna integracja interesów osobistych i społecznych bynajmniej jeszcze nie nastąpiła, jest stosowanie bodźców ekonomicznych, wynikających z założeniu z zasad podziału według pracy, która to zasada stosunków między jednostką a społeczeństwem w swoisty sposób traktuje jako stosunki między dwiema stronami. Bodźce ekonomiczne stanowią właśnie instrument uzgadniania interesów osobistych ze społecznymi, instrument,

który — prawidłowo stosowany — powinien przyczynić się nie tylko do rozwiązywania bieżących problemów gospodarowania, lecz również do wykształcenia poczucia więzi między tym, co moje, a tym co wspólne. Natomiast rozwój ustroju socjalistycznego, zwłaszcza gospodarki, zakłada istotnie stopniowe narastanie obiektywnych i subiektywnych czynników integracji interesów osobistych i społecznych, ciągłe pogłębianie uspołecznienia środków produkcji. Postępy procesu uspołeczniania — procesu, który trudno będzie kiedykolwiek uważać (w rozważanym poprzednio sensie) za skończony — stanowią niedozwony warunek pomyślnego rozwiązywania coraz bardziej złożonych, bo wyższego rzędu, problemów gospodarczych i społecznych.

W tym sensie jeśli postępu w tej dziedzinie nie ma — uzasadnione jest doszukiwanie się źródeł niepowodzeń, niepełnego wykorzystania potencjału rozwojowego naszego ustroju, w niezgodności wspomnianego założenia z rzeczywistością. Niedopuszczalne do tak pojmowanej niezgodności lub usuwania jej, jeśli w takiej czy innej formie wystąpiła, stanowić winno jedno z zasadniczych zadań strategii budownictwa socjalistycznego, włączając w to również problematykę funkcjonowania systemu gospodarczego i instytucji politycznych. Zadania to tym istotniejsze, że obalenie politycznego panowania burżuazji i nacjonalizacja podstawowych środków produkcji stanowią wprawdzie rewolucyjny przełom i wprowadzają społeczeństwo na nowy tor — ale bynajmniej nie gwarantują automatycznie dalszych postępów procesu uspołeczniania. Z tym przede wszystkim zagadnieniem wiąże się „problematyka sprzeczności społeczeństwa socjalistycznego, problematyka, której nasza literatura naukowa poświęca na szczęście coraz więcej uwagi.

Wydaje się, że na tym — szkocko — zaledwie zarysowanym — tle jasniej występują szczególne zadania teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego jako przedmiotu nauk społecznych. Teoria taka powinna, moim zdaniem, w pierwszym rzędzie dążyć do określenia miejsca i funkcji przedsiębiorstwa socjalistycznego z punktu widzenia jego wpływu na bieg procesu uspołeczniania środków produkcji. Tak pojęte zadanie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego nie stoi w sprzeczności z problematyką przedsiębiorstwa jako instytucji sfery „organizacji sił wytwórczych”; przeciwnie, „czysto gospodarcza” racjonalność wymaga — jak wiemy z doświadczenia — rozwiązywania węzłowych

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

nie przez NBP badania ankietowe efektywności zakładowych już inwestycji przedsiębiorstw.

Ankieta objęła 196 przedsiębiorstw w resorcie przemysłu ciężkiego, chemicznego, budownictwa i materiałów budowlanych, lekkiego, drzewnego oraz w spółdzielczości mieszkarskiej. Okazało się, że pomimo przekroczenia cykli inwestycyjnych w 35 proc. badanych obiektów i przekroczenia planu kosztów budowy w 37 proc. badanych obiektów efekty finansowe nowo uruchomionej produkcji były nieco korzystniejsze niż planowano. W ok. 52 proc. badanych obiektów osiągnięto bowiem efekty finansowe lepsze od planowanych. Najlepsze wyniki osiągnęły przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego, lekkiego i drzewnego.

Okazało się również, że najwcześniej opóźnien w realizacji inwestycji

przedsiębiorstw oraz przekroczeń kosztów występuje wówczas, gdy prowadzone są roboty budowlano-montażowe oraz zakupy maszyn za granicą. Najprawniej przebiega natomiast uzupełnienie wyposażenia w maszyny produkcji krajowej.

Na szczególnie podkreślenie zasługuje przy tym duże różnice pomiędzy planowanymi i osiągniętymi cyklami budowy, kosztami oraz efektami finansowymi produkcji. Oznacza to, że chociaż ogólnie biorąc efekty są korzystne, to zwraca uwagę bardzo słabe przygotowanie obiektów do realizacji. (gr)

SKUP ŻYWCA A HODOWLA

W chwili obecnej podstawowym problemem w dziedzinie hodowli są tendencje jej rozwoju. Dotyczy to

zwłaszcza tendencji rozwoju hodowli trzody, która zajmuje odpowiednią pozycję w zaopatrzeniu rynku w mięso. Na tendencje te rzutają nieco światła dane ilustrujące wykonanie planu skupu. Plan skupu opiera się na danych obrazujących stan pogłowia trzody i liczbe zawartych kontraktów. Wydatniejsze jego przekroczenie nie jest więc zbyt korzystne. Oznaczać bowiem może, że mamy do czynienia z tendencją do wyprowadzki pogłowia, w celu ograniczenia jego liczebności.

Podsumowanie wyników skupu za grudzień r. ub. wskazuje, że plan skupu trzody mięsno-ślazynowej (w szklach) został przekroczony o ponad 10 proc. Podobna tendencja utrzymuje się i w br. Już bowiem w okresie od 1 do 13 stycznia wykonano ok. 50 proc. planu skupu na ten miesiąc. Równocześnie obserwuje się spadek przeciętnej wagi tuczników

dostarczanych do punktów skupu oraz wzrost podaży prosiąt i macier.

Fakt więc, że skup żywe (w przeliczeniu na mięso) był w grudniu 1965 r. o ok. 2,6 proc. wyższy niż przed rokiem, a w okresie od 1 do 13 stycznia o ponad 6 proc. wyższy niż przed rokiem, nie zwalnia jeszcze od obowiązku bacznej obserwacji tendencji rozwoju hodowli i interwencji, gdy występują przesłanki wskazujące na jej niepożądaną ograniczanie. Z tego punktu widzenia zasługuje na uwagę słabe zaangażowanie nie wykonania planu skupu prosiąt (ok. 30 proc. planu miesięcznego w okresie 13 dni stycznia br.). W zestawieniu ze wzrostem podaży macier i spadkiem ceny prosiąt, może ono świadczyć o nie dość energicznej interwencji, zmierzającej do zahamowania redukcji bazy hodowlanej gospodarstw indywidualnych. (gr)

W sprawie teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego

● Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył sprawozdanie i materiały z działalności komisji partyjno-rządowej do spraw ograniczenia wzrostu zatrudnienia w m. st. Warszawie. W celu uzyskania dalszej poprawy warunków życia stałych mieszkańców Warszawy, zlikwidowania występujących dysproporcji pomiędzy wzrostem ludności a możliwością zaspokojenia jej podstawowych potrzeb komunalnych oraz stworzenia możliwości poprawy warunków rozwoju m. st. Warszawy i niektórych powiatów województwa warszawskiego Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów na wniosek komisji rozpatrzył niezbędne akty prawne w tej sprawie, ustalające m. in. kierunki rozwoju m. st. Warszawy oraz niektórych powiatów województwa warszawskiego w latach 1966-1970, zasady tworzenia oddziałów (filii) przedsiębiorstw na terenach mających rezerwy siły roboczej, zagadnienie ograniczenia w Warszawie ilości biur projektowych oraz innych zakładów, które mogą być zlokalizowane poza Warszawą.

● Władzy pieniądze ludności w PKO osiągnęły na koniec 1965 r. sumę 44 mld 434 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych — 42 mld 266 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych — 2 mld 168 mln zł. W grudniu 1965 r. wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 1 mld 239 mln zł, a w ciągu całego roku — o 7 mld 250 mln zł.

● W Warszawie podpisany został protokół o wymianie towarów i płatnościach między Polską i Czechosłowacją w roku bieżącym. Podstawą dla protokołu stanowiła zawarta między oboma krajami wieloletnia umowa handlowa na lata 1966-70. Zakłada ona powiększenie wymiany handlowej o ok. 43 proc. w porównaniu z założeniami podobnego porozumienia obejmującego ubiegłą 5-latkę. W wyniku rokowań osiągnięto dodatkowy wzrost obrotów o ponad 20 proc., przede wszystkim przez zwiększenie wzajemnych dostaw maszyn i urządzeń. W eksporcie do Czechosłowacji dotyczy to maszyn rolniczych i części do nich, maszyn budowlanych i drogowych, maszyn matematycznych, kserografów, przyrządów pomiarowo-kontrolnych. Większy też będzie — w stosunku do postanowień umowy wieloletniej — nasz eksport do CSRS owoców i warzyw oraz — w ramach tzw. wymiany asortymentowej — wyrobów hutniczych, przemysłu chemicznego oraz wyrobów spółdzielczych. W imporcie z CSRS rozszerzone zostaną dostawy ciekawych „Zetor-Super”, samochodów ciężarowych, obrabiarek do metali, urządzeń teletechnicznych, materiałów ściernych, koksu, maszyn anodowych, środków pomocniczych dla przemysłu włókienniczego i gumowego, ogumienia, waty szklanej, obuwia tekstylnego-gumowego, różnej galanterii, farmaceutyków, materiałów dentystycznych, instrumentów muzycznych oraz mebli. Podobnie, jak i w naszym eksporcie do CSRS, także i w dostawach z tego kraju zwiększy się wymiana asortymentowa niektórych towarów.

● W Warszawie zakończyła obrady VI sesja Polsko-Węgierskiej Stalej Komisji Współpracy Gospodarczej. Komisja pozytywnie oceniła dotychczasowy rozwój wzajemnych stosunków gospodarczych. Wymiana towarowa pomiędzy PRL a WRL zwiększyła się w okresie lat 1961-1965 dwukrotnie. Szczególnie szybko rozwijały się wzajemne dostawy maszyn i urządzeń. Obroty w tej dziedzinie wzrosły w tym okresie prawie trzykrotnie. Tempo wzrostu wzajemnych obrotów w znacznym stopniu wyprzedzało tempo wzrostu ogólnych obrotów towarowych handlu zagranicznego obu krajów. Komisja stwierdziła, że zgodnie z założeniami umowy wieloletniej o wymianie towarowej na okres 1966-1970 wzajemne dostawy towarów będą nadal dynamicznie wzrastać. Wartość wzajemnych obrotów przewidzianych umową na rok 1970 jest około 70 proc. wyższa od faktycznej wartości obrotów w 1965 r. W dalszym ciągu, stosunkowo najszybciej, bowiem dwukrotnie, wzrosła wzajemna dostawa maszyn i urządzeń. W toku obrad komisja przyjęła do wiadomości, że z inicjatywy ministrów przemysłu ciężkiego PRL oraz hutnictwa i przemysłu maszynowego WRL, jak i ministrów handlu zagranicznego obu krajów został ustalony zakres kooperacji w dziedzinie przemysłu motoryzacyjnego. Na tej podstawie przedstawiciele obu krajów podpisali odpowiednią umowę. Komisja stwierdziła, że współpraca naukowo-techniczna między oboma krajami rozwija się pomyślnie. Poza formami tradycyjnymi zainicjowano nowe formy współpracy naukowo-technicznej (wymiana brygad robotniczych, wielomiesięczne praktyki specjalistów itp.).

W celu dalszego rozwoju współpracy gospodarczej między oboma krajami komisja ustaliła zadania w zakresie współdziałania organów planowania, handlu zagranicznego, przemysłu maszynowego, hutnictwa, przemysłu chemicznego, przemysłu lekkiego, handlu wewnętrznego oraz zadania w dziedzinie współpracy naukowo-technicznej.

problemów społeczno-ekonomicznych naszego ustroju, zwłaszcza zaś systemu funkcjonowania gospodarki. Jeśli od tej strony podejść do teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego, to niezdawalające wydają się próby ogólnej definicji przedsiębiorstwa jako wyodrębnionej pod względem ekonomicznym części jednolitego socjalistycznego organizmu gospodarczego. Definicje tego typu są mało płodne, gdyż stwierdzają jedynie organizacyjny podział gospodarki na pewne jednostki, z ogólnikowym dodatkiem „ekonomicznie wyodrębnione”. Niewiele także pomaga wyjaśnienie owego wyodrębnienia przez tzw. „zawłaszczanie pośrednie”, które — jak stwierdza autor terminu, prof. B. Minc — polega na tym, że „zawłaszczanie dokonuje się pośrednio przez jednostki wytwórcze, a nie bezpośrednio przez państwo” („Ekonomia polityczna socjalizmu” str. 59). Mamy tu więc w gruncie rzeczy określenie „zawłaszczania pośredniego” przez wyodrębnienie, a wyodrębnienie przez „zawłaszczanie pośrednie” — wszystko razem zaś sprzeczne z tym, co stwierdzają, że istnieją jednostki nazywane przedsiębiorstwami.

Tymczasem problem tkwi właśnie w analizie tego, co kryje się — lub kryć powinno — pod nazwą przedsiębiorstwa. Doświadczenie gospodarki socjalistycznej w różnych okresach i w różnych krajach dowodzi, że charakter, funkcje, rola jednostek nazywanych przedsiębiorstwami mogą bardzo się od siebie różnić.

Z jednej strony, mieliśmy — a właściwie w znacznej mierze wciąż jeszcze mamy — do czynienia z określanym terminem „przedsiębiorstwo” jednostkami, które pozbawione są praktycznie możliwości podejmowania decyzji ekonomicznych, a więc sprowadzane w istocie rzeczy do roli czysto wykonawczego ogniw w mechanizmie centralistycznego zarządzania gospodarką. Przedsiębiorstwa takie ma określić z góry zadania produkcyjne, limity i struktura nakładów (wraz z limitami i strukturą zatrudnienia), kierunki zbytu, źródła zaopatrzenia, wysokość i formy wynagrodzenia pracowników itp. Wyodrębnienie ekonomiczne, znajdujące wyraz w tzw. rozrachunku gospodarczym, oznacza tutaj faktycznie posługiwanie się pieniędzmi jedynie jako instrumentem kontroli wykonania zadań oddzielnych, a więc w roli biernych. W szczególności przedsiębiorstwo tego typu nie posiada żadnego istotniejszego wpływu (przynajmniej legalnego) na sposób wykrzystania uzyskanej nadwyżki. Jest rzeczą jasną, że taka wielokrotnie zresztą opisywana, pozycja przedsiębiorstwa wywiera określone skutki społeczne, m. in. z punktu widzenia realnych przesłanek partykularnych zalogi w kierowaniu przedsiębiorstwem.

Z drugiej strony, można przytoczyć przykłady z przeszłości i teraźniejszości, a także koncepcje teoretyczne, w których wyodrębniona jednostka zwana przedsiębiorstwem ma stosunkowo szeroki zakres autonomii w podejmowaniu decyzji ekonomicznych, opiera się na kryteriach syntetycznego wyniku finan-

sowego, ma realny wpływ na sposób wykorzystania nadwyżki itd. itp. — znowu z odpowiednimi konsekwencjami społecznymi, zwłaszcza jeśli chodzi o aktywizację pracowników jako współgospodarzy powierzonej im części znależnionych środków produkcji.

Wystarczy zestawieć dwa typy sytuacji, a także liczne sytuacje pośrednie, by zdać sobie sprawę, jak mało można oczekiwać od teorii, która wszystkie je obejmować będzie jednym określeniem „wyodrębnienie ekonomiczne” czy „zawłaszczanie pośrednie”. Wydaje się, że teoria przedsiębiorstwa socjalistycznego powinna czym prędzej odejść od tego typu generalizacji i skupić się na skali i treści różnic, jakie mogą występować pod pojęciem „przedsiębiorstwo socjalistyczne”, na związku tych różnic z etapami rozwojowymi, na wykrywaniu ewentualnych kierunków ewolucji itd. itp. Musimy pamiętać, że jak inne instytucje, tak i przedsiębiorstwo nie jest w socjalizmie czymś danym z zewnątrz, lecz podlega świadomemu kształtowaniu. Stąd też nacisk, jaki w teorii trzeba położyć na to, czym być powinno nasze przedsiębiorstwo, zwłaszcza w okresie, który mamy przed sobą?

O kryterium oceny była już mowa: rola przedsiębiorstwa w wianzu interesów osobistych i społecznych, a więc w procesie społecznym. Znaczenie tak rozumianej teorii przedsiębiorstwa socjalistycznego — teorii kompleksowej, a więc opracowywanej zarówno od strony ekonomicznej jak i socjologicznej, prawnej etc. — jest szczególnie doniosłe obecnie i w najbliższej przyszłości, że względu na dość wyraźne zarysowujące się kierunki ewolucji. Kierunek ten, przy wszystkich występujących różnicach w tempie i głębokości przemian, daje się dziś zaobserwować w praktyce ogromnej większości krajów socjalistycznych. Polega on — generalnie biorąc — na przechodzeniu od jednostki organizacyjnej czysto wykonawczego typu do jednostki podejmującej w określonych ramach realne decyzje ekonomiczne, chociażby się rzec — do przedsiębiorstwa zastępującego na te nazwę. W terminologii, której bynajmniej nie zamierzam nikomu narzucać, lecz uważam za adekwatną — ewolucja ta, wzięta jako całość, a więc wraz z przemianami w metodach planowania centralnego, rolą mechanizmu rynkowego itp., może być charakterystycznie jako stopniowe przechodzenie od systemu funkcjonowania opartego na modelu centralistycznym do systemu opartego na modelu gospodarki planowej z wy-

korzystaniem mechanizmu rynkowego (model zdecentralizowany).

Nie tylko z punktu widzenia praktyki, lecz również od strony teoretycznej nie wszystko jest jeszcze jasne, jeśli chodzi o szereg konkretnych elementów tej ewolucji, czy szczególnie kształt systemu, który przynajmniej dla pewnego etapu można by uznać za docelowy. W wielu sprawach zasadniczych posu- neliśmy się jednak zdecydowanie naprzód, co znajduje m. in. wyraz w rosnącej zbliżności poglądów ekonomistów w krajach socjalistycznych.

Tendencja ku zbliżeniu stanowisk daje się także zaobserwować w gronie ekonomistów polskich. Dyskutowaliśmy i dyskutować będziemy nadal o wielu sprawach. Ale punkt ciężkości dyskusji przesuwa się, na niektórych przynajmniej płaszczyznach, w kierunku problemów bardziej szczegółowych.

Coraz rzadziej np. kwestionowana jest teza, że ocena działalności przedsiębiorstw i związany z nią system bodźców w zasadzie powinny opierać się na wskaźniku syntetycznym, nie zaś na skomplikowanej sianie tzw. wskaźników wyspecjalizowanych. Trudno przecenić wagę zarysowującej się zbliżającej się poglądów na te sprawy właśnie dla koncepcji przedsiębiorstwa socjalistycznego. Rozbudowany system wskaźników wyspecjalizowanych stanowi bowiem konsekwentną formę realizacji tezy, że przedsiębiorstwo nie należy zostawiać żadnego pola wyboru — podczas gdy z istoty wskaźnika syntetycznego wynika możliwość i konieczność wyboru optymalnej struktury nakładów i struktury oraz rozmiarów produkcji, przy założeniu, że parametry rachunku (ceny i inne wielkości) określone są przez szczebel centralny na podstawie kryteriów ogólnospołecznych.

Dyskusja dotyczy w coraz większym stopniu nie samej zasady, lecz konkretnych postaci wskaźnika syntetycznego, zespołu warunków ograniczających itp. Wybór określonej konstrukcji wskaźnika syntetycznego jest na pewno sprawą bardzo ważną, ale z punktu widzenia generalnego kierunku ewolucji przedsiębiorstwa socjalistycznego (oczywiście tylko z tego punktu widzenia) jest w pewnym sensie obojętna, czy wskaźnik ten przyjmie postać przystosowy, czy też maszynowy, lub w inny sposób liczonej stopy zysku, a nawet czy nie będzie to zamiast zysku wskaźnik czystego dochodu przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o te ostatnie wielkości, uważam niekiedy (moim zdaniem — niesłusznie) za jakościowo odmienną, leśnictwo (2,8%), przemysł, handel i uspo-

lecznione rolnictwo (po 2,0%), gospodarka komunalna i mieszkaniowa (1,5%) a na końcu transport i łączność (0,9%).

Podobnie ukladają się w tych działach udział pracowników z wykształceniem średnim, a w odwrotnej proporcji — udział osób z wykształceniem podstawowym. Z tym, że największy odsetek najniższej kwalifikowanej grupy (niepełne podstawowe) notowało uspołecznione rolnictwo (47,7%) i leśnictwo (39,6%), a następnie gospodarka komunalna i mieszkaniowa (29,4%), natomiast najniższy udział tej grupy miały instytucje finansowe i ubezpieczeniowe (4,1%) oraz administracja publiczna z wyjątkiem sprawiedliwości (4,6%).

Wszystkie te proporcje dotyczące ogółu pracowników gospodarki uspołecznionej oczywiście inaczej ukladają się w grupie mężczyzn, a inaczej w grupie kobiet. Np. średnie wykształcenie zawodowe miało 6,6% kobiet i 11,6% mężczyzn, natomiast średnie wykształcenie ogólnokształcące miało znacznie większy odsetek kobiet (6,7%) niż mężczyzn (3,1%). Zasadniczym zawodowym wykazało się 13,1% mężczyzn i 7,7% kobiet. Różnice te są całkiem zrozumiałe, zaś w innych grupach wykształcenia nie były one już tak duże.

A jak przedstawia się struktura specjalności pracowników z wyższym wykształceniem? Iu mamy fachowców z różnych dziedzin? Otóż w końcu 1964 roku wśród pracowników z wyższym wykształceniem zatrudnionych w naszej gospodarce uspołecznionej poszczególne grupy zawodów wyuczonych były reprezentowane następująco:

technicy	—	104 tys.
humanistów	—	83 tys.
medycy	—	82 tys.
ekonomistów	—	36 tys.
specj. nauk. ścisłych	—	27 tys.
rolnicy	—	26 tys.
inni	—	12 tys.
razem		310 tys.

Wśród techników najliczniej byli reprezentowani inżynierowie: mechanicy — 32 tys., budownictwo — 13 tys., elektrycy — 13 tys., chemicy — 8 tys., górnicy — 5 tys., architekci — 4 tys. i metalurzy — 3 tys. W przemyśle pracuje ogółem 43 tys. inżynierów (a więc mniej niż połowa), w budownictwie — 28 tys.; razem daje to ponad dwie trzecie inżynierów zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej. Dalsze 16 tysięcy zatrudniona oświata i nauka, a 9 tys. — administracja publiczna i 4 tys. — transport i łączność.

W grupie zawodów humanistycznych było największe prawników (21 tys.), z których 11 tys. pracowało w instytucjach wymiaru sprawiedliwości i administracji publicznej, a po 2 tysiące w przemyśle i w oświacie z nauką i kulturą. W tym ostatnim dziale była również zatrudniona większość (21 tys.) specjalistów nauk ścisłych, a przemysł zatrudniał ich tylko 3 tysiące. W grupie zawodów rolnych mieliśmy 15 tys. inżynierów rolników i 5 tys. inżynierów leśników. I na koniec jeszcze o grupie szczególnie nas interesującej — ekonomistach. Otóż największe ich było w przemyśle (ponad 9 tys.), w administracji publicznej i w instytucjach wymiaru sprawiedliwości (8 tys.) oraz w oświacie z nauką i kulturą (5 tys.), handlu (ponad 4 tys.), budownictwie (blisko 4 tys.) i instytucjach finansowych z ubezpieczeniowymi (ponad 2 tys.).

WSG

stycznego określony został wadliwie — chodzi przecież nie o formalną integrację, lecz o integrację rzeczywistą, w której nadzór nad interesami społecznymi będzie nie czymś narzuconym, lecz naturalnym zarządzeniem z punktu widzenia, że interes społeczny został prawidłowo określony jak i na pełną świadomość złączy interesów osobistych z tak sformułowanym interesem społecznym. Problem polega więc nie na tym, czy dana forma organizacji społeczeństwa, zwłaszcza organizacji ekonomicznej, bardziej przypomina te, którą (słusznie czy niesłusznie) uważamy za kształt przyszłości, lecz na tym, czy dana forma organizacji lepiej sprzyja wytworzeniu się „związku wolnych ludzi pracujących przy pomocy wspólnych środków produkcji i świadomie wydatkujących swe liczące indywidualne siły robocze jako jedną społeczną siłę roboczą” (Marks).

Rozszerzenie zakresu samodzielności przedsiębiorstwa, wraz ze wszystkimi towarzyszącymi elementami zmian w systemie funkcjonowania gospodarki, może być uważane za postępek na drodze socjalizacji nie tylko dlatego, że powinno stworzyć przesłanki podniesienia efektywności gospodarowania, lecz także dlatego, że powinno zbliżyć mechanizm podejmowania decyzji, ściślej mówiąc, do szeregowych członków społeczeństwa. Z tego punktu widzenia zwiększona rola przedsiębiorstwa, konkretny związek między wynikami jego działalności a dochodami pracowników, poddanie efektów produkcyjnych pod kontrolę konsumentów za pośrednictwem mechanizmu rynkowego — może stać się wielką szkołą działania i myślenia kategoriami społecznymi.

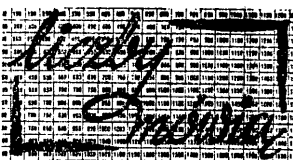
Niektórzy kwestionują potrzebę tego rodzaju ogniw pośrednich między „szczeblem indywidualnym” a „szczeblem ogólnospołecznym”. Zapewne, dla jakiejś części społeczeństwa socjalistycznego na naszym etapie rozwojowym pośrednie ogniw tego typu jest zbędne — ma ona dostateczne poczucie współzależności między „moim” a „wspólnym” na skale krajową lub nawet szerszej. Jeśli jednak chodzi o ogromną większość, to chyba tylko zupełna nieznanomość codziennego doświadczenia, lub dostrzeganie ignorancji, co mogłoby stanowić podstawę dla negacji potrzeby owego „ogniwa pośredniego”.

Dlatego też teoria przedsiębiorstwa socjalistycznego powinna brać pod uwagę nie tylko niebezpieczeństwo deformacji grupowej, lecz również niebezpieczeństwo deformacji centralistycznej — biurokratycznej. (Tak właśnie m. in. ujmował zagadnienie Oskar Lange). Przy czym, niezbędne wydaje się uwzględnienie okoliczności, że w dotychczasowej naszej praktyce właśnie to drugie niebezpieczeństwo ujawniło się ze szczególną siłą, wyrażającą się w odrobinie skłody z punktu widzenia perspektywy socjalistycznej integracji. To, co chcemy robić obecnie — nie zawsze jeszcze dostatecznie śmiało i konsekwentnie — stanowi próbę przezwyciężenia deformacji centralistyczno-biurokratycznej i naprawienia szkód, jakie wyrządziła, zarówno od strony operatywnej sprawności gospodarki jak i, co najważniejsze, od strony warunków postępu procesu uspołeczniania środków produkcji.

Uzasadniając swoje stanowisko nie chciałbym stwarzać wrażenia, że w zmianie pozycji przedsiębiorstwa, w umocnieniu podstaw samorządu robotniczego etc. widzę jedyną i w pełni wystarczającą przesłankę rozszerzonej reprodukcji socjalistycznych stosunków produkcji. W systemie gospodarki planowej działalność przedsiębiorstwa odbywa się w określonych ramach stworzonych przez centralne decyzje gospodarcze. Postulat zapewnienia społeczeństwu realnego wpływu na decyzje ekonomiczne nie można więc ograniczać do decyzji podejmowanych w ramach przedsiębiorstwa; trzeba go rozciągnąć na sferę centralnych decyzji makroekonomicznych, które są zarazem decyzjami politycznymi w najszerszym tego słowa znaczeniu. Brzmie to paradoksalnie, ale niebezpieczeństwo „deformacji grupowej” może pojawić się właśnie w warunkach, kiedy rozszerzeniu zakresu autonomii przedsiębiorstwa i umocnieniu samorządu robotniczego nie będzie odpowiadał realny wzrost partycypacji społeczeństwa w podejmowaniu decyzji centralnych. Biorąc pod uwagę, że socjalizm jest to sprawa, o której przy rozważaniu zasadniczych problemów przedsiębiorstwa zapominąć nie wolno.

WŁODZIMIERZ BRUS

1) Na podstawie wypowiedzi w dyskusji na sympozjum zorganizowanym przez Wydział I P.A.N. w listopadzie 1964 r. nt. „Przedsiębiorstwo w polskim systemie społeczno-ekonomicznym”.
2) Dla uniknięcia nieporozumień należy zauważyć, że pojęcie przedsiębiorstwa ekonomicznego musi być ograniczone do jednostek, które działają obejmowane są tym terminem. Przedsiębiorstwem w szerokim znaczeniu może być również jednostka na większą skalę, typu przedsiębiorstwa w różnych gałęziach, w jedynym z różnych kierunków, w którym do problemu „czym powinno być nasze przedsiębiorstwo”.



WYKSZTAŁCENIE PRACOWNIKÓW

Jaki jest poziom wykształcenia kadr zatrudnionych w naszej gospodarce, jak to wygląda w różnych dziedzinach gospodarki, co się pod tym względem ostatnio zmieniło? Najnowszy Rocznik Statystyczny podaje dość szeroki zakres informacji w tym zakresie. Na początek wybieramy tu liczby obrazujące ogólną strukturę zatrudnienia pod tym względem w roku 1958 i 1964 (opracowane na podstawie przeprowadzonych w tych latach jednorazowych badań, obejmujących tylko pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze godzin). Otóż wśród ogółu zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej mieliśmy pracowników z wykształceniem:

wzrósł	1958	1964
średnim zawodowym	3,8%	4,3%
średnim ogólnokształc. pełnym	6,9%	8,4%
średnim ogólnokształc. niepełnym	4,8%	4,8%
zasadniczym zawodowym	8,2%	11,2%
podstawowym (7 klas. ukończ.)	40,8%	45,0%
podstawowym nieukończ.	31,1%	22,1%

Widzimy, że na przestrzeni zaledwie kilku lat wydatnie spadł odsetek pracowników bez pełnego podstawowego wykształcenia. Niestety, brak danych za wcześniejsze okresy, a także za okres przedwojenny (Rocznik 1938 podaje dane dotyczące wykształcenia wyłącznie pracowników umysłowych i to jedynie z niektórych terenów; wiadomo tylko, że np. liczba absolwentów szkół wyższych w roku 1963 była czterokrotnie większa niż w roku 1936, a roczna liczba absolwentów szkół zawodowych w tym czasie wzrosła przeszło sześciokrotnie).

Rzecz jasna w różnych dziedzinach gospodarki narodowej proporcje te kształtowały się rozmaicie. I tak np. w przemyśle mieliśmy w roku 1964 pracowników z wykształceniem wyższym — 2,0%, ze średnim zawodowym — 5,0%, z średnim ogólnokształcącym pełnym — 2,4%, z niepełnym — 3,1%, z zasadniczym zawodowym — 13,6%, podstawowym ukończonym — 50,3% oraz z nieukończonym — 23,6%. Ciekawe, że np. u budownictwie odsetek pracowników z wykształceniem wyższym jest już przeszło dwukrotnie wyższy (5,0%), wyższe są tu również odsetki pracowników z wykształceniem średnim.

Jeśli chodzi o pracowników z wyższym wykształceniem, to największy ich odsetek (17,7%) notuje oświata, nauka i kultura, a następnie administracja publiczna wraz z instytucjami wymiaru sprawiedliwości (16,2%), ochrona zdrowia i opieka społeczna (12,6%) oraz instytucje finansowe i ubezpieczeniowe (6,8%). Następnie „idą”: uspołecznione już budow-

Nr 4 (749) — 23.I.1986

PRZESLEDZENIE zmian, jakie zaszły i zachodzą w stosunkach społecznych przedsiębiorstw przemysłowych, może być rozmaicie dokonywane; na przykład przez analizę porównawczą przedsiębiorstwa socjalistycznego i kapitalistycznego, poprzez analizę konfrontującą teoretyczny model przedsiębiorstwa z jego praktycznym kształtem. W naszym artykule przeobrażenia te zostaną pokazane jako trendy, które występują w okresie przemian systemu społecznego w przemyśle. Z wielu przemian, które składają się na taką dynamiczną analizę, wybieramy: formalizację, demokratyzację, egalitaryzację oraz socjalizację przemysłowych stosunków.

FORMALIZACJA STOSUNKÓW

Na podstawie obserwacji stosunków, występujących w naszych przedsiębiorstwach, można zarysować hipotezę o stałe postępującej formalizacji przemysłowych zachowań pracowników, przemysłowych stosunków między ludźmi i przemysłowych instytucji. Ta generalna hipoteza oznacza wielowymiarowe i wielokierunkowe przemiany.

Formalizacja stosunków w przedsiębiorstwach przemysłowych oznacza — po pierwsze — wzrost znaczenia organizacji formalnych w przemyśle, w tym w przedsiębiorstwie przemysłowym. Przez organizację formalną rozumiemy te instytucje, które zostały oparte na bezosobowej więzi członków, na oficjalnych normach i które mają swe legalne podstawy, na ogół pochodzenia administracyjnego. Tymi formalnymi organizacjami w przemyśle są same przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa przemysłowe itd.

Formalizacja w przedsiębiorstwach przemysłowych oznacza również zmianę społecznej roli pracownika przemysłu, a w szczególności najliczniejszą kategorię pracowników przemysłowych — robotników. Profesjonalizacja kadry kierowniczej, sformalizowane kryteria zatrudnienia, awansowania, degradowania i nagradzania, oficjalne rozdawnictwo symboli przemysłowego statusu — wszystko to przekształca również wzajemne stosunki między personelem kierowniczym a personelem wykonawczym. W nowoczesnych, wielkich organizacjach przemysłowych stosunki podległości i przełożenia uległy daleko posuniętej depersonalizacji.

Problemy związane z formalizacją przemysłowych pozycji i ról nie mają w naszych przedsiębiorstwach takiego zasięgu i intensywności, jak w przedsiębiorstwach kapitalistycznych. Niemniej jednak jesteśmy świadkami pewnych przekształceń, które świadczą o pojawieniu się u nas takich stanów, i o potrzebie troski o ich ewentualne świadome, racjonalne rozwiązanie. Wydaje się, że dobrym przykładem takich przekształceń jest pozycja i rola mistrza w przedsiębiorstwie przemysłowym.

W naszym przemyśle odchodzi zdecydowanie w przeszłość tradycyjny stary majster, który niewiele wspólnego miał z fabrycznym biurkiem, za to był wykwalifikowanym, o długoletnim doświadczeniu przemysłowym robotnikiem, który zamiast białego kołnierzyka wystającego spod fabrycznego kitla, ubrany był w normalny robotniczy przebrzydłek. Ten majster nie musiał się legitymować świadectwami szkół, a jego stosunki z robotnikami były stosunkami koleżeństwa dawnego współpracownika, czy też bezpośrednimi stosunkami srogiego dozorcę powierzonych jego pieczy podwładnych. Później zażądano od majstra majsterskiego dyplomu i białego kołnierzyka, świadectwa ukończenia szkół zawodowych, bardziej formalnych stosunków z coraz liczniejszymi podległymi personelem, zmniejszone wymagania w zakresie warsztatowego doświadczenia majstra jako robotnika-wykonawcy. Dziś majster — to urzędnik. Z własnym kantorkiem czy biurkiem w biurze mistrzów, oddalony od bezpośrednich wykonawców przestrzennie, przegrodzony harmonogramami, grafikami, kartami pracy, instrukcjami, legitymujący się nie wieloletnim doświadczeniem rzemieślnika, lecz dyplomem zawodowego technika i majsterskimi kursami.

Formalizacja w przedsiębiorstwach przemysłowych oznacza także zmianę więzi społecznych. Tradycyjne spłoida przemysłowych grup pracowników (wspólnota pochodzenia, kariery, roboty, statusu) przekształcają się w bardziej bezosobowe, sformalizowane więzi, wynikające z podobieństwa szkolnych świadectw, przymusu organizacyjnego w przedsiębiorstwie, reżimu technologicznego, miejsca w zhierarchizowanym systemie zarządzania w przedsiębiorstwie i zarządzania przedsiębiorstwami.

W skoncentrowanym i scentralizowanym na wielką skalę przemyśle jest coraz mniej miejsca na więzi osobowe, koleżeńskie kontakty, nieformalne stosunki, intymne porozumienia, znaczenie grup pierwotnych i uczuć typu wspólnoty. Widać to wyraźnie na przykładzie taśmy produkcyjnej jako miejsca materializującego w nowy sposób kontakty pracowników. Taśma produkcyjna — szybka, narzuconym rytmem, z rozprosz-

O PRZEDSIĘBIORSTWIE - SOCIOLOGICZNIE

Przemiany stosunków społecznych w przedsiębiorstwach przemysłowych

KAZIMIERZ DOKTOR

kowanymi czynnościami i ruchami robotniczymi, pod kontrolą przemysłowej telewizji, to symbol tych przemian i nowy regulator społecznych stosunków.

Podkreślając znaczenie tych nowych formalnych, oficjalnych, służbowych więzi, nie należy zapominać o znaczeniach, i to nie małych, stosunków pozaformalnych i stosunków nieformalnych w przedsiębiorstwie. Nadal przecież stosunki nieformalne, więzi nieoficjalne, osobowość człowieka ważą na działalności i funkcjonowaniu tych organizacji. „Cały człowiek — z jego nadziejami i rozczarowaniami, z jego sądami o majstrze i inżynierze, z jego opinią o postawie przedsiębiorcy, z jego stosunkiem do porządków wyznaczających mu rolę robotnika, z jego kłopotami rodzinnymi, z jego niespełnionymi nadziejami lub negacją życiowych wartości, z jego akceptacją lub odrzuceniem celów ekonomicznych przedsiębiorstwa — cały człowiek zaczyna ważyć solidnie na efektach produkcyjnych zakładu.”

Formalizacja przejawia się również jako biurokracizacja przedsiębiorstwa przemysłowego. Chodzi w tym przypadku o absolutny i względny przyrost pracowników umysłowych, o urzędniczenie pracy administracyjnej, technicznej, produkcyjnej w przedsiębiorstwach, o nowe szczeble w strukturze administracyjnej, o większą liczbę urzędów decydujących o przemysle i wpływających na przedsiębiorstwa przemysłowe. Stosunki w przemysłowym przedsiębiorstwie są sformalizowane tym bardziej, im większa istnieje zależność przedsiębiorstwa od banków, central handlowych, kooperantów produkcyjnych, instytucji nadzoru i kontroli, komisji planowania. Proces ten przyspiesza jest przez wzrost gospodarczej roli państwa socjalistycznego, które swe stosunki z przedsiębiorstwami opiera na legalnych, formalnych podstawach i które oczekuje od przedsiębiorstwa legalistycznego postępowania.

DEMOKRATYZACJA STOSUNKÓW

Przemysłowe przedsiębiorstwo socjalistyczne jest obiektem wyjątkowo silnych zabiegów, zmierzających w kierunku zapewnienia demokratyczności wewnątrzzakładowych stosunków. Można nawet powiedzieć, że siła tych wysiłków jest proporcjonalna do siły krytyki autokratycznych stosunków przemysłowych w kapitalistycznych przedsiębiorstwach. Wyobcowanie robotnika z kapitalistycznego systemu zarządzania — z jednej strony oraz stosunkowo nieudane próby kapitalistycznej „demokracji przemysłowej”, komitety porozumiewawcze, rady robotnicze, dyrektorzy związkowi, system sformalizowanych „przetargów” prac-

dawcy z pracownikami — z drugiej strony, dowodzi, że problemy podziału i sprawowania władzy w przedsiębiorstwie są bardzo istotne z socjologicznego i społecznego punktu widzenia.

W socjalistycznym przemyśle dokonywanie reform zarządzania dowodzi również możliwości rozmaitych systemów zarządzania — scentralizowanych i zdecentralizowanych, autokratycznych i demokratycznych, nakazowych i bodźcowych. W tychże ramach przejawiają się demokratyzacja w stosunkach przemysłowych przeszły znaczne wahania, aczkolwiek ze względów doktrynalnych, ideowych i kierunkowych zmian zmierzających do realizacji oczekiwanych stosunków demokratycznych.

Pierwszy poziom, na którym analizować można stosunki między zarządzającymi a zarządzanymi w przemyśle i określać stopień ich demokratyczności, to poziom małej grupy przemysłowej. Jest to poziom zespołów robotniczych, grup pracowników, brygad pracy, małych komórek przedsiębiorstwa. Jak się wydaje, zespoły te nie zmieniły tak radykalnie swego charakteru, jak na przykład załogi przedsiębiorstw i że w tym przypadku wpływ socjalistycznej industrializacji był znacznie odleglejszy i ledwo dostrzegalny. Chyba w większości tych grup podstawowych istnieją demokratyczne stosunki między pracownikami, obowiązujące zespołową solidarność członkowską, przestrzegane są wzory demokratycznego przewodzenia przez liderów, również o demokratycznych zasadach oparty jest podział roboty i w wielu wypadkach podział wynagrodzenia, na przykład brygady akordu zespołowego.

Nieliczne polskie badania małych zespołów pracowników, brygad robotniczych, pokazują wiele elementów autentycznego, samorządnego demokratyzmu w tworzeniu, utrzymaniu i rozwiązywaniu tychże grup. Oczywiście wiele czynników zewnętrznego środowiska kształtuje co najmniej pośrednio stosunki w tych zespołach (system zarządzania przemysłem, struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, zasady podziału funduszu plac, stosowane bodźce ekonomiczne, warunki fizyczne pracy, organizacja procesów produkcyjnych), lecz niezależnie od tych wpływów, zespoły te zachowują swój specyficzny — o dużej dozie demokratyzmu — charakter.

Największe zmiany w kierunku zapewnienia demokratyzacji zaszły na szczeblu przedsiębiorstwa. Ten drugi poziom niejaką zakładawą demokracji przemysłowej jest, a właściwie był, przedmiotem wyjątkowo licznych i owocnych badań ekonomistów, prawników i socjologów, którzy główny wysiłek badawczy skierowali na analizowanie działalności samorządu robotniczego, rad robotniczych, konferencji samorządu robotniczego i

partycypacji pracowników w zarządzaniu.

Demokratyzacja stosunków w przedsiębiorstwie dokonywana była i jest przede wszystkim przez stworzenie instytucji władzy politycznej w przedsiębiorstwie, organów przedstawicielskich załogi, społecznego systemu współzarządzania oraz przekształcenia roli robotnika z roli najemnika w rolę współwłaściciela i współgospodarza. Demokratyzm ten oznacza także wzrost aktywności politycznej pracowników przedsiębiorstw przemysłowych.

Tendencje demokratyczne są w opozycji do przejawianych jednocześnie tendencji autokratycznych, dość charakterystycznych w nowoczesnych przemysłowych organizacjach. Ta sprzeczność między demokratycznym charakterem struktury politycznej przemysłowych przedsiębiorstw i autokratycznym charakterem administracyjnego systemu zarządzania jest pewnym hamulec przemian demokratycznych, których tempo zmian wstrzymywane jest niekiedy rosnącą liczbą dyrektywnych wskaźników, sztywności planów gospodarczych, finansowych i technicznych, koniecznością centralizacji decyzji przemysłowych, wprowadzaniem maszyn do systemu zarządzania, autokratyczną osobowością wielu kierowników przemysłowych itp.

Demokratyzacja stosunków w przedsiębiorstwach nie jest więc zakończonym procesem i wykazuje zmienną intensywność w różnych fazach industrializacji.

Na przebieg demokratyzacji stosunków w przedsiębiorstwach wpływ wywierają również pracownicy instytucji zewnętrznych w stosunku do przedsiębiorstwa: zjednoczenia, resortów, wojewódzkich komitetów partyjnych itp. Jeśli chodzi o centralną administrację gospodarczą, zajmującą się zarządzaniem przedsiębiorstwami przemysłowymi, to wydaje się, że instytucje te, np. zjednoczenia i resorty, rządzone są w trybie administracyjnym, i że w tych instytucjach demokratyzacja jest stosunkowo najmniej. Fakt ten, niestety, nie do wyjaśnienia, nie sprzyja jednak postępowi demokratyzacji na poziomie przedsiębiorstwa i jest chyba neutralny w stosunku do demokratyzacji na poziomie grupy robotniczej w przedsiębiorstwie.

EGALITARYZACJA STOSUNKÓW

Chodzi tu o zrównywanie szans startu ekonomicznego dla pracowników, likwidację nadmiernych dysproporcji majątkowych, dochodowych, placowych, o zaczerpanie

nadmiernego zróżnicowania statusów społecznych i przeciwdziałanie petyfikacji różnic klasowych czy warstwowych w obrębie społeczeństwa. Wydaje się, że uspołecznienie środków produkcji przemysłowej i nacjonalizacja wielu innych organizacji (np. banków) jest obiektywną podstawą realizacji egalitarnych ideałów socjalistycznych w przemyśle.

Syntetycznym wskaźnikiem egalitaryzacji stosunków między pracownikami przedsiębiorstw przemysłowych jest płaca lub dochód na jednego pracownika. Tendencje egalitarne widać np. z porównań rozpiętości plac na jednego zatrudnionego robotnika w przemyśle przetwórczym w latach 1937 i 1960 (w %):

GAŁĘZIE PRZEMYSŁU	1937	1960
Metalowy	140,8	118,9
Chemiczny	121,2	101,9
Elektrotechniczny	105,0	102,5
Włókienniczy	94,7	89,1
Drewniany	53,3	74,3

(Za 100 przyjęto przeciętną placę robotnika zatrudnionego w przemyśle).

A więc można stwierdzić, iż gałęzi przemysłu o stosunkowo zróżnicowanej rozpiętości plac zmniejszyły te rozpiętości, a gałęzi, w których te rozpiętości były najmniejsze, zmieniły również swój układ międzygałęziowy.

Jeśli bierzemy pod uwagę jeszcze inne wskaźniki, np. przeciętną godzinową robotnika, to nie możemy chyba stwierdzać nadmiernie rozdyktowanych różnic placowych. W polskim przemyśle, według stanu z października 1961 r., przeciętne płace godzinowe wybranych zawodów przemysłowych przedstawiały się następująco: górnik — 20,63 zł, pierwszy wytopiacz — 16,83 zł, traser okretowy — 16,53 zł, aparatowy — 10,59 zł, wulkanizator — 10,15 zł, szlifierz szkła — 8,58 zł, zecer maszynowy — 17,48 zł, tkacz — 9,18 zł, szwaczka — 6,58 zł, elektromonter — 12,11 zł, tokarz — 10,66 zł.)

Patrząc na stosunki w przemyśle z innego nieco punktu widzenia, dostrzegamy jednak pewne przejawy tendencji zupełnie przeciwnych upowszechnianiu egalitarnego wzoru. Świadczy o tym może dynamiczna analiza proporcji plac robotników i personelu inżynieryjno-technicznego (w zł):

Lata	Robotnicy	Pracownicy Inż.-techn.	Różnica
1955	1.155	1.806	651
1963	1.980	3.178	1.198

Jak widać nastąpiła zmiana proporcji placowych między robotnikami a pracownikami inżynieryjno-technicznymi, mierzona przeciętną placą brutto na jednego pracownika (dane dotyczą przemysłu uspołecznionego). Zmiany te nie są obojętne dla pracowników przemysłowych przedsiębiorstw; mają one liczne społeczne konsekwencje. Od nich m. in. zależne jest zachowanie pro-

dukcyjne, bowiem nadmierne rozpiętości placowe niekiedy są przyczyną zniechęcenia, nie odgrywają roli stymulującej wysiłek robotnika, z drugiej jednak strony — przybliżanie się do wzoru „zrównanych” plac może być również czynnikiem powodującym osłabienie wysiłku produkcyjnego.

Poszukiwanie więc optymalnych rozwiązań jest nadal aktualnym problemem polityki dochodów, podatków, plac, nagród i premii oraz żywym problemem polityki społecznej i pracy wychowawczej na rzecz kształtowania socjalistycznych stosunków w przedsiębiorstwach.

SOCJALIZACJA STOSUNKÓW

W socjologii i psychologii wychowawczej termin „socjalizacja” oznacza zupełnie coś innego niż w ekonomii. Z tej racji, posługując się tym terminem, mamy na myśli odmiennie znaczenie tego wyrazu, niż to ma miejsce w przytoczonych dyscyplinach. Tutaj przez socjalizację rozumiemy się proces uspołeczniania przemysłu. Chodzi w tym przypadku o uspołecznianie przemysłu dokonywane w trakcie socjalistycznej industrializacji. Socjalizacja przemysłu w sensie strukturalnym oznacza po prostu narodziny i wzrost sektora społecznego, głównie państwowego.

Z socjologicznego punktu widzenia, od socjalizacji strukturalnej wydaje się ważniejszy proces socjalizacji bihewioralnej — socjalizacji postaw, świadomości, stosunków, obyczajów i zwyczajów, zachowania. W tym drugim znaczeniu socjalizacja oznacza realizację wzorca stosunków socjalistycznych w przemyśle. Przemiany tego typu łatwiej obserwować w rzadziejących przedsiębiorstwach, które przecież mają za sobą bogatszą historię rozwoju i przemian, niż w stosunkowo nowych polskich przedsiębiorstwach socjalistycznych. Jednak nawet taki krótki okres pozwala dostrzec pewne modyfikacje w zachowaniu pracowników przedsiębiorstw.

Jedną z ważniejszych zmian w zachowaniu pracowników socjalistycznych przedsiębiorstw jest zmiana wynikająca z nowej struktury własnościowej w przemyśle. Zniesienie własności prywatnej jest czynnikiem stawiającym wszystkich pracowników przemysłu w jednakowym stosunku do środków produkcji. Socjalizacja własności przyczynia się więc do socjalizacji zachowań i stosunków wzajemnych różnych grup społecznych, istniejących w przedsiębiorstwach.

W chwili obecnej nie dysponujemy w socjologii przemysłu wystarczającym materiałem na to, by w sposób empirycznie uzasadniony orzec o tempie tych przemian i ich zasięgu. Wydaje się jednak, iż ewolucja w kierunku upowszechnienia wzorca stosunków socjalistycznych nie podlega dyskusji. Sporne są jedynie wskaźniki, które należy wykorzystać w analizie tego procesu. Można się spodziewać pojawienia się prac na te tematy.

1) Z. Bauman, Zarys marksistowskiej teorii społeczeństwa, Warszawa 1964, s. 290.

2) L. Beskid, Poziom realny plac robotników zatrudnionych w przemyśle i budownictwie w 1937 i 1960 r. Przegląd Statystyczny zeszyt 1, 1964.

3) Rocznik Statystyczny 1964, s. 460-463.

4) Rocznik Statystyczny 1964, s. 147.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

czystego przychodu i czystego dochodu. Do wskaźników wyrażających wartość produktu dodatkowego należą wskaźniki akumulacji pieniężnej i zysku¹⁾. Spośród tych wskaźników wyniku finansowego, wskaźniki czystego przychodu i akumulacji pieniężnej są wskaźnikami brutto — ponieważ kształtują się ceny zbytu (jako ceny płacone przez odbiorców), wskaźniki zaś czystego dochodu i zysku wskaźnikami netto, ponieważ kształtują się ceny fabryczne lub rozliczeniowe (jako ceny dla producenta). Wskaźniki czystego dochodu lub zysku odchylają się więc od wskaźników czystego przychodu czy akumulacji pieniężnej o różnicę między cenami zbytu i fabrycznymi (rozliczeniowymi), tj. w zasadzie o podatek obrotowy i ewentualne oprocentowanie funduszy produkcyjnych przedsiębiorstw.

W tym ujęciu czysty dochód przedsiębiorstwa stanowi różnicę między wartością zrealizowanej produkcji (WR) a rzeczywistymi kosztami jej wytworzenia (KR), skorygowaną o wyniki pozaopracacyjne i nadzwyczajne (PN) i pomniejszoną o podatek obrotowy (PO) i oprocentowanie funduszy produkcyjnych (O). Stąd: $D = WR - KR + PN - PO - O$.

Tak ujęty czysty dochód stanowi jednolity fundusz środków pieniężnych, z którego wydziela się: a) fundusz załogi, b) fundusz rozwoju przedsiębiorstwa i c) odpis na rzecz zjednoczenia.

Wskaźnik czystego dochodu jako miernik oceny działalności przedsiębiorstwa charakteryzuje się tym, że po pierwsze: przenosi na bezpo-

średnio makroekonomiczny cel gospodarki socjalistycznej skwantyfikowany wielkością dochodu narodowego²⁾ do działalności przedsiębiorstwa (suma wartości produktu czystego wytworzonego w gałęziach produkcji materialnej składa się bowiem na dochód narodowy);

po drugie: integruje w działalności przedsiębiorstwa dążenie do maksymalizacji funduszy załogi i funduszy rozwoju przedsiębiorstwa — umożliwiając przezwyciężenie sprzeczności między zainteresowaniem załogi w osiągnięciu bieżących korzyści materialnych a ich zainteresowaniem w rozwoju przedsiębiorstwa — w związku z wydzieleniem tych funduszy ze wspólnego źródła;

po trzecie: integruje on w działalności przedsiębiorstwa dążenie do maksymalizacji indywidualnych i kolektywnych funduszy materialnej zachęty — umożliwiając przezwyciężenie sprzeczności między zainteresowaniem załogi w osiągnięciu korzyści materialnych jednego i drugiego rodzaju;

po czwarte: może on rozdzielić szereg sprzeczności na tle podziału nadwyżek finansowych przedsiębiorstwa odpowiedzialnych, z grubsza biorąc, sprzeczności podziału dochodu narodowego na część spożywaną i akumulowaną.

Warunki posługiwania się wskaźnikiem czystego dochodu jako miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa powinny uwzględniać powyższe jego cechy charakterystyczne.

II

1. Jeśli chodzi o warunki stosowania miernika czystego dochodu, to pierwszym zagadnieniem, które należałoby omówić jest problem regulowania rentowności przedsiębiorstw przy pomocy podatku obrotowego. Uznając dyktando, czy należy się posługiwać wskaźnikami wyniku finansowego brutto, czy też netto, za przeszkodę na korzyść tych ostatnich i uznając tym samym konieczność posługiwania się cenami fabrycznymi, chciałabym rozważyć jedynie problem rodzaju stawek podatku obrotowego, który należy się posługiwać przy regulowaniu rentowności, Otóż wy-

daje się, że powinny to być w warunkach przemysłu drobnego w zasadzie stawki procentowe obejmujące stosunkowo szerokie grupy wyrobów. Za tym przemawia nie tylko trudność ustalenia stawek różnicowych na stosunkowo wąskie grupy wyrobów lub nawet poszczególne wyroby, lecz przede wszystkim wzgląd na konieczność utrzymania w zasadzie takiego samego zróżnicowania rentowności netto między wyrobami, jakie istnieje w zakresie ich rentowności brutto. Umożliwia to bowiem oddziaływanie impulsów rynkowych na kształtowanie się struktury asortymentowej produkcji, co w warunkach przemysłu drobnego należy uznać za szczególnie pożądane. Taki zaś efekt osiąga się stosując procentowe stawki podatku obrotowego ustalone na stosunkowo szerokie grupy wyrobów.

2. Kolejnym zagadnieniem jest problem wydzielenia z czystego dochodu funduszy załogi. Jak wiadomo, stosowana prawie powszechnie w gospodarce socjalistycznej zasada, jest dyrektywne kształtowanie funduszu plac poprzez ustalanie wiążących relacji między jego wielkością a rozmiarami produkcji (lub między wielkością średniej płacy a wydajnością pracy). Mimo że takie kształtowanie funduszu plac w pewnym stopniu uszlachetnia strukturę kosztów produkcji i może mieć ujemny wpływ na jej strukturę asortymentową — nie uznaje się za możliwe odejście od reglamentowania wielkości funduszu plac. Jeśli chodzi o kolektywne fundusze materialnej zachęty, to kształtuje się je poprzez uzależnienie ich tworzenia i wielkości w zasadzie od stopnia wykonania dyrektywnych wskaźników rentowności oraz norm odpisów. Właśnie wzgląd na konieczność centralnego kształtowania funduszu plac i wpływania na rozmiary kolektywnych funduszy materialnej zachęty, jest główną przyczyną dyrektywnego charakteru wskaźników

Czysty

wielkości produkcji i rentowności w krajach socjalistycznych. Nie sądzę, by zastosowanie wskaźnika czystego dochodu jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa mogło pozwolić na pozostawienie przedsiębiorstwom swobody w kształtowaniu funduszy materialnej zachęty. Zawarta w uchwale IV Plenum sugestia racjonalnego ograniczenia limitowania funduszu plac przez zastąpienie go normatywnym podziału produkcji czystej wskazuje również na to, że nie jest brana w rachubę możliwość pełnej decentralizacji decyzji dotyczących kształtowania funduszu załogi.

Zastosowanie jednak wskaźnika czystego dochodu jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa stwarza warunki do kształtowania tego funduszu (a nie tylko funduszu plac) przy pomocy normy, co może i powinno się stać, zwłaszcza w przemyśle drobnym, podstawą do zrezygnowania z dyrektywności zarówno wskaźnika wielkości produkcji, jak i rentowności.

Norma odpisów na fundusz załogi powinna być ustalana na okresy dwu względnie wieloletnie w procencie określającym wzrost tego funduszu na każdy procent osiągniętego wzrostu produkcji. Natomiast zasady wydzielenia z funduszu załogi funduszu plac, funduszy premii i nagród oraz funduszy świadczeń socjalno-bytowych na rzecz załogi powinny określać odpowiednie regulaminy.

Najważniejszym zagadnieniem jakie się z tym wiąże, to sposób określania wielkości produkcji mierzonych dla kształtowania się funduszu załogi. Otóż w tej mierze należy wykluczyć mierniki wartości produkcji brutto, tj. produkcji

globalnej w cenach niezmiennych, produkcji towarowej w cenach zbytu lub nawet w cenach fabrycznych ze względu na ich zasadniczo negatywny wpływ na strukturę kosztów i asortymentu produkcji — w warunkach uzależnienia od nich funduszu załogi. Spośród innych mierników wielkości produkcji należy wykluczyć również te, które nie mogą być podstawą do dyrektywnego ustalenia realizacji między dynamiką produkcji a dynamiką funduszu załogi. W warunkach przemysłu drobnego najbardziej adekwatnym wydaje się miernik wartości produkcji w cenach kosztu przerobu³⁾. Miernik ten poza tym, że eliminuje wpływ kosztów rzeczowych i wysokiej akumulacji wyrobów na wielkość funduszu załogi — ma też zaletę, że jest stosunkowo prosty w zastosowaniu. Nie wymaga on bowiem stosowania jednostkowych cen kosztu przerobu, lecz umożliwia posługiwanie się przy wyliczeniach wartością całej wytworzonej produkcji.

3. Przy uzależnieniu wysokości funduszu załogi od rozmiarów czystego dochodu konieczne jest zagwarantowanie załozde plac minimalnych. Wydaje się, że powinny one w naszych warunkach obejmować stałe wynagrodzenia czasowe i akordowe wraz z nadwyżką akordową. Te wynagrodzenia powinny być uznane za place gwarantowane, pozostałe, tj. premie, nagrody, świadczenia socjalno-bytowe za wynagrodzenia ruchome. Otóż jeśli czysty dochód osiągnie nie wystarczy na wydzielenie z niego funduszu załogi w wysokości wynikającej z normy — przedsiębiorstwo powinno móc korzystać w ciągu roku z kredytu bankowego w granicach środków

T. Z. Miał już półtora roku od wydania przez Radę Ministrów Uchwały nr 224 w sprawie „postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych”. W rozmowach wysuwa się dość pewnie rozważanie realizacji jej założeń. Z jednej strony wysuwa się zastrzeżenia w stosunku do możliwości intelektualnych i efektów pracy ekonomistów, z drugiej — ekonomistów stwierdzają, że warunki działania i narzędzia, które im się oddaje do ręki, są niewystarczające dla przeprowadzenia rachunku ekonomicznego. Jak Pan ocenia sytuację na tym odcinku?

T.K.: Uchwała była na pewno punktem zwrotnym dla pozycji i roli ekonomistów i ekonomisty w życiu gospodarczym kraju. Zawód niedoceniany — choć zawsze istotny dla właściwego funkcjonowania gospodarki — odzyskał formalne swoje znaczenie. Było to zresztą wynikiem pewnego przymusu. Sytuacja ogólnogospodarcza zaczęła zmuszać do liczenia i nie tylko do liczenia. Coraz częściej trzeba pokazywać możliwości wyboru możliwości różnych rozwiązań poszczególnych zamierzeń gospodarczych. Etap rozwoju intensywnego, w który zaczęła wkraczać gospodarka, zmusił nas do unormowania pozycji ekonomisty. To zostało zrobione. Strona formalna — to dopiero pierwsza część zamierzenia, stosunkowo łatwa do realizacji. Etap drugi — rzeczywisty wzrost roli ekonomisty i rachunku ekonomicznego przy podejmowaniu decyzji gospodarczych — nie może się odbyć z dnia na dzień. Dłuższy to proces i bardziej skomplikowany. Trudno mi ocenić sytuację ogólną na tym odcinku, choć i do mnie doszły sygnały zawodu. Chciałbym jedynie przekazać parę spostrzeżeń z własnych doświadczeń, z własnego podwórka pracy.

Uchwała bardzo wnikliwie i głęboko potraktowała rolę i pozycję ekonomisty, znaczenie rachunku ekonomicznego w gospodarce. Jednakże my dostrzegamy jedno „ale”. Jesteśmy zakładem bardzo dużym, nawet na stosunki krajowe, a w Uchwale służby ekonomiczne — zarówno dla tych największych, jak i tych małych i najmniejszych zakładów — potraktowano podobnie. Uważam to za niedociągnięcie. Inne są możliwości i potrzeby rachunku ekonomicznego w zakładzie małym, innej sytuacja wygląda w bardzo dużym przedsiębiorstwie. Uważam, że w zależności od wielkości przedsiębiorstwa powinna istnieć możliwość powoływania i dyktowania ekonomicznego i głównego ekonomisty. Nie tylko. W takim przedsiębiorstwie jak nasze, w którym poszczególne wydziały zatrudniają od 800 do 1500 pracowników (same w sobie są więc niemalże przedsiębiorstwami) powinno się powoływać zastępców kierowników wydziału d/s ekonomicznych. Podniosłoby to rangę ekonomisty na wydziale. Ale chodzi tu przecież nie o rangę ekonomisty „samą dla siebie” ile o jego wpływ na przebieg procesu produkcji, na ekonomię produkowania. A tylko z pozycji „równego” będzie mógł on oddziaływać. My załatwiamy tę sprawę we własnym zakresie, ale chyba nie zawsze i nie wszędzie istnieje taka możliwość.

Wydaje mi się, że w wielu przypadkach istnieje potencjalna możliwość właściwego „ustawienia” służb ekonomicznych w przedsiębiorstwie. Złazszcza z tego roku, w związku z decentralizacją — jeśli tak rzecz można określić — wskaźnikami dyrektywnych. Przecież w ramach ogółem przynajmniej limitu zatrudnienia i funduszu plac istnieją możliwości wygosporodarowania etatów dla pracowników ekonomicznych. Te możliwości mają wszystkie przedsiębiorstwa, a czy je wykorzystują, to już ich

MOŻLIWOŚCI DZIAŁANIA ZOSTAŁY DANE...

(Rozmawiamy z Zastępcą Dyrektora Huty „Warszawa” d/s Ekonomicznych, mgr inż. TEOFIEM KORZENIOWSKIM)

sprawa. Możliwości zostały im dane, reszta zależy już od inicjatywy i ambicji zawodowych. Przeszliśmy nareszcie narzekać na „ramy”, w których przychodzi nam się poruszać. To prawda, że w jakiś sposób krepują one jeszcze naszą działalność, ale nie jest prawdą, że w sytuacji dzisiejszej nie możemy nic zdziałać. To jest szukanie usprawiedliwienia dla własnego braku inicjatywy, a nieprawo do prostu nie czuje się jeszcze potrzeby liczenia ekonomicznego.

To jedna strona sprawy — istniejące potencjalne możliwości. Jest i druga strona — brak kadry ekonomistów z odpowiednim wykształceniem i brak właściwej, pełnej i szybkiej informacji ekonomicznej w przedsiębiorstwie.

Cierpimy chronicznie na brak ekonomistów. Oferujemy interesujące wynagrodzenie, obiecujemy pomoc dla tych, którzy nie posiadają mieszkań, mamy pewne udogodnienia wynikające z Karty Hutnika — a pomimo to deficyt ekonomistów jest w naszym przedsiębiorstwie znaczny. Poszukujemy 39 ekonomistów, w tym 27 z wykształceniem wyższym. Jak dotąd, szukamy bezskutecznie. Ba, odchodzą od nas świetni fachowcy, w mniejszych przedsiębiorstwach oferuje im się stanowiska dyrektorskie d/s ekonomicznych. Trudno tym ludziom się dziwić; przecież to awans społeczny. Nie chodzi w tym przypadku tylko o nasze przedsiębiorstwo — podobnie trudności przeżywaają przedsiębiorstwa pokrewne nam wielkością; sprawa bowiem ma szerszy aspekt. Ogólny deficyt kadre ekonomicznych jest niepokojący, a nie zanosi się w najbliższych latach na poprawę sytuacji na tym odcinku. Szkolnictwo nie nadąża po prostu za wzrostem potrzeb. Dość może do momentu, w którym ten deficyt zagrozi rozwojowi służb ekonomicznych.

Informacja ekonomiczna w przedsiębiorstwie jest niepełna i zbyt wolna. Na podstawie danych z przeszłości ustala się prognozy. Jak dotąd nie ma środków i czasu na pełne i szybkie przetworzenie informacji. Należy pełną parą rozwijać działy przetwarzania informacji, zapewnić środki dla jej przetwarzania i kształcić odpowiednio przygotowani dla tych celów kadry ekonomistów.

U nas robimy co możemy dla przyspieszenia i poszerzenia informacji ekonomicznej. Co tydzień dyskutujemy nad serwisem informacyjnym poszczególnych wydziałów, w którym zawarte są dane z przebiegu procesu produkcji. Osiągnięliśmy tu operatywną kontrolę wskaźników, która daje nam szybką informację i możliwości szybkiej interwencji. Prowadzimy, ponadto miesięczny, pogłębiiony i szerszy zestaw informacji ekonomicznych. Uważam, że opracowania tego typu są niezbędne w pracy ekonomistów, jeśli chcą oni w jakiś sposób oddziaływać na gospodarkę zakładu. Chciałbym tu jeszcze dodać, że w Hucie „Warszawa” wprowadziliśmy — po raz pierwszy w hutnictwie — normalny rachunek kosztów. Rachunek to skomplikowany i bardzo pracochłonny, a nadzwyczaj istotny dla ekonomisty. Niestety, informacji

tych nie jesteśmy w stanie przetworzyć samodzielnie. Kooperujemy tu z Instytutem Elektrotechniki w Międzyzlesiu i opracowujemy je na tamtejszym maszynie matematycznej. Zawozimy tam codziennie materiały. Strata czasu i tak szczerpie kadry naszych pracowników. Stworzyliśmy już dział przetwarzania informacji — mamy maszyny analogowe, musimy mieć matematyczne, ale nie możemy przewidywać trudności kadrowych w obsadzie stanowisk. Niemniej jednak, jeśli nie pokonamy tych trudności, codzienna praca ekonomistów zawsze będzie zawierać niedociągnięcia merytoryczne.

T. Z.: Z ducha Uchwały wynika, że Główny Ekonomista ma przede wszystkim sprawować opiekę nad tym, aby każde przedsiębiorstwo gospodarcze było poprzedzone odpowiednią analizą wielu wariantów rozwiązań i rozstrzygnięciem przy pomocy rachunku ekonomicznego uzasadniającego społecznie i gospodarczo celowość rozważanego rozwiązania. Jak wygląda praktyka działania na podstawie Pańskich doświadczeń w przedsiębiorstwie?

T.K.: Uważam, że i przed Uchwałą nikt nikomu tego nie zabraniał. Na ile na ich podstawie podejmowano decyzje — to już druga sprawa. Myśmy tego rodzaju analizy robili i przed wejściem w życie Uchwały, a wnioski z nich płynące staraliśmy się realizować w praktyce. W naszym przypadku Uchwała dała nam formalną akceptację naszych poczyniń i szersze możliwości ich praktycznej realizacji. Uważam, że pod tym względem byliśmy i jesteśmy nietykalni. Jest fakt, że robiliśmy to przy nieproporcjonalnie dużym wysiłku. Nie mieliśmy ani komórki badań, ani odpowiedniej ilości personelu. Pracowaliśmy po godzinach służbowych, i dopiero w tym roku zapewniliśmy w planach zatrudnienia stworzenie 3-osobowej Komórki Badań Ekonomicznych. A wszystkie trzy warianty bieżącej pięciolatki zrobiliśmy starym systemem.

T. Z. Może dwa słowa o tej pracy.

T.K.: Proszę bardzo. Warianty planu bieżącej pięciolatki powstały w dość specyficznej sytuacji ogólnej; były wyrazem zapotrzebowania na tego typu analizę nie tylko zakładu czy zjednoczenia, ale i szeregu czynników zewnętrznych.

Akcja deglomeracyjna znajduje się w centrum uwagi władz gospodarczych. Z tej racji problem dalszego rozwoju Huty — w sytuacji deficytu siły roboczej na terenie stolicy, przy konieczności dalszego „importu” fachowców ze Śląska — stał się „solą w oku” gospodarzy miasta. A ponieważ ekonomicznie zakład nie był „zamknięty”, istniała — naszym zdaniem — konieczność dalszego jego rozbudowy, dalszych nakładów, dalszego wzrostu zatrudnienia itp. Trzeba było uzasadnić ekonomicznie celowości tych zamierzeń. W związku z tym kierownictwo Huty przedstawiło dalszy plan jej rozbudowy w trzech wariantach, dając przy każdym rezultaty ekonomicznej analizy.

Dla oceny zanalizowano wszystkie wskaźniki — wartość i wielkość produkcji, jej asortyment, koszty produkcji towarowej, wskaźniki akumulacji, rentowności, zatrudnienia i wydajności. Powstały trzy

warianty rozbudowy Huty na lata 1966—70. Po burzliwych dyskusjach w Zakładzie i Zjednoczeniu, w Komitecie Warszawskim i z władzami miejscowymi, z władzami resortowymi itp. — przyjęto jeden z naszych wariantów jako celowy z punktu widzenia interesów ogólnogospodarczych.

Huta pracuje w dalszym ciągu na „planowym deficycie”. W dyskusji nad naszymi propozycjami padły głosy wstrzymania dalszej rozbudowy tego zakładu. Argumentowano i deficytowość zakładu i brakiem rąk do pracy o odpowiednich kwalifikacjach. Bo z jednej strony rugujemy z Warszawy małe zakłady, a z drugiej — dla potrzeb Huty trzeba „importować” ze Śląska ok. 10 proc. nowo zatrudnionych.

Uważam, że analiza naszych ekonomistów dowiodła, iż byłoby zbrodnią gospodarczą, gdybyśmy zatrzymali Huty na tym etapie rozwoju. Warto i trzeba było zastanawiać, kiedy podejmowano decyzję budowy Huty na tym terenie; dzisiaj musimy konsekwentnie realizować jej budowę. Zaangażowano już zbyt wiele środków; one muszą się zwrócić gospodarce. I my je zwrócimy.

Opracowanie wariantów planu na przyszłą pięciolatkę uważam za jeden z poważniejszych dorobków naszych ekonomistów.

Wychodzimy z założenia, że sprawność i skuteczność działania służb ekonomicznych wymaga zmiany dotychczasowego charakteru ich pracy — z manipulacyjno-statystycznej na koncepcyjno-analityczną. Musimy położyć i będziemy kłaść głównie nacisk na badanie wpływu procesu produkcyjnego na koszty i ustalać ściśle współzależności pomiędzy zjawiskami technicznymi i ekonomicznymi, które powinny stanowić podstawę do prawidłowego i skutecznego planowania techniczno-ekonomicznego. Dalej, chcemy aby nasza służba ekonomiczna opracowała normy i zasady postępowania w zakresie racjonalnego gospodarowania materiałami, oraz ażeby prowadziła systematyczne badania ekonomiczne w zakresie kształtowania się wielkości zapasów surowców, materiałów i części zapasowych, zapewniających z jednej strony rytmiczny tok produkcji, z drugiej — rezultatem tej działalności powinno być niezbędne

tylko zamrożenie wartości środków finansowych.

Z tego programu wynika, że mamy ambicję (jest to zresztą konieczność), aby wszelkie przedsięwzięcia były poprzedzone wielowariantową analizą ekonomiczną. Czy damy sobie radę? Powtarzam raz jeszcze, możliwości działania zostały dane. Moim zdaniem Uchwała odegrała tu ogromną rolę — dając narzędzie działania. W decydującej mierze od nas — ekonomistów zależy dalsze sukcesy naszej pracy.

T. Z. Jaki wpływ na przygotowanie planu przedsiębiorstwa na 1966 r. miały służby ekonomiczne Huty „Warszawa”? Czy były tu jakieś możliwości wyboru i na podstawie jakich przesłanek zapadły tu ostateczne decyzje?

T.K.: Opracowaliśmy projekt planu zgodnie z wytycznymi zjednoczenia, a zarówno wytyczne, jak i nasz projekt przygotowywany był na miarę naszych potencjalnych możliwości przerobowych. Ideą przewodnią było, aby przedsiębiorstwo już w roku bieżącym zaczęło dawać zyski. Opracowaliśmy więc projekt oparty produkcję wyrobów o „optymalnej rentowności”, a jednocześnie deficytowych na rynku, poszukiwanych przez inne przemysły. Projekt planu był przedmiotem dyskusji w zjednoczeniu i w „Centrostali” — dla skonstruowania jego założeń produkcyjnych w poszczególnych asortymentach z potrzebami kraju. W wyniku konfrontacji i dyskusji zrodził się plan techniczno-finansowy. Przed ostatecznym jego „zapięciem” poddałmy go jeszcze dyskusji wśród aktywno wydziałów produkcyjnych. Nastąpiły pewne przesunięcia, pewne zmiany, z reguły w kierunku wzrostu pewnych wskaźników i plan został przez zakład przyjęty.

W procesie przygotowywania planów rocznych nie nastąpiły jakieś istotne zmiany od chwili wejścia w życie Uchwały nr 224. Wytyczne zjednoczenia stanowią tło, na podstawie którego konstruuje się plan. Mamy jednak większe niż dawniej, potencjalne możliwości wpływu na koncepcję budowy planu. I im silniejsze, sprawniejsze zawodowo będą służby ekonomiczne w przedsiębiorstwie, tym większy będzie ich wpływ na proces formowania planów przedsiębiorstwa.

Rozmawiał: TADEUSZ ZAŁSKI

KOMUNIKAT STOWARZYSZENIA ELEKTRYKÓW POLSKICH

Przypadający w 1966 r. jubileusz 50-lecia Stowarzyszenia Elektryków Polskich pragniemy uczcić wydanem książki pamiątkowej obrazującej historię, dorobek i rozwój polskiej elektryki.

Przewidujemy, że monografia ta we długie lata będzie służyła jako źródło informacji o rozwoju elektryki, o jej roli w przemyśle, w gospodarstwie, w życiu społecznym i kulturalnym.

Ze względu na obszerny zakres pracy i trudność uzyskania źródłowych materiałów na skutek ich rozproszenia w czasie obu wojen, zwracamy się z gorącym apelem o udostępnienie nam wszel-

kich materiałów, zbiorów, pamiątek, wspomnień i innych danych dotyczących osiągnięć polskiej elektryki oraz polskiej elektryki w kraju i zagranicą.

Będziemy niezmiernie wdzięczni za nadanie bądź to odpowiednich materiałów w oryginale, bądź też wiadomości lub informacji o źródłach, gdzie takie materiały można by uzyskać.

Korespondencję w poruszonych sprawach prosimy kierować pod adresem:

STOWARZYSZENIE ELEKTRYKÓW POLSKICH
KOMISJA HISTORYCZNA
Warszawa, ul. Chałubińskiego 3/5

dziedzinie posługiwania się wskaźnikami czystego dochodu jako miernikiem oceny działalności przedsiębiorstw pozwala zarówno na centralne kształtowanie podstawowych kierunków rozwoju przemysłu terenowego jak i zapewnienie niezbędnego dla rozwoju inicjatywy przedsiębiorstw zakresu decentralizacji zasad zarządzania nimi i metod planowania gospodarczego.

BRONISŁAW BŁASS

1) Toczy się ona głównie na łamach „Życia Gospodarczego” (Por. m.in.: Fiszcz H.: „Po IV Planie”, „Rentowność” nr 35; „O stopie zysku” nr 47; Józefiak C.: „Współzależności” nr 48; Matysia E.: „Zysk a wskaźnik rentowności” nr 49; Wintler E.: „O rentowności i innej” nr 39; „Zysk a wskaźnik rentowności” nr 48).

2) IV Planem KC PZPR. Podstawowe dokumenty 27-28 lipca 1965 r.: Kierunki zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową w latach 1966-1970. Książka i Wiedza, Warszawa 1965, s. 189.

3) Określenie tych używamy umownie, traktując jako fundusze załogi — fundusz plac, fundusz premii i nagród oraz fundusz świadczeń socjalnych i bytowych załogi, jako zaś fundusze rozwoju przedsiębiorstwa — fundusz wspólny lub odrębne fundusze przeznaczone na wzrost środków obrotowych, na inwestycje oraz nakłady na postęp techniczny.

4) Wskaźniki czystego przychodu i dochodu oraz akumulacji pieniężnej i funduszu wyrażają wartość produktu czystego względnie dodatkowego jedynie w skali makroekonomicznej i tylko w warunkach pełnego społecznego zaspokolenia potrzeb. W skali pojedynczych przedsiębiorstw powstaje między tymi wskaźnikami rozbieżność wynikająca z odchyleń cen od wartości. Ponadto odchylenia między tymi wskaźnikami powstają na skutek różnic kosztów produkcji niektórych elementów wartości produktu dodatkowego oraz (przy wskaźnikach akumulacji pieniężnej i zysku) wydzielenia z wyniku finansowego niektórych elementów wartości produktu niezbędnego.

5) Por. O. Lange: Planowanie ekonomiczne i matematyki. „Polityka” nr 1/1965 oraz E. Mincer: Ekonomia polityczna na socjalizmie. Warszawa 1963, s. 97-99.

6) Wartość te (WP) wyraża różnicę między wartością wytworzonej produkcji po cenach zbytu (WW) i podatkiem obrotowym (PO), oprowadzając funduszy produkcyjnych (O) oraz kosztami rzeczowymi (KR) poza amortyzacją (A). Stąd WP=WW-PO-O-KR+A.

dochód...

brakujących na wyplatach plac gwarantowanych. Po zakończeniu roku wyrównanie powinno nastąpić z dotacją z budżetu terenowego.

4. Kolejnym zagadnieniem do rozpatrzenia jest zakres swobody, jaką można pozostawić przedsiębiorstwu w dziedzinie podziału funduszu rozwoju na poszczególne cele, na jakie on jest przeznaczony, tj. 1) na wzrost środków obrotowych, 2) na inwestycje uzupełniające (termin umowy) oraz 3) na pokrycie nakładów związanych z postępem technicznym.

Wzrost środków obrotowych. W praktyce gospodarki socjalistycznej nie uznaje się przeważnie za możliwe pozostawianie przedsiębiorstwu pełnej swobody w dziedzinie przeznaczania swych nadwyżek finansowych na poszczególne cele. W zakresie środków obrotowych jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest fakt, że niewypłacalność przedsiębiorstwa nie powoduje daleko idących ujemnych skutków, ponieważ na ogół od płynności finansowej przedsiębiorstwa nie są uzależnione dostawy surowców i materiałów, ani wypłata wynagrodzeń za pracę. Ograniczone do konieczności placenia odsetek zwołki, skutki niewypłacalności przedsiębiorstwa nie są w stanie w decydującym stopniu zapobiec nieprawidłowościom w gospodarowaniu środkami obrotowymi.

Ponieważ w gospodarce socjalistycznej nie ma możliwości uzależnienia w decydującym zakresie podstaw towarowych od wypłacalności przedsiębiorstw, stworzenie warunków większej swobody w kształtowaniu przez przedsiębiorstwa funduszy obrotowych wymaga usta-

lenienia wypłat ruchomych części wynagrodzeń od płynności finansowej przedsiębiorstwa. Oznacza to, że przedsiębiorstwa, które zalegają z jakimikolwiek płatnościami wobec kontrahentów lub funduszy publicznych (budżetu) nie powinny mieć do czasu wyrównania tych zaległości — możliwości dokonywania wypłat na rzecz załogi ponad gwarantowane place.

Ten wymóg nie jest jednak wystarczający, jeśli równocześnie nie zostaną stworzone obiektywne kryteria dla zakresu możliwości kryterystania przez przedsiębiorstwa z kredytu. Jest to konieczne jako punkt wyjścia do prawidłowego kształtowania przez przedsiębiorstwo własnych funduszy w obrocie.

W tym celu należałoby w zakresie objętych eksperymentem stosować tylko dwa rodzaje kredytu bankowego, a mianowicie: a) kredyt na zapasy w wysokości do 40% każdego rocznego ich stanu na koniec kwartału (poza przemysłami sezonowymi) oraz b) kredyt na zaległości. Celem pierwszego kredytu jest stworzenie warunków stałego utrzymywania przez przedsiębiorstwa funduszy własnych na poziomie 60% stanu zapasów, z tym, że nie proponuje się ich kwalifikowania według grup czy rodzajów, ponieważ w warunkach działalności przemysłu drobnego należałoby uniknąć skutków subiektywnych ocen w tym zakresie. Nadmiar względnie niedobór funduszy własnych w obrocie powinien być regulowany w ciągu roku poprzez specjalny rachunek lokacyjny, na koniec roku poprzez fundusz rozwoju. Natomiast celem kredytu na zaległości byłaby ochrona przedsiębiorstwa przed skutkami niewypłacalności dłużników.

inwestycje uzupełniające. Przy stworzeniu w powyższy sposób warunków usprawnienia gospodarki przedsiębiorstw w dziedzinie środków obrotowych — możliwe się staje pozostawienie im określonej swobody w dysponowaniu funduszem rozwoju na inwestycje uzupełniające. W tym celu konieczne jest jednak dostateczne uściślenie zakresu inwestycji podstawowych (nazwa umowna). Powinny to być np. inwestycje polegające na budowie nowych zakładów i wydziałów produkcji podstawowej, generalnej rekonstrukcji, modernizacji przedsiębiorstw i prowadzące do rozszerzenia ich powierzchni produkcyjnej o ponad 20%.

Inwestycje podstawowe powinny być podejmowane na podstawie decyzji zjednoczenia (podlegającej w określonym przypadku zatwierdzeniu przez prezydium właściwej rady narodowej) i finansowane z funduszu inwestycyjnego zjednoczenia i kredytu bankowego, którego udział nie mógłby przekroczyć 70% wartości obiektu, a okres spłaty 10 lat.

Natomiast inwestycje uzupełniające byłyby podejmowane na podstawie decyzji przedsiębiorstwa i finansowane z ich funduszu inwestycyjnego, tworzonego z funduszu rozwoju i kredytu bankowego, którego udział nie mógłby przekroczyć 50% nakładów inwestycyjnych, a okres spłaty 5 lat.

Wielkość nakładów na inwestycje podstawowe powinna być ustalana dyrektywnie z tym, że ulegała by zmniejszeniu w razie niewygodspodarowania odpowiedniej sumy środków własnych lub nieuzyskania kredytu bankowego. Natomiast wielkość inwestycji uzupełniających zależna byłaby od posiadania funduszy własnych i uzyskania kredytu bankowego.

Kapitałowe rementy byłyby finansowane z części amortyzacji przedsiębiorstwa określonej wieloletnią normą. Przedsiębiorstwa byłyby przy tym upoważnione do tworze-

nia wspólnego funduszu remontowego pochodzącego z amortyzacji i narzutów na koszty własne, jako źródła finansowania remontów kapitalnych i średnich lub wszelkich remontów.

Nakłady na postęp techniczny. Finansowanie postępu technicznego powinno się odbywać z wydzieleniem w razie potrzeby z funduszu rozwoju jego części określonej normą ustaloną przez zjednoczenie. Odpis ten byłby dokonywany przed dokonaniem podziału funduszu rozwoju na część przeznaczoną na wzrost środków obrotowych i inwestycje.

5. Zasady gospodarki finansowej zjednoczeń powinny uwzględniać tworzenie przez zjednoczenia funduszu pochodzącego z wpłat przedsiębiorstw z odpisów z czystego dochodu. Ich wysokość powinna być określona dwu lub wieloletnią normą. Fundusz ten powinien w zasadzie służyć na te wszystkie cele, na jakie przeznaczone są fundusze tworzone w przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego (ewentualnie poza środkami przeznaczonymi na utrzymanie central i zjednoczeń). Z funduszu tego zjednoczenia powinny wydzielać fundusze inwestycyjne, uzupełniane wypłatami przedsiębiorstw pochodzącymi z amortyzacji.

*

Przy tych założeniach dyrektywną byłaby dla zjednoczeń jedynie wielkość nakładów na inwestycje podstawowe. Poza tym byłyby one związane ogólnobranżową normą wzrostu funduszu załogi w stosunku do wzrostu produkcji i normą wpłat z czystego dochodu do budżetu. Natomiast przedsiębiorstwa nie byłyby związane żadnymi dyrektywami a jedynie normą wzrostu funduszu załogi w stosunku do wzrostu produkcji, normą odpisów z amortyzacji na kapitałowe remonty oraz normą wpłat z czystego dochodu do budżetu.

Wydaje się, że przedstawione powyżej warunki eksperymentu w

ORZECZNICTWO

WYSOKOŚĆ KAR UMOWNYCH ZA ZWŁOKĘ W ZAPŁACENIU FAKTURY

Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Transportu Handlu Wewnętrznego w N. zawarło porozumienie z tamtejszym Wojewódzkim Przedsiębiorstwem Handlu Obuwiem, w myśl którego Przedsiębiorstwo Transportowe miało świadczyć dla Przedsiębiorstwa Handlu Obuwiem usługi transportowo-spedycyjne. Równocześnie w § 9 tego porozumienia ustalono, że usługobiorca za dokonane usługi będzie płacił należność czekiem rozrachunkowym w dniu otrzymania faktury, za każdy zaś dzień opóźnienia w uregulowaniu należności, Przedsiębiorstwo Transportowe będzie należało się kara umowna w wysokości 5 proc. wartości usług.

Na tej podstawie Przedsiębiorstwo Transportowe zażądało od usługobiorcy 115 298,62 zł za opóźnienie w pokryciu stu kilkudziesięciu faktur, a gdy Przedsiębiorstwo Handlu Obuwiem sumy tej nie uiszczyło, Przedsiębiorstwo Transportowe wystąpiło przeciwko niemu o tę sumę na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła dochodzone roszczenie w całości, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrując sprawę w II instancji z urzędu zakwestionowała treść postanowienia § 9 porozumienia odnośnie terminu płatności faktur i wysokości kar umownych za zwłokę w ich pokrywaniu oraz ustaliła, że strona pozwana winna była uiszczać należność za usługi w ciągu dwóch dni od daty doręczenia jej faktury i że kary umowne za zwłokę w zapłacie nie powinny przekraczać 0,2 proc. wartości usług za każdy dzień zwłoki. W rezultacie wyliczenia weryfikacji powoda w oparciu o powyższe zasady Główna Komisja Arbitrażowa zasądziła od pozwanego na rzecz powoda kwotę zł 2 667,57, a w pozostałej części żądanie oddaliła.

Od orzeczenia tego Minister Handlu Wewnętrznego zażądał rewizji nadzwyczajną wnosząc o ustalenie, że objęte sporem kary umowne powinny wynosić co najmniej 0,4 proc. wartości usług za każdy dzień zwłoki i o odpowiednią zmianę wysokości zasądzonej sumy.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, w trybie rewizyjnym, orzeczeniem z dnia 16 listopada 1964 r. nr BO — 9681/64 rewizję nadzwyczajną Ministra Handlu Wewnętrznego oddaliła wypowiadając następujący pogląd prawny:

Postanowienie umowy ustalające karę umowną za opóźnienie w zapłacie faktury — jest sprzeczne z zasadami współzależności społecznej a zatem nieważne.

W uzasadnieniu powyższego swego stanowiska GKA zaznaczyła m.in.:

„Trąfnie przyjęła w zaskarżonym rewizji orzeczeniu Główna Komisja Arbitrażowa, (...) iż ustalona porozumieniem stron kara umowna za zwłokę w pokrywaniu faktur w wysokości 5 proc. wartości usług za każdy dzień zwłoki, która w stosunku rocznym wyniosłaby 1825 proc. wartości usług, jest karą rażąco wygórowaną, niewspółmiernie wysoką w stosunku do stosowanych z reguły w obrocie społecznym ustawowych odsetek wynoszących 12 proc. w stosunku rocznym i do ewentualnej szkody wynikłej dla wierzyciela wskutek opóźnionego otrzymania zapłaty. Uiszczenie omawianych kar umownych w/w stawek ustalonych wyżej wymienionym porozumieniem prowadziłoby do sytuacji, w której powodowe PTHW uzyskałoby niewyparowane, nadmierne korzyści, których by nie można uznać za normalny, prawidłowy efekt jego działalności gospodarczej, a pozwane Przedsiębiorstwo Handlu Obuwiem byłoby z tytułu zwłoki w uiszczeniu należności obciążone finansowo w rozmiarach nieuzasadnionych gospodarczo i nie przyjętych w praktyce stosunków pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej. Treść postanowienia porozumienia stron odnośnie wysokości kary umownej, o którą chodzi w niniejszym sporze, prowadzi zatem do naruszenia rachunku gospodarczego (...) i nie da się pogodzić z zasadami współzależności społecznej, co skutkuje nieważnością tego postanowienia (art. 41 przepisów ogólnych prawa cywilnego). Główna Komisja Arbitrażowa mogła w tych warunkach wypełnić lukę w treści łączącego strony stosunku umownego (...) poprzez ustalenie, iż powodowi służy — zgodnie z intencją stron — roszczenie o karę umowną za zwłokę w pokrywaniu faktur, lecz w wysokości niższej aniżeli określona przez strony w porozumieniu.

Przyjmując, iż stawka (...) kary umownej nie powinna przekraczać 0,2 proc. dziennie, GKA posłużyła się niewłaściwym argumentem, jakoby taka stawka stanowiła w ogóle górną dopuszczalną granicę wysokości wszelkich kar za zwłokę w wykonaniu świadczeń w obrocie społecznym, co — jak trąfnie zarzuca rewizja nadzwyczajna —

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE 5 GOSPODARSTWO

Nr 4 (749) — 23.1.1966 r.

pozostaje w sprzeczności z treścią §§ 91 i 93 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym. Mimo to brak jest jednak podstaw do przyjęcia, aby obniżenie stawki o-mawianej kary do wysokości 0,2 proc. stanowiło istotne naruszenie prawa i aby stawkę tę należało ustalić w wysokości co najmniej podwójnej. Kara umowna za zwłokę w zapłacie należności w wysokości 0,2 proc. sumy tej należności dziennie jest i tak ponad 6-krotnie wyższa od ustawowych odsetek, które wynoszą 12 proc. w stosunku rocznym i nie można w to wątpić, że pokrywa z nadwyżką wszelkie wywołane tą zwłoką straty wierzyciela (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

SZCZEGÓŁOWE ZASADY GOSPODARSTWA FINANSOWEGO CENTRALI ZJEDNOCZEŃ PRZEMYSŁOWYCH I BUDOWNICTWA

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 18 grudnia 1965 r. (Monitor Polski Nr 71, poz. 409) ustalił szczegółowe zasady gospodarki finansowej centrali zjednoczeń przemysłowych i budownictwa objętych planowaniem centralnym.

Centrale zjednoczeń sporządzają roczny plan finansowy (według ustalonego wzoru), który winien obejmować:

1) dochody i koszty utrzymania centrali zjednoczenia z wyodrębnieniem innej działalności, jak: administracja domów mieszkalnych, administracja gminu biurowego, gdy jest on zajmowany przez kilka instytucji, prowadzenie stołówki, bufetu (dla potrzeb pracowników centrali zjednoczenia), pokoi gościnnych itp.

2) dochody i koszty działalności gospodarczej prowadzonej bezpośrednio przez centralę zjednoczenia.

Centrala zjednoczenia przesyła projekt planu finansowego w określonym terminie właściwemu ministerstwu (urzędowi centralnemu) i bankowi finansującemu wraz ze szczegółowym uzasadnieniem.

Łączną normę procentową, wyznaczającą wielkość wpłat przedsiębiorstw na pokrycie kosztów utrzymania centrali zjednoczenia ustala Ministerstwo Finansów od planowanych kosztów własnych.

Centrale zjednoczeń posiadają we własnym oddziale banku finansującego następujące rachunki bankowe: 1) środków na utrzymanie centrali, 2) rozliczeń z tytułu wpłat z zysku i dotacji, 3) środków funduszu inwestycyjnego zjednoczenia, 4) środków funduszu rezerwowego zjednoczenia, 5) rozliczeń z tytułu amortyzacji zjednoczenia, 6) środków na kapitalne remonty centrali zjednoczenia. Ponadto, w razie potrzeby centrali zjednoczeń mogą otwierać następujące, dalsze rachunki bankowe: 7) środków funduszu przedsięwzięć gospodarczych, 8) środków funduszu przedsięwzięć rejonowych (w budownictwie), 9) środków funduszu postępu techniczno-ekonomicznego, 11) środków scentralizowanej amortyzacji przedsiębiorstw i zakładów, 12) inne rachunki.

Centrale zjednoczeń prowadzą księgowość na podstawie branżowego planu kont.

Centrale zjednoczeń sporządzają łączny bilans i rachunek wyników zjednoczenia jako całości (tzn. wszystkich zrępowanych przedsiębiorstw i podległych jej bezpośrednio zakładów, działających na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego, i samej centrali) według wzoru określonego obowiązującą instrukcją. Oprócz łącznego bilansu i rachunku wyników, obejmującego wszystkie plany bilansowe, centrale zjednoczeń sporządzają zbiorcze bilanse i rachunki wyników odrębnie dla każdego z planów bilansowych (działów gospodarki narodowej).

Za wynik zjednoczenia uważa się: 1) saldo strat i zysków zrępowanych przedsiębiorstw, 2) saldo strat i zysków zakładów podległych bezpośrednio centrali zjednoczenia, 3) saldo rachunku wyrównawczego cen.

Centrale zjednoczeń zobowiązane są do składania sprawozdań finansowych i do działalności gospodarczej zakładów bezpośrednio im podległych.

ZBYT WYROBÓW PRZEMYSŁU TERENOWEGO

Ukazało się zarządzenie przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 14 grudnia 1965 r. w sprawie zbytu wyrobów przemysłu terenowego w roku 1966 (Monitor Polski Nr 71, poz. 408) według którego państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielnie pracy zrzeszone w wojewódzkich związkach spółdzielni pracy obowiązane są wytworzone przez siebie w ramach planu artykuły wymienione w wykazie, stanowiącym załącznik do zarządzenia, oferować do zakupu jednostkom wymienionym w wykazie lub przez nie wskazany.

Wykaz dotyczy artykułów rozdzielanych oraz 19 rodzajów innych artykułów.

Opracował
JÓZEF ZIELIŃSKI

6 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 4 (149) - 23.1.1966

Ogony czy produkcja mięsa i mleka

LUDWIK STASZYŃSKI

JAKĄ zdolność produkcyjną przedstawia pogłowie bydła, którym dziś w Polsce dysponujemy? Jest jasne, że w warunkach poważnego niedostatku pasz — zdolności produkcyjnej tego pogłowia są w wysokim stopniu nie wykorzystywane. Ostatnio mówi się, że ta zdolność produkcyjna w odniesieniu do krów kształtuje się na granicy ok. 2,5-2,8 tysiaka litrów mleka od sztuki rocznie. Ocena ta przy średniej z ostatnich lat niewiele ponad 2 tys. litrów już zawiera rezerwy, chociaż wydaje się zaniżona.

Przed z górą 20 laty prof. Małarski — twórca polskiej szkoły żywienia zwierząt — przeprowadził bardzo ciekawy eksperyment. Z grupy starych wybrakowanych przez chłopów krów, przeznaczonych na ubój, wybrał sztuki względnie zdrowe i zapewnił im dostatek paszy, przede wszystkim paszy objętościowej — zielonek, siana, kiszzonek. Od tych krów znajdujących się początkowo w bardzo słabej kondycji, w wyniku obfitego żywienia, ale bez zbyt wielkiego udziału pasz treściwych, prof. Ma-

ŁEZPOWROTNIĘ już chyba minęły te czasy, kiedy to głównym naszym artykułem eksportowym były surowce i półfabrykaty. I dzisiaj nie gardzimy oczywiście opłacalnym wywozem wszystkiego, co może nam zapewnić dopływ dewiz, ale największe korzyści widzimy — rzecz zrozumiała, w sprzedaży za granicą tych artykułów, które wymagają dużego nakładu pracy i myśli ludzkiej. W związku z tym najwyższymi wartościami i najbardziej korzystnym artykułem eksportowym jest niewątpliwie myśl naukowa. W zakresie tej nie należymy wprowadzić do czołówek światowej, ale okazuje się, że wyniki nasze w pewnych dziedzinach nauki uznawane są w świecie za wybitne.

Do dziedzin takich należy technika energii jądrowej, której zerowym punktem rozwoju był r. 1954. Działalność naukowo-badawcza, naukowo-techniczna i usługowa Instytutu Badań Jądrowych w krótkim stosunkowo okresie 11 lat dała efekty imponujące. Pracując na wewnętrzne potrzeby kraju, IJB wraz ze swymi komórkami pomocniczymi zupełnie dla laików niepostrzeżenie stał się wytwórcą, a następnie eksporterem nowoczesnych urządzeń technicznych, przyrządów i innych zmaterializowanych produktów myśli naukowo-technicznej.

Nie jest to jeszcze eksport wielki i nie imponuje ilością zarobionych dolarów, ale w dobie, gdy liczy się wszystko, gdy korzystny jest eksport runa leśnego czy zając, eksport artykułów techniki jądrowej na pewno zasługuje na uwagę.

Sprawie tej warto się przyjrzeć. I to nie tylko z aspektu aktualnego, albowiem przy okazji dostarcza ona perspektywę dalszego naszego rozwoju technicznego w oparciu o rzeczywistość nowoczesną. Na tle znanych trudności i kłopotów daje to jakieś pocucie optymizmu, bardzo przecież nam potrzebne.

W r. 1964 eksport aparatury, urządzeń technicznych i materiałów rozszczepialnych przyniósł państwu około 1,0 mln zł dewizowych, w r. 1965 ok. 3,0 mln, zamówienia zagraniczne na r. 1966 sięgnęły sumy 5 do 6 mln zł dewizowych. W ogólnym bilansie eksportu niewiele to jeszcze, ale należy wziąć pod uwagę fakt, że eksport ten rozdzielił się, można rzec, żywiołowo, a raczej jako uboczny produkt rozwoju technicznego i współpracy naukowo-technicznej z zagranicą, i to bez specjalnych nakładów, czynionych z myślą o eksporcie.

Cóż to więc za eksport? Badania i doświadczenia w rozgałęzionej już dziedzinie nauki o wykorzystaniu energii jądrowej wymagają zastosowania wielu wysokiej klasy urządzeń kontrolno-pomiarowych, specjalnej aparatury i materiałów. Potrzeba ta zmusiła naszych fachowców atomowych do znalezienia odpowiednich rozwiązań konstrukcyjnych, by przy ich pomocy można było rozpocząć produkcję unikalną i modelową, małoseryjną, by później przejść do produkcji na skalę przemysłową. Wysiłki dały dobre rezultaty, a ponieważ Polska jest członkiem Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej,

larski uzyskał produkcję w wysokości około 3 200 litrów mleka w stosunku rocznym od sztuki.

Można więc sądzić, że zdolność produkcyjna naszego współczesnego pogłowia krów powinna być co najmniej taka, tzn. ok. 3 200 litrów mleka rocznie od sztuki. W gruncie rzeczy produkcyjność współczesnego pogłowia krów powinna być jeszcze wyższa, ponieważ dokonuje się nieustannie duży postęp jakościowy w pogłowie bydła, w drodze doskonalenia ras rodzimych, importu rozpłodników, lepszego wychowu młodej, inseminacji itp. Poza tym dziś mamy do czynienia z pogłowiem normalnym, w dużej części młodym, a prof. Małarski eksperymentował na krówkach starych, wybrakowanych.

I rzeczywiście znane są współczesne przypadki zwiększenia średniej rocznej mleczności ciałych, dużych obór w ciągu jednego tylko roku o 1 000-1 200 litrów mleka od krowy, tylko i wyłącznie w wyniku lepszego żywienia.

Jeżeli jednak przyjąć, jako minimalną zdolność produkcyjną, poziom uzyskany w przytoczonym do-

świadczeniu prof. Małarskiego, jedynie w wyniku poprawy żywienia bez żadnych zmian ilościowych w pogłowie nasza roczna produkcja mleka może wzrosnąć z 12 do blisko 20 mld litrów, tzn. o ok. 40 proc.

Związek między wielkością pogłowia a wydajnością jednostki zwierząt — w warunkach niedoboru pasz ma charakter odwrotnie proporcjonalny, o czym można się bez trudu przekonać badając dane statystyczne. Między innymi cofanie się w poziomie mleczności występuje wyraźnie w PGR w tych województwach, w których w ostatnich latach nastąpił silny wzrost pogłowia.

Można z całą pewnością stwierdzić, że w Polsce mamy do czynienia w skali masowej ze zjawiskiem wykorzystywania około 60 proc. zdolności produkcyjnej krów w wyniku niedostarczających dawek paszy. Oznacza to nie tylko utratę poważnej masy towarowej na rynku, nie tylko ograniczenie opłacalności hodowli, ale przede wszystkim bardzo poważne straty paszy. Pasza bowiem używana na utrzymanie zwierząt przy życiu wydatkowana jest jednakowoż zarówno u zwierzęcia z nie wykorzystywaną, jak i w pełni wykorzystywaną zdolnością produkcyjną.

Tak więc w warunkach niedoboru pasz, wzrost pogłowia krów jest zjawiskiem wysoce niekorzystnym, prowadzącym do pogłębienia strat z powodu niedożywienia inwentarza i niewykorzystywania zdolności produkcyjnych zwierząt. Natomiast korzystnym zjawiskiem jest w tych warunkach stabilizacja lub nawet zmniejszenie pogłowia po to, aby od mniejszego, ale należycie żywionego pogłowia uzyskać możliwie jak najwyższą produkcję.

Są to sprawy nie zawsze brane pod uwagę. Często utożsamia się wzrost produkcji ze wzrostem pogłowia, chociaż zjawiska te mogą iść równoległe tylko wtedy, jeżeli jest pod dostatkiem pasz. A przecież nasz bilans paszowy jest od paru lat dodatkowo obciążony, ponieważ rozwija się chów bydła mięsnego. Najogólniej biorąc, obecnie po okresie odbudowy pogłowia — głównym celem powinna być intensyfikacja produkcji zwierzęcej, zmierzająca do maksymalnego wykorzystania zdolności produkcyj-

nych posiadanych zwierząt. Intensyfikacja hodowli umożliwiła, ponadto ograniczenie inwestycji na wychów młodej poza omdłodzie niem stada oraz pozwala zmniejszyć nakłady na budownictwo inwentarskie. Niebagatelnym problemem jest też czynnik pracy. Wiekse pogłowie wymaga jej więcej, choć nie zawsze idzie to w parze ze starannością obsługi zwierząt i ich wydajnością. A przecież pracochłonność staje się u nas jednym z hamulców rozwoju hodowli, zwłaszcza w PGR.

W ostatnich latach w kilku krajach europejskich obserwuje się zjawisko stabilizacji pogłowia bydła, a w części krajów również świń, przy równoczesnym wzroście produkcji mleka i mięsa.

W Austrii, Francji, Holandii, NRF, W. Brytanii stabilizacji lub spadkowi pogłowia towarzyszył wzrost globalnej produkcji mleka. W niektórych krajach, jak np. Austria, Francja, NRF, W. Brytania wzrost produkcji jest dość znaczny i sięga od 5 do 10 proc. w porównaniu z r. 1959/60. Równocześnie w Austrii, Danii, Francji, Holandii, NRF i W. Brytanii wraz ze spadkiem pogłowia nastąpił wzrost produkcji wołowej sięgający nawet 20 i więcej procent (Austria, W. Brytania).

Polska należy do krajów, w których w tym samym czasie pogłowie wzrosło, co nie znalazło zbyt wielkiego odbicia w produkcji mleka, a w latach 1961-1963 notujemy jedynie wzrost produkcji wołowej przy stabilizacji produkcji mleka.

Obsada bydła na 100 ha użytków rolnych w Polsce jest wprawdzie niższa, ale nie odbiega już tak bardzo np. od Austrii, Czechosłowacji, Francji, W. Brytanii. Na pewno i w tej dziedzinie są rezerwy, szczególnie w niektórych rejonach kraju. Nie można więc stosować wszędzie jednakowej, schematycznej polityki. Ale zasadniczym kierunkiem powinna być jednak głównie intensyfikacja.

Nieco inaczej kształtuje się zależność między wielkością pogłowia a produkcją w chowie świń. Tu proces intensyfikacji może polegać na równoczesnym zwiększeniu pogłowia i jego produktywności.

stytucie Fizyki Jądrowej w Krakowie specjalnym typem spektrometru neutronów, bezdrzewniowym spektrometrem beta, magnetometrem do pomiaru natężeń słabych pól magnetycznych i innymi przyrządami.

Do r. 1963 IJB w ramach współpracy naukowo-technicznej dostarczał różnym monokryształom metalu instytutom zagranicznym, a mianowicie największemu w Stanach Zjednoczonych laboratorium w Brookhau, szwedzkiemu Instytutowi Nobla i Instytutowi prof. Kapicy. Od r. 1964 monokryształy te sprzedaje się za granicę.

Wyraźne perspektywy eksportowe posiadają detektory półprzewodnikowe, jeśli przejdzie się z wytwarzania ich w laboratorium na produkcję przemysłową. W rachubę wchodzi eksport zarówno do państw socjalistycznych, jak i kapitalistycznych.

Osiągnięcia naukowe w dziedzinie techniki plazmowej dały Polsce pewne wyprzedzenie w skali międzynarodowej. Stworzyło to możliwość

Nic więc dziwnego, że wynikami tymi zainteresowano się w świecie. W trzech ostatnich latach nasz przemysł sprzedawał za granicę laboratoryjne przeliczniki elektroniczne do badań radiologicznych, analizatory amplitudy do pomiaru rozkładu widma energii pierwotnych promieniowania, generatory grup impulsów, radiometry i dozymetry do wykrywania i mierzenia promieniowania, defektoskopy do badania spoiściwości rurociągu „Przyjaźń” i rurociągu w NRD. W zakresie sprzętu wyposażenia laboratoryjnego eksport objął manipulatory do zdalnych operacji preparatami promieniotwórczymi, komory manipulacyjne i wyciągi radiomechaniczne, pojemniki do przechowywania preparatów promieniotwórczych oraz szereg urządzeń pomocniczych w pracy laboratoryjnej. Sprzęt taki zakupiło dotychczas 18 państw.

W roku 1965 nasz przemysł wyprodukował nowe rodzaje urządzeń i przyrządów, w tym poszukiwane na całym świecie specjalne oscyloskopy, których produkcją zajmuje się zaledwie kilka firm na Zachodzie. Podobne szanse eksportowe ma wykrywacz dymu o nazwie „Argus”, służący do sygnalizowania niebezpieczeństwa pożaru. Przemysł Europy zachodniej zainteresował się wystawionym na Targach Poznańskich spektrofotometrem, służącym do szybkiej analizy widm absorpcyjnych, uwidocznionych na ekranie dużej lampy kineskopowej. Na eksport do NRF i ZRA przygotowuje się 30 kompletów urządzeń do pomiarów gęstości i wilgotności gruntu. Dobre szanse eksportowe mają miniaturowe złącza współosiowe, sprzedawane dotychczas wyłącznie przez Stany Zjednoczone.

Obecnie jesteśmy w stanie sprzedawać rocznie po 50 tys. takich złączy, a w razie potrzeby nawet trzykrotnie więcej. W ramach specjalizacji w Komisji Atomowej RWPG eksportujemy do ZSRR i do innych państw socjalistycznych wyposażenie laboratoriów radiochemicznych. W r. 1965 Związkowi Radzieckiemu sprzedaliśmy taki sprzęt za 2 mln zł dewiz, zamówienia na r. 1966 sięgają 3 mln zł dewiz. Innym masowym artykułem eksportowym są liczniki Geigera-Müllera. CSRS na rok 1967 zamówiła partię 50 tys. sztuk tych liczników na sumę ok. 3 mln zł dewiz. Ponadto sprzedamy je prawdopodobnie do NRD i ZSRR.

Od r. 1960 Polska sprzedaje za granicę izotopy głównie na potrzeby medycyny. W ciągu 9 miesięcy r. ub. sprzedaliśmy izotopów za cenę 135 tys. zł dewiz. W roku 1966 eksport ten ma wzrosnąć do wartości 400 tys. zł dewiz.

Szczególne znaczenie ma eksport myśli technicznej w postaci wynalazków, nowych metod, usług i kontraktów naukowych. Na uwagę zasługują zwłaszcza badania procesów technologicznych w przemyśle przy pomocy atomów znaczących, np. badanie przesuwania się wsadu w piecach obrotowych. Zastosowanie tej metody w Wiozowie pozwoliło na zwiększenie produkcji kwasu siarkowego o 30 proc., w cementowni w Wierzbicy na intensyfikację produkcji cementu itp. W związku z takimi sukcesami nasi fachowcy mają obecnie dużo zamówień zagranicznych. Na prośbę

Operując znów przykładami zagranicznymi, zauważymy, że np. w Austrii przy wzroście pogłowia w ciągu 4 lat o 2,8 proc., produkcja wieprzowiny wzrosła o 19,4 proc. Intensyfikacja chowu świń w Danii i Anglii posunęła się jeszcze dalej, aczkolwiek wzrost pogłowia w tych krajach nie wiąże się wyraźnie ze wzrostem produkcji wieprzowiny. W tym przypadku mamy do czynienia ze zmianami jakościowymi, ze względu na wydatne obniżenie wagi ubojowej (82, 88 kg). Rynek wymaga tam (a chyba i u nas) mięsa z młodych sztuk. Przyspiesza się więc i skracają cykl produkcyjny. A więc powodem silnego wzrostu pogłowia jest jego rotacja. Tego rodzaju intensyfikacja stanowi niewątpliwie kierunkową perspektywę również innych krajów, ze względu na wyraźne odchodzenie rynku od mięsa tłustego i tłuszczu wieprzowego.

W Polsce nie obserwuje się jak dotąd wyraźnych zmian w tym kierunku. Średnia waga ubojowa wyniosła w 1950 r. 128 kg, w 1955 r. — 114 kg, w 1960 r. — 120 kg, w 1963 r. — 113 kg, a w 1964 r. — 117 kg. Dominuje wciąż jeszcze typ żywca średnio ciężkiego. Istnieją więc duże możliwości zwiększenia produkcji wieprzowiny drogą obniżenia wagi ubojowej, a przyspieszenia rotacji. Możliwości takich zmian w tuczu świń narastają wraz z realizacją programu produkcji mieszanek treściwych, wytwarzanych przemysłowo.

Z punktu widzenia gospodarki paszowej przedstawienie się na świecie zdecydowanie mięsna, oznacza zmniejszenie zapotrzebowania na główną dotychczas paszę: ziemianniki, a jego wzrost na paszę białkową. Z punktu widzenia jednak ekonomiki, tuz lekki, mięsny ma ogromną przewagę nad tuczem srogoni-ciekiem, mięsno-tłuszczowym, bowiem im młodsze zwierze, tym lepiej wykorzystuje składniki paszowe, tym mniej ich trzeba na każdy kilogram przyrostu wagi żywej. Wydaje się więc, że interesy konsumenta i producenta są w tym przypadku zbieżne, a perspektywa naszej hodowli świń — to również tuz lekki, mięsny, wymagający jednak jakościowych zmian w gospodarce paszowej. Odpowiednią politykę cen żywca szybko mogłaby przestawić hodowców na ten kierunek, gdyby sprawy paszowe zostały pomyślnie rozwiązane.

EKSPORTOWA NOWOCZESNOŚĆ

BOLESŁAW OLSKI

przy pomocy atomów znaczących i w ogóle na zastosowanie izotopowych metod pomiarowo-kontrolnych, metod wykorzystania atomów znaczących w defektoskopii i metod geofizyki jądrowej w geologii.

Kolejność prawidłowa: kadra naukowa potrzebowała do prac badawczych odpowiedniej bazy konstrukcyjno-technicznej, aparatury jądrowej i różnego typu urządzeń produkcyjnych. Podstawą pracy był reaktor — dar Związku Radzieckiego. Reszta była już własna: myśl naukowa i inwencja techniczna. Wyniki pracy zainteresowały naszych partnerów współpracy naukowo-technicznej. Początkowa wymiana aparatury przeobraziła się następnie w wymianę handlową.

Zaczęło się od eksportu aparatury unikalnej. Z wykonanej w r. 1964 na zlecenie Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej serii spektrometrów neutronów 4 komplety zostały sprzedane do ZRA i ZSRR. Na r. 1967 mamy zamówienia na 5 dalszych spektrometrów. Również zobowiązaliśmy się do dostawy w r. 1967 dla ZRA wyposażenia laboratorium fizyki neutronowej. Poza tym Polska dostarczyła pojedyncze egzemplarze innej aparatury unikalnej, jak np. piec do laboratorium chemii analitycznej Agencji Atomowej i kasy radowe. Zagranica interesuje się również zaprojektowanym w in-

wielce korzystnego eksportu palników plazmowych i to zarówno pojedynczych egzemplarzy, produkowanych przez Biuro Urządzeń Techniki Jądrowej, jak i licencji patentowej. Dotychczas palniki zakupił ZSRR i W. Brytania. Zakupem plazmotronów interesują się obecnie inne kraje. Na r. 1966 CSRS zamówiła 6 palników.

Osobną pozycję eksportu zajmują urządzenia techniki izotopowej. Charakterystyczne jest całkowite zabezpieczenie przed promieniowaniem, niezawodność funkcjonowania i trwałość. Produkcja obejmuje aparaturę elektroniczną do pomiarów promieniowania radioizotopów, do pomiarów laboratoryjnych, grubościomierze, gęstościomierze, poziomomierze na potrzeby przemysłu, aparaturę defektoskopową do wykrywania wad w odlewach i w spawaniu oraz sprzęt laboratoriów radiochemicznych. W Polsce aparatura ta instalowana jest stopniowo w przemysłach ciężkim, chemicznym, budowlanym, spożywczym i w górnictwie. W r. 1965 ok. 2 500 tego rodzaju urządzeń znalazło zastosowanie w naszym przemyśle. Szczególnie interesujący jest fakt zastosowania tej metody bezkontaktowej w dokonywaniu pomiarów. Powoduje to zmianę technologii produkcji i pozwala na rozwiązywanie szeregu trudnych problemów przemysłowych.

W sumie okazało się, że nasze możliwości eksportowe rozwijają się pomyślnie nawet w dziedzinie, o której na ogół dotychczas było cicho. Pomyślny rozwój badań naukowych naszej atomistyki zapowiada dobre dalsze perspektywy eksportu myśli technicznej i nowoczesnego sprzętu. A nowoczesność łączy się w świecie najbardziej.

PEWNE próby opracowania planów dotyczących rolnictwa w skali światowej były podejmowane w FAO od dość dawna, ograniczając się one jednak do problemów wyekonomicznych, jak np. w zakresie obrotów towarowych artykułami rolnymi.

Projekt całoswiatowego ujęcia rolnictwa w skali światowej zrodził się w zasadzie na tle dysproporcji w gospodarce światowej, które ulegały pogłębianiu, a przede wszystkim w związku z niedostatecznym tempem wzrostu gospodarczego krajów tzw. trzeciego świata, które — jak wiadomo — są krajami rolniczymi. Sytuacja w dziedzinie rolnictwa i wyżywienia jest obecnie dość alarmująca, a grozi jej znaczne pogorszenie w przyszłości, o ile nie nastąpią radykalne posunięcia w kierunku zmiany dotychczasowych trendów rozwojowych.

W ostatnim dziesięcioleciu produkcja rolna wzrosła wprawdzie o 30 proc., a ludność świata o 22 proc. — ale w przeliczeniu na głowę ludności produkcja rolna zwiększyła się w tym czasie zaledwie o 7 proc. Bardziej znaczący wzrost dotyczy zresztą tylko Europy i Ameryki Północnej. Natomiast w krajach rozwijających się, jeśli przeanalizujemy lata 1952/53 — 1956/57 za 100, produkcja rolna na głowę zwiększyła się nieznacznie na Dalekim Wschodzie (106) i na Bliskim Wschodzie (104), a spadła w Ameryce Łacińskiej i Afryce (99).

Ten stan rolnictwa rzutuje oczywiście na poziom i wyżywienie ludności tych krajów. Według statystyk FAO, około 50 proc. ludności świata cierpi od głodu i niewłaściwego odżywiania. Perspektywy na przyszłość nie są również optymistyczne. Według przewidywań ONZ w roku 2000, tj. za 35 lat — ludność świata wzrośnie do około 6 mld, z czego 80 proc. przypadnie na nieodpowiednie lub nieodpowiednio żywnością ludność rozwijających się krajów.

FAO oblicza, że pewną, nie nadzwyczajną zresztą poprawę wyżywienia, można by osiągnąć, gdyby podaż środków żywności wzrosła 4-krotnie, a artykułów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego — 6-krotnie. Tymczasem w latach 1952-1964 produkcja środków żywności w przeliczeniu na jednostkę konsumpcyjną, w rozwijających się krajach utrzymuje się na tym samym poziomie.

Pod naciskiem rozwijających się krajów, które z chwilą uzyskiwania niepodległości masowo przystępowały do FAO, zaczęto inicjować różne akcje, których celem było zapewnienie trudnościom, z którymi borykała się kraje „trzeciego świata”. W 1959 r. rozpoczęto „Kampanię Walki z Głodem”, akcją o charakterze społecznym, która miała mobilizować siły społeczne do walki o poprawę wyżywienia ludności krajów Azji, Ameryki Łacińskiej i Afryki. W 1963 r. odbył się w Waszyngtonie Światowy Kongres Żywnościowy dla podsumowania jej wyników i nakreślenia dalszego programu działania. Na Kongresie tym zrodziła się myśl całoswiatowego restawowania problemów rolnictwa światowego jako podstawy dalszego działania. XII Konferencja FAO (jesień 1963 r.) uchwaliła, że organizacja ta powinna obracać perspektywicznie plan rolnictwa, handlu i rozwoju, który wskazywałby kierunki działania tak w skali narodowej, jak i międzynarodowej — do dnia likwidacji głodu na świecie.

★

Postanowienia te stały się podstawą zapoczątkowania prac nad wskaźnikowym, światowym planem rozwoju rolnictwa. Plan ten ma określić cele produkcyjne na 1975 i 1985 rok. Przewidywana wysokość produkcji będzie zróżnicowana w zależności od warunków i możliwości rozwojowych poszczególnych rejonów świata i krajów wchodzących w skład danych rejonów. Osiągnięcie celów produkcyjnych uzależnio-

ne jest od szczegółowych elementów niezbędnych dla realizacji tych zamierzeń — plan więc ma określić wysokość inwestycji, zaopatrzenie rolnictwa w środki produkcji, niezbędną ilość wykwalifikowanego personelu, bodźce ekonomiczne itp. Ma on pokazać, co należałoby robić, w skali krajowej i międzynarodowej, by osiągnąć postawione cele produkcyjne i zapewnić stworzenie w 1975 roku warunków dla przejścia krajów rozwijających się do etapu samodzielnego wzrostu gospodarczego.

Plan ten ma stworzyć jakby międzynarodową ramę dla narodowych planów gospodarczych i ułatwić po-

się więc nacisk na produkcję importowaną w drodze kierowania do tego sektora nakładów inwestycyjnych oraz stosowania bodźców zachęcających do przejścia do gospodarki naturalnej do gospodarki towarowej. Faworyzowanie tego sektora odbywa się w pewnym sensie kosztem sektora produkującego artykuły rolne na eksport. Sektor ten w odróżnieniu od sektora produkującego na potrzeby wewnętrzne, wykazywał w ostatnich latach znaczną dynamikę rozwojową (7 proc. rocznie). Nie wpływało to jednak na poprawę sytuacji podregionu, gdyż spadek cen na artykuły eksportowane przez te kraje był tak silny, że

rejonizacji produkcji rolnej, budowie zakładów przemysłowych obsługujących cały podregion (np. przemysł bawełniany), wreszcie o konieczności prowadzenia wspólnej polityki importowo-eksportowej. Trudno jest w tej chwili przewidzieć, w jaki sposób i czy wystąpią wyraźne procesy integracyjne w tym podregionie. W obecnej fazie — jak wiadomo — postępy w tej dziedzinie są nader skromne i napotykać na silne opory ze strony poszczególnych państw afrykańskich.

★

Pierwsze wersje planów dla podregionów będą oczywiście dyskutowane z przedstawicielami odnosnych krajów i tak np. omawiany był projekt planu dla podregionu Afryki Zachodniej na południe od Sahary był przedmiotem analizy na sesji, która odbyła się w maju 1965 r. w Dakarze, a która była poświęcona planom w dziedzinie obrotów handlowych artykułów rolnych Afryki Zachodniej.

Kraje Ameryki Łacińskiej przygotowują opracowania w zakresie obrotów towarowych, produkcji i inwestycji w rolnictwie w skali narodowej i regionalnej, które zamierzają traktować jako integralną część światowego wskaźnikowego planu rozwoju rolnictwa.

Prace nad tym planem są obecnie w stadium początkowym. Założenia i metodologia planu będą jeszcze przedmiotem rozważań i dyskusji państw-członków FAO, m. in. sprawa ta znalazła się na porządku dziennym obrad XIII Konferencji FAO w Rzymie (od 20.XI do 10.XII 1965 r.). Podkreśla się zresztą, że plan ten nigdy nie będzie sformułowany w ostatecznej formie; będzie on podlegał stałym poprawkom i przeobrażeniom w zależności od przemian zachodzących w poszczególnych krajach.

U podstaw tego planu, jak wyżej wspomniano, stoi zamiar pokazania nie tylko tego, co należy robić, ale głównie — „jak robić”, by przyspieszyć rozkładanie trudności w rolnictwie światowym, a przede wszystkim w krajach rozwijających się.

Główną wadę w koncepcji planu stanowi fakt, że ogranicza się on w zasadzie do pewnej korekty dotychczasowych trendów rozwojowych. Na sprawę tę zwrócił uwagę prof. Kalecki na sesji międzynarodowych ekspertów zaproszonych przez FAO dla ustalenia metodologii opracowania planu. Przyjęta została wtedy sugestia prof. Kaleckiego, by plan został opracowany w dwóch wariantach: minimalnym w oparciu o dotychczasowe kierunki rozwoju i maksymalnym przy założeniu przeprowadzenia podstawowych reform strukturalnych w rolnictwie rozwijających się krajów. Jasne jest, że porównanie takich dwóch wariantów wykazałoby konieczność realizacji reform strukturalnych jako niezbędnego warunku przyspieszenia tempa rozwoju rolnictwa i gospodarki krajów „trzeciego świata” jako całości.

Reasumując, wydaje się, że inicjatywę opracowania wskaźnikowego, światowego planu rozwoju rolnictwa należy widzieć we właściwych proporcjach. Nie można go przeceniać i liczyć, tak jak to robią niektóre rozwijające się kraje, że doprowadzi on do rewolucyjnych przemian w rolnictwie światowym w ogóle, a w ich rolnictwie — w szczególności. Nie można go z drugiej strony potraktować lekceważąco. Jest to niewątpliwie pierwsza poważniejsza próba całoswiatowego przedstawienia potencjalnych możliwości rozwoju rolnictwa światowego, współzależności między krajami i regionami świata i pokazania, jak powinna kształtować się międzynarodowa współpraca gospodarcza, by prowadzić do łagodzenia dysproporcji i trudności występujących w gospodarce światowej.

1) Gambia, Górną Volta, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Wybrzeże Kości Słoniowej, Dahomej, Ghana, Togo, Gwinea, Liberia, Sierra Leone.

ŚWIATOWY PLAN ROZWOJU ROLNICTWA

KRYSTYNA PIOTROWSKA-HOCHFELD

szczególnym krajom skoordynowanie ich zamierzeń rozwojowych z zamierzeniami rozwojowymi innych krajów. Wskaźnikowy, światowy plan rozwoju rolnictwa ma więc uwzględniać wytyczne narodowych planów gospodarczych.

Znaczne różnice, istniejące między rejonami i krajami wchodzącymi w skład tych rejonów, skłoniły autorów projektu do jakby oddolnego przystąpienia do pracy nad opracowaniem planu. Wypytano 10 podregionów w Afryce, Azji i Ameryce Łacińskiej, z których każdy obejmuje kraje o podobnych warunkach geograficznych, gospodarczych i społecznych. Plany konstruowane dla tych podregionów będą następnie łączone i wmontowywane w plany regionalne, a te ostatnie znów w plan, ogarniający całość rolnictwa światowego.

Obecnie zakończony został projekt planu dla 13 krajów Afryki Zachodniej i leżących na południe od Sahary i dla Nigerii, którą z uwagi na obszar i liczbę ludności potraktowano jako odrębny podregion. W planie tym jako ogólne cele postawiono polepszenie odżywiania ludności oraz zwiększenie udziału rolnictwa w tworzeniu dochodu narodowego. Ponieważ udział rolnictwa w tym tworzeniu dochodu narodowego wynosi tam obecnie 75 proc., zakłada się, że podniesienie wydajności rolnictwa przyspieszy tempo wzrostu gospodarczego podregionu i stworzy w 1975 r. warunki dla dalszego samodzielnego wzrostu gospodarczego.

Za podstawę wyjściową planowania przyjęto rok 1960. Zakłada się, że produkt globalny brutto wzrastać będzie rocznie o 5,5 proc. Tempo to zostało uwarunkowane roczną stopą wzrostu produkcji rolnej brutto o 3,8 proc., a przemysłu (w tym 1/3 wzrostu przemysłu przetwórczego produktów rolnych) — o 7 proc.

Jeśli chodzi o rolnictwo, główny nacisk położono na wzrost produkcji na potrzeby wewnętrzne. Około 80 proc. ludności podregionu utrzymuje się z rolnictwa. Przeważająca część tej ludności prowadzi gospodarkę typu naturalnego. Prymitywne metody gospodarowania uniemożliwiają zwiększenie wydajności pracy. Dotychczas produkcja rolna w tym sektorze wzrastała o 2 proc. Potrzeby wewnętrzne pokrywano importem żywności, który zwiększał się rocznie o 12 proc. Kładzie

nie rekompensował go wzrost wolumenu eksportu. W planie więc występuje tendencja do ograniczenia tempa wzrostu produkcji eksportowej (do 4 proc. rocznie), a skoncentrowania wysiłków na podwojeniu produkcji w celu zaspokojenia potrzeb wewnętrznych.

Ważnym elementem planu są propozycje dotyczące handlu zagranicznego. Omawiany podregion wykazywał stale deficyt bilansu handlowego. Plan nie przewiduje zasadniczej poprawy w tej dziedzinie. Tempo wzrostu importu ma co prawda lekko się zmniejszyć (z 6,6 proc. rocznie w ostatnim pięcioletniu do 4,6 proc. rocznie), a tempo wzrostu eksportu — zwiększyć dość zresztą nieznacznie (z 3,4 proc. rocznie w pięcioletniu 1954/55 — 1961/62 do 3,8 proc. rocznie), ale luka w bilansie handlowym z uwagi na absolutny wzrost obrotów wzrosła do 150 mln dolarów w 1960 r. do 475 mln dolarów w 1975 r. Bilans handlowy został opracowany w oparciu o założenie redukcji importu artykułów konsumpcyjnych (tak pochodzenia rolniczego, jak i przemysłowego), ale i w przewidywaniu znacznego zwiększenia importu dóbr inwestycyjnych.

Charakterystyczne dla tego planu jest użyczenie osiągnięcia celów od warunków zewnętrznych. Autorzy planu wyraźnie stwierdzają, że w okresie najbliższych 10 lat konieczna jest znaczna pomoc zagraniczna. W produkcji bowiem eksportowej można liczyć na kapitał prywatny, natomiast w produkcji na potrzeby wewnętrzne koszty inwestycji mogą być pokrywane jedynie z funduszy publicznych. Ponieważ fundusze publiczne pochodzące z źródeł wewnętrznych będą niewątpliwie niewystarczające — muszą być one uzupełnione napływem środków zagranicznych.

Obliczając deficyt bilansu handlowego, autorzy planu zakładają, że nastąpi stabilizacja cen na rynku światowym dla artykułów eksportowanych przez podregion i że w zasadzie „terms of trade” będą układały się dość korzystnie dla krajów rozwijających się. Założenie to w świetle dotychczasowych doświadczeń wydaje się raczej optymistyczne. Jak wiadomo, oba te warunki zależą od wielu czynników.

W planie tym ponadto istnieje wyraźna zachęta do integracji subregionu. Zakładając, że wystąpi pewien proces integracyjny w planie jest mowa o odpowiedniej

ORĘDZIE JOHNSONA O „STANIE PAŃSTWA”

Doroczne orędzie prezydenta poświęcone było w głównej mierze sprawom polityki zagranicznej. W zagadnieniach związanych z wewnętrznymi sprawami Johnson bardzo lapidarnie omówił stan ekonomiczny USA.

Podał on, że wartość produktu narodowego (GNP) wzrosła w roku 1965 o 47 mld dolarów (w 1964 r. GNP osiągnął 628,7 mld dol.). Przewiduje się, że w 1966 r. produkt narodowy osiągnie 720 mld dol. W przyszłym roku administracyjnym wydatki budżetowe wyniosą 112,8 mld dol., wpływy zaś do skarbu państwa 111 mld dol.

Zmniejszenie deficytu budżetowego przy wzroście wydatków ministerstwa obrony do 58,3 mld dol.



IMPORT GAZU ZIEMNEGO Z HOLANDII DO FRANCJI

Zasoby wydobywanego w Holandii gazu ziemnego znacznie przekraczają zapotrzebowanie krajowe, w związku z tym przemysł krajów ościennych projektują budowę licznych gazociągów umożliwiających import gazu z Holandii.

Ostatnio przemysłowcy holenderscy i francuscy zawarli wspólne porozumienie w sprawie dostaw gazu z Holandii do północnej części Francji. Rurociągi transportujące gaz ziemny przebiegać będą przez terytorium Belgii, budowa jego została zakończona w 1967 roku. Przy pełnej eksploatacji rurociągu przesyłano by 5 mld m³ gazu ziemnego rocznie.

Układ zawarty przez przemysłowców francuskich i holenderskich wymaga jeszcze zatwierdzenia przez rządy obydwu krajów. (d)

W ZSRR WYPRODUKOWANO 91 MLN TON STALI

Butnictwo radzieckie wyprodukowało w ubiegłym roku około 91 mln ton stali, czyli o ponad 8 mln więcej niż w 1964 r. (W 1964 r. wytopiono w ZSRR 84,7 mln t stali, w USA 118 mln t, w krajach EWG 82,8 mln t). Ogólnie rzecz biorąc, że produkcja hutnicza rozwijała się w ZSRR bardzo równomiernie i wydajnie poprawiono jej strukturę. Znacznie zwiększono produkcję wyrobów walcowanych (o przeszło 4 mln ton), w tym przede wszystkim rur sta-

PRZEMYSŁOWCY FRANCUSCY ZWIEDZILI CSRS

W ostatnich dniach w Czechosłowacji bawiła delegacja Francuskiej Federacji Przemysłu Maszynowego i Elektrycznego, której przewodniczył znany fabrykant samochodów — Francois Peugeot. W jej skład wchodziło ponad dwudziestu przedstawicieli dużych zakładów przemysłowych maszynowego i elektrycznego oraz ministerstw i związków zawodowych.

Celem wizyty było omówienie możliwości kooperacji produkcyjnej i wymiany patentów i licencji. W latach 1965-1968 współpracy naukowo — technicznej i zwiększenie obrotów towarowych w dziedzinie budowy maszyn i elektroniki między Francją i Czechosłowacją. (d)

SPADEK BEZROBOCIA W USA

Według oficjalnego urzędu statystycznego Stanów Zjednoczonych ilość bezrobotnych w tym państwie w ciągu 1965 r. uległa zmniejszeniu z 3,5 mln do 2,5 mln osób, co odpowiada 4,1 proc. osób zatrudnionych zawodowo. Ma to być rekordowo niski procent bezrobotnych w ciągu ubiegłych 9 lat. W grudniu r. ub. ilość osób zatrudnionych osiągnęła po raz pierwszy liczbę 72,7 mln osób. Zdaniem przedstawicieli urzędu statystycznego sytuacja ta jest wynikiem dobrej koniunktury gospodarczej na rynku wewnętrznym, zwiększeniem zaangażowania wojskowego Stanów Zjednoczonych w wojnie wietnamskiej oraz skłonieniem zawodowym w ramach programu rządowego. (d)

HANDEL JAPONII Z KRAJAMI SOCIALISTYCZNYMI

Jak podają zachodnie agencje prasowe w ślad za danymi opublikowanymi przez japońskie ministerstwo handlu zagranicznego, zjawia się, że obroty Japonii ze wszystkimi krajami socjalistycznymi przekroczyły w 1965 r. wartość 140 mld dolarów.

Butnictwo radzieckie wyprodukowało w ubiegłym roku około 91 mln ton stali, czyli o ponad 8 mln więcej niż w 1964 r. (W 1964 r. wytopiono w ZSRR 84,7 mln t stali, w USA 118 mln t, w krajach EWG 82,8 mln t). Ogólnie rzecz biorąc, że produkcja hutnicza rozwijała się w ZSRR bardzo równomiernie i wydajnie poprawiono jej strukturę. Znacznie zwiększono produkcję wyrobów walcowanych (o przeszło 4 mln ton), w tym przede wszystkim rur sta-

Butnictwo radzieckie wyprodukowało w ubiegłym roku około 91 mln ton stali, czyli o ponad 8 mln więcej niż w 1964 r. (W 1964 r. wytopiono w ZSRR 84,7 mln t stali, w USA 118 mln t, w krajach EWG 82,8 mln t). Ogólnie rzecz biorąc, że produkcja hutnicza rozwijała się w ZSRR bardzo równomiernie i wydajnie poprawiono jej strukturę. Znacznie zwiększono produkcję wyrobów walcowanych (o przeszło 4 mln ton), w tym przede wszystkim rur sta-

Butnictwo radzieckie wyprodukowało w ubiegłym roku około 91 mln ton stali, czyli o ponad 8 mln więcej niż w 1964 r. (W 1964 r. wytopiono w ZSRR 84,7 mln t stali, w USA 118 mln t, w krajach EWG 82,8 mln t). Ogólnie rzecz biorąc, że produkcja hutnicza rozwijała się w ZSRR bardzo równomiernie i wydajnie poprawiono jej strukturę. Znacznie zwiększono produkcję wyrobów walcowanych (o przeszło 4 mln ton), w tym przede wszystkim rur sta-

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA · Selektywna wojna o ceny

Dla rozwoju bieżącej koniunktury w USA cechą niezmiennie charakterystyczną jest fakt, że po raz trzeci w okresie ostatnich trzech miesięcy coraz to inne, potężne ugrupowania przemysłowe przystępują do walki o podwyżkę cen na wytwarzane w ich zakładach produkcyjnych artykuły. Charakterystyczne jest również i to, że walka ta toczy się między czołowymi koncernami amerykańskimi, a aktualną ekipą rządową.

Nie umilkły jeszcze echa listopadowych bitew o ceny aluminium i miedzi, a już w pierwszej dekadzie stycznia br. doszło do nowej próby sił, tym razem kolejną stroną atakującą były czołowe koncerny przemysłu stalowego.

Jak dziś to można stwierdzić, koncerny te wyciągnęły należyte doświadczenia zarówno z pierwszej przegranej przez nie walki w 1962 r. jeszcze w okresie prezydentury J. Kennedy'ego, jak i z listopadowych zwycięstw odniesionych przez administrację nad przemysłem miedziowym i aluminiowym. Bataillę rozpoczęło nie atakiem frontalnym, lecz na wybranych oddziałach, również odpowiednio rozłożoną ją w czasie.

Dwa miesiące temu, pierwszy co do wielkości w amerykańskim przemyśle stalowym koncern „U.S. Steel Co.” podniósł ceny na blachę cienkocienną, przeznaczoną do produkcji puszek. Podwyżka była nieduża, również udział tej stali w ogólnej wartości produkcji niewielki — więc operacja przebiegała gładko i nie wywołała protestów. Drugi etap batalii o podwyżkę cen stali rozpoczął w okresie ferii, na przełomie roku, kiedy większość odpowiedzialnych członków rządu była poza Waszyngtonem. Bez uprzedniego zawiadomienia rządu, 31 grudnia, drugi co do wielkości koncern przemysłu stalowego „Bethlehem Steel Co.”, a po nim „Inland Steel Co.” ogłosiły, że z dniem 4 stycznia podnoszą ceny stali konstrukcyjno-budowlanej o 5 dolarów na tonie. Po nich duża firma „Colorado Fuel and Iron Co.” ogłosiła podwyżkę o 3 dolary na tonie. Największy koncern „U.S. Steel Co.” początkowo wstrzymał się od decyzji, oczekując na reakcję rządu.

W waszyngtońskich kołach rządowych zawrzało. Zamierzona podwyżka z dwu stron zagrażała polityce rządowej. Z jednej strony powiększyłaby wydatki budżetowe, gdyż 25 proc. stali konstrukcyjno-budowlanej produkowanej w USA kupowały poszczególne ministerstwa na różne cele, w tym również w związku z realizacją programu budowy umocnień atomowych, budowy systemu sygnalizacyjno-radarowego, do budowy dróg o znaczeniu strategicznym itp. Tylko na zakup stali potrzebnej do budowy dróg wydano w 1965 r. ze środków budżetowych około 525 mln dol. Z drugiej strony podwyżka mogłaby wywołać reakcję łańcuchową w branżach przetwórczych i od tej strony wzmocnić narastającą w USA tendencję inflacyjną.

Jak powszechnie wiadomo rząd prezydenta Johnsona w związku z rozwojem wojny w Wietnamie znacznie przekroczył zaplanowany deficyt budżetowy. Wielu ekonomistów zarzuca administracji J. Johnsona, że nadmierne wydatki rządowe stały się przyczyną pojawienia się zjawisk inflacyjnych w USA. Nie przesądzając, czy mają oni rację, czy nie, należy zauważyć, że ostatnio miały miejsce fakty świadczące o trudnościach finansowych rządu waszyngtońskiego. Trudności te zmusiły go do wysunięcia pod adresem niektórych państw kapitalistycznych żądania parcypanowania w kosztach wojny w Wietnamie, m. in. wysunęło je za pozytywnym skutkiem, w stosunku do NRF i Japonii.

Przekroczenia budżetowe zmusiły również do ograniczenia realizacji szumnie zapowiadzanego przez prezydenta Johnsona programu tzw. Wielkiej Społeczności (opieka nad zdrowiem, rozwój oświaty, walka z ubóstwem itp.) i do ograniczenia programu pomocy dla krajów Ameryki Łacińskiej. Jest to zrozumiałe, skoro się zważy, że budżet ministerstwa obrony na przyszły rok administracyjny, jak to podano w „Ogłoszeniu o Stanie Państwa” wzrosło do 58,3 mld dol., a wydatki specjalne na prowadzenie wojny w Wietnamie w roku 1966/67 wzrosną, jak się na razie przyjmuje o 5,8 mld dolarów.

W warunkach narastających komplikacji zapowiadana podwyżka cen stanowiła dla rządu podwójne zagrożenie. Należy również zauważyć, że atak koncernów stalowych został podjęty z rynkowego punktu widzenia, w bardzo dogodnym dla nich okresie. Zapasy stali nagromadzone przez hurtownie i przemysł przetwórczy w czasie 7 pierwszych miesięcy 1965 r. w obawie przed wybuchem strajku pracowników przemysłu stalowego, po zniknięciu tej groźby w IV kwartale ub. roku, zostały szybko rozprzodzone i całkowicie wyczerpane. Utrzymująca się dobra koniunktura w przemyśle samochodowym i rosnące zamówienia na zbrojeniowe mogą doprowadzić — zdaniem fachowców — w niedługim czasie do braków niektórych asortymentów stali, tym bardziej, że nadzarpnięte zostały ostatnio zapasy stali znajdującej się w dyspozycji ministerstwa obrony.

W kołach przemysłowych po ogłoszeniu podwyżek wskazywano na to, że administracja nie dysponuje, jak w przypadku aluminium i miedzi, dostatecznymi strategicznymi zapasami stali, które mogłaby rzucić na rynek, by tą drogą wywrzeć presję na koncerny stalowe.

W Waszyngtonie do kontrataku administracja wyczołgała ciężkie działa obronne. Najpierw przewodniczący ekonomicznym doradców prezydenta Gardner Acley oświadczył, że podwyżka jest nieczym nie usprawiedliwioną, gdyż przemysł stalowy w USA w ciągu trzech pierwszych kwartałów 1965 r. zwiększył swe zyski w stosunku do tego samego okresu 1964 r. o 28 proc., a w stosunku do 1963 r. o 65 proc., dowodził również, że podniesienie cen o 5 dolarów na tonie jest niemożliwe i przyczyni się do rozwoju inflacji.

Również minister obrony wydał zarządzenie polecające podległym mu urzędom i przedsiębiorstwom wstrzymanie zakupu stali w koncernach, które podniosły ceny i skierowanie ich do firm, które nie dokonały podwyżki. Podobne zalecenie wydano też władzom poszczególnych stanów, w celu stosowania ich przy zakupach stali na inwestycje budowlane, dokonywane z funduszy stanowych.

Jednak w konflikcie tym pozycje rządowe nie musiały być nadzwyczaj silne, skoro czołowy koncern „U.S. Steel Co.” odczekał i po zarządzaniu zgłosił „umiarkowaną” podwyżkę tylko o 2,75 dol. na tonie stali budowlanej i administracja uznała ją jako „usprawiedliwioną”. Jednocześnie koncern ten obniżył ceny stali walcowanej na zimno o 9 dol. na tonie, lecz tylko w okęgach zachodniego wybrzeża. Właściwie jednak zniechęcono różnicę cen między tymi rejonami (która powstawała wskutek doliczania kosztów transportu), a rejonami wschodnimi USA. Połączenie to ma na jednocześnie na celu przeciwdziałanie konkurencji stali japońskiej, oferowanej na zachodnim wybrzeżu po niższych cenach, niż amerykańska.

W ślad za U.S. Steel Co. poszedł koncern Bethlehem Steel Co. i inne. Zmieniono poprzednie decyzje i dostosowano się do podwyżki o 2,75 dol. na tonie. Mimo iż mówi się o kompromisowym rozwiązaniu konfliktu, jest bezspornym faktem, że koncerny odniosły sukces nawet rezygnując z wyższej podwyżki na rzecz niższej — ale też podwyżki, jednocześnie uzyskując środki na przeciwstawienie się zagranicznej konkurencji. Bitwa o podwyżkę cen stali (choć tylko częściową), nie zakończyła się dla koncernów przemysłu stalowego, tak jak w 1962 r. całkowitą klęską i wycofaniem się na poprzednie pozycje.

Wzrost ilości konfliktów między rządem Johnsona, a wielkimi przemysłem świadczy o narastaniu w USA trudności wewnętrznych. Orędzie prezydenta „O stanie państwa” wygłoszone 13 bm. nie było w stanie ich prześlonić. Jak się one rozwijają, trudno przewidzieć. Jest jednak faktem, że popularność prezydenta Johnsona w kołach przemysłowych z Północy USA znacznie spadła.

MIROSLAW DYNER

1) Bethlehem Steel Co. produkuje około 38 proc. amerykańskiej stali konstrukcyjno-budowlanej, U. S. Steel Co. 36 proc., Inland Steel Co. 9 proc., a pozostałe 17 proc. przypada na mniejszych producentów.

rząd chce osiągnąć przywracając na pewien okres poprzednią wysokość niektórych podatków pośrednich (opłaty akcyzowe), których obniżka weszła w życie z dniem 1 stycznia 1966 r. Jednocześnie prezydent domagał się usprawnienia obecnie obowiązującego systemu comiesięcznego potrącania podatków z poborów oraz przyspieszenia ściągania podatków z przedsiębiorstw.

„Żywi nadzieję, że krok ten — powiedział prezydent — wystarczy. Gdyby jednak wymagała tego sytuacja Wietnamu, nie zawaham się stanąć przed Kongresem, aby zażądać dodatkowych kredytów”. Fundusze specjalne na pokrycie kosztów wojny wietnamskiej wzrosną w roku budżetowym 1966/1967 według obecnych założeń o 5,8 mld dol.

Johnson omówił również pewne obietnice dotyczące realizacji programu tzw. Wielkiej Społeczności, zapowiadając uchwalenie kredytów potrzebnych do jego realizacji (poprawa warunków zdrowotnych, rozwój oświaty, walka z ubóstwem itp.).

Jak donosi prasa amerykańska, w pierwszych komentarzach większość członków Kongresu żywo krytykowała okresowe zawieszenie redukcji podatków pośrednich, uchwalone w ubiegłym roku. Prasa świata kapitalistycznego w swych komentarzach zastanawiała się, czy USA naprawdę stała jednocześnie i na „armaty i na masło”.

ZYCIE 7
GOSPODARSTWO

Nr 4 (749) — 23.1.1966 r.

PRASA o problemach gospodarczych

Nowoczesność — to słowo, które nie schodzi z łam gazet od dłuższego już czasu. I nie dziwne — z nowoczesnością naszej gospodarki łączy się możliwość rozwiązania wielu trudności — od przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego zaczynając, a na problemach handlu zagranicznego kończąc. Pojęcie nowoczesności potocznie rozumiane jest w sensie technologicznym. A więc nowe rozwiązania konstrukcyjne, nowe, lepsze wyroby, syntetyczne surowce, udoskonalony, zmechanizowany i automatyzowany proces produkcji. Jest to jednak tylko jedna strona medalu. Bowiem nowoczesność ma — jeżeli patrzeć na nią bieżąco — w skali całej gospodarki, a przynajmniej w skali całej branży — i swój aspekt ekonomiczny. Jest to zresztą prawda dość oczywista — niestety nie zawsze doceniana.

Ilustracją do powyższej tezy mogą być przykłady, zawarte w artykule Andrzeja Mozołowskiego pt. „Cieńskie chwile lekkiego przemysłu”, opublikowanego w ostatnim numerze „POLITYKI”. Jak wiadomo, przemysł lekki przechodził w ostatnich latach i przechodzi nadal intensywną kurację unowocześniania. Polega ona przede wszystkim na zmianach surowcowych i technologicznych produkcji. A więc szybki wzrost udziału włókien sztucznych, coraz poważniejszą rolę włókien syntetycznych, sztuczne tworzywa w produkcji obuwia itp. Równocześnie zaczęto używać gorsze (i w mniejszych ilościach na jednostkę produkcji) surowce tradycyjne, w pierwszym rzędzie wełnę i skóry. W efekcie dokonano, jak pisze autor, „sztuki na pozór czarnoksięskiej”. Polegała ona — przy poważnym wzroście produkcji i ogromnym (stu procentowym) w ciągu 5 lat wzroście eksportu — na zmniejszeniu importu surowców i materiałów pomocniczych. Za dokonanie tej sztuki należałyby się kierownikom, technologom i pracownikom tego przemysłu najwyższe słowa uznania, gdyby nie jedno ale. Proces unowocześniania przebiegał bowiem bardzo nierównomiernie i to nie z winy braku rozwiązań technologicznych, lecz z braku pełnego ekonomicznego rachunku, czego wyrazem były i są luki technologiczne, obniżające ogromnie efektyw-

ność dokonanych wysiłków. Można w tym miejscu powiedzieć, że zapełnienie tych luk wymaga dużych nakładów, a na to nas nie stać. Wydaje się jednak, że jest to rozumowanie uproszczone, że gdyby istniał kompleksowy rachunek, to można by przekonać kogo trzeba, że jak się buduje fabrykę anilany, to trzeba również mieć maszyny, na których można by ją przerobić na przędzę. Fakt, że Włosi robią obecnie najlepsze na świecie buty z bardzo kłopskich gatunków skóry, dostarczono bardzo szybko. Natomiast fakt, że chemia dostarcza naszym garbarniom tylko połowę potrzebnego do przerobu kłopskich skór na ładne buty garbarni — jakoś umyka uwadze. Światowa tendencja produkcji lekkich tkanin, o rzadszym splocie, została przez nasz przemysł pochwycona, i słusznie. Niesłusznie natomiast bardzo powoli toruje sobie drogę inna, nowoczesna tendencja — kładzenia ogromnego nacisku na wykańczanie, tzw. apreturę, które w krajach o naprawdę nowoczesnym przemyśle włókienniczym zamieniło się z procesu pomocniczego — na podstawowy proces produkcyjny.

Czy za te luki w nowoczesności, tak dotkliwie odczuwane na rynku wewnętrznym, a również w eksporcie można winić tylko przemysł lekki? Na pewno nie. Co najmniej równą odpowiedzialność ponosi chemia. Jeżeli jednak ten ostatni resort, skoncentrowany na wielkich zadaniach wynikających z programu chemizacji rolnictwa nie ma sił ani środków na takie drobiazgi, jak tworzywa, polepszenie jakości włókien, garbniki, środki apreturowe, kleje itp. — trzeba się zdecydować na import, przynajmniej niektórych najważniejszych preparatów, w dostatecznych ilościach. Inaczej będzie bity w przyszłości i handel zagraniczny — możliwości ekspansji naszego eksportu w tej branży zostaną ograniczone.

Jak więc widać, nowoczesność jest pojęciem kompleksowym. Uwzględnianie tego kompleksowego charakteru nie jest łatwe — wymaga bowiem poważnych środków inwestycyjnych. Jeżeli chodzi o przemysł lekki, to niedostatki na rynku wewnętrznym, a również realne perspektywy eksportowe spowodowały, że strumień

inwestycyjnych złotych nieco się zwiększył. Wydaje się jednak, że aby efekty tego strumienia były pełne — trzeba również przynajmniej w chemii znacznie więcej uwagi skoncentrować na produkcji dla potrzeb przemysłu lekkiego.

Autor wspomnianego artykułu zwraca także uwagę na rolę rezerwy w procesie unowocześniania produkcji. Obecnie — ze względu na ogromny popyt, robi się w tym przemyśle z tego co się ma — często przy pomijaniu obowiązujących norm, na co udziela „zrezygnowanej aprobaty” handel. Rezerwy mogłyby dać pewien oddech czasowy — a to przy rewolucjonizowaniu techniki i technologii ma ogromne znaczenie. Natomiast realność szybkiego stworzenia rezerwy — stoi pod znakiem zapytania. Nie znaczy to jednak, by z wysiłków w tym kierunku można było zrezygnować.

Na zakończenie pragniemy zasygnalizować kilka artykułów o innym nieco charakterze. „PRAWO I ŻYCIE” w ostatnim numerze poświęca sporo uwagi tzw. „przestępstwom chuligańskim”. Pismo o nich od strony teoretycznej Czesław Czapow, a analizę charakteru przestępstw i przestępców na przykładzie Krakowa daje Andrzej Zachuta. W „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” Tadeusz Sapocinski referuje zmiany w naszym wywozie, koncentrując się na problemach tzw. „małego eksportu”, podejmowanego przez stosunkowo drobniejsze przedsiębiorstwa, ale w całokształcie naszych obrotów z zagranicą odgrywającego wcale pokątną i coraz bardziej istotną rolę. „KULTURA” komentuje i publikuje (ta dziwna kolejność wynika z proporcji ilościowych) pamiętniki Adenauera — gwoździ sprawiedliwości dodać trzeba, że komentarze są ciekawsze od zaprezentowanego fragmentu wywrażeń byłego kanclerza.

Książki nadesłane

J. SAUSZKIN — WSTĘP DO GEOGRAFII EKONOMICZNEJ. Wydanie drugie — z języka rosyjskiego tłumaczył: Piotr Kalenberg i Józef Borowik — str. 483, cena 12 zł 50 — PWN, Warszawa 1965.

Autor dokonuje ekonomicznej oceny ważniejszych elementów środowiska geograficznego, mających szczególne znaczenie dla produkcji: skorupy ziemskiej i jej zasobów, klimatu, hydrosfery (wód oceanicznych i lądowych), świata organicznego (łądów, gleb oraz świata roślinnego i zwierzęcego).

ZARYS TEORII GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ — Praca zbiorowa pod kierownictwem naukowym Aleksandra Warkana — str. 491, cena 12 zł 48 — PWN, Warszawa 1965.

Próba sformułowania podstaw funkcjonalnych gospodarki socjalistycznej. Omawia zagadnienia wzrostu gospodarczego, planowania perspektywicznego, bieżącego zarządzania gospodarką, w tym podstawy rachunku ekonomicznego, „formuły” zarządzania oraz społeczne zarządzania realizacją planu.

GEOGRAFIA EKONOMICZNA POLSKI — Praca zbiorowa pod redakcją Stanisława Berezowskiego — str. 489, cena 12 zł 48 — PWN, Warszawa 1965.

Praca składa się z następujących rozdziałów: S. Berezowski — Położenie Polski, J. Kostrowicki — Środowisko geograficzne, L. Kosłowski — Ludność, M. Fleszar — Rolnictwo, A. Wroński — Przemysł, S. Berezowski — Transport i łączność, S. Berezowski — Regionalizacja gospodarki.

zowski — Regionalizacja gospodarki.

OSKAR LANGE — TEORIA REPRODUKCJI I AKUMULACJI — wyd. drugie — przygotowane przy współudziale Antoniego Banasinskiego na podstawie wykładów na Uniwersytecie Warszawskim — str. 210, cena 12 zł 16 — PWN, Warszawa 1965.

Książka jest niejedynym dziełem Oskara Lange’a, „Wstęp do ekonometrii”, powstała w wyniku wykładów wygłoszonych na Wydziale Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego.

OSKAR LANGE — WSTĘP DO CYBERNETYKI EKONOMICZNEJ — Przygotowane przy współudziale dr. Antoniego Banasinskiego na podstawie wykładów na Uniwersytecie Warszawskim — str. 179, cena 12 zł 24 — PWN, Warszawa 1965.

Przedmiotem pracy jest analiza przebiegu procesów gospodarczych przy użyciu współczesnych naukowego aparatu cybernetyki, a zwłaszcza jej gałęzi zwanej teorią automatycznej regulacji. Książka ukazuje się jako pierwszy tom serii wydawnictw Polskiego Towarzystwa Cybernetycznego i Państwowego Wydawnictwa Naukowego poświęconej tematyce cybernetycznej.

MARIAN BŁAŻEJCZYK — KOLKA ROLNICZE W PROCESIE SOCJALISTYCZNEJ PRZEBUDOWY ROLNICTWA — Zagadnienia prawne — str. 355, cena 12 zł 32 — PWN, Warszawa 1965.

Przedmiotem studium jest problematyka prawna koltek rolniczych w procesie socjalistycznej przebudowy rolnictwa.

ELŻBIETA NIEDZIELSKA — EKONOMICZNE SKUTKI ABSENCJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE — Metodyka szacowania — str. 156, cena 12 zł 11 — PWE, Warszawa 1965.

Próba adaptacji jednej z znanych metod statystyki dla celów ilościowego oszacowania wielkości skutków absencji.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Z muzyką łączy

Niektóre samochodowe towarzysztwa ubezpieczeniowe działające na terenie Stanów Zjednoczonych AP rozważają możliwość obniżenia stawki ubezpieczenia dla samochodów wyposażonych w odbiorniki radiowe. Wyjaśnienie: podobno psycholodzy twierdzą, że muzyka ma dodatni wpływ na system nerwowy kierowców i wpływa na zmniejszenie zmęczenia. (Motor 10/65)

Filmowanie w ciemnościach

Konstruktorzy jednej z moskiewskich wytwórni sprzętu filmowego zbudowali kamerę, która może filmować w nocy w zaciemnionych pomieszczeniach. Szczególnie cenne usługi oddaje nowa kamera medycynie, gdyż umożliwia filmowanie procesów zaniadających w komórkach. Taką kamerą sporządzone np. film obrazujący życie leukocytów ujawniający między innymi ich ataki na bakterie chorobotwórcze, które przenikają do organizmu.

Omawiana kamera pracuje w ciemności dlatego, że jest budowana w nią elektroniczno-optyczny wzmacniacz, który kilka tysięcy razy podwyższa jasność obrazu odbieranego przez obiektyw. Ciężar kamery wynosi 15 kg. Może ona wykonywać 200 zdjęć na sekundę. (Horyzonty Techniki 10/65)

„Przegubowa” tokarka

Fabryka Urządzeń Mechanicznych „Poreba” przygotowała nowy model tokarki uniwersalnej, przeznaczonej do obróbki przedmiotów o długości toczenia do 5 metrów. Na specjalne życzenie klienta maszyna może być przystosowana do toczenia przedmiotów nawet o większych rozmiarach. Maszyna, odporna na wibracje i odkształcenia konstrukcji tokarki, umożliwia dokładną obróbkę przedmiotów o ciężarze dochodzącym do 5 ton. (BNT-PAP)

Maszyny 1966-67

Plan postępu techniki w przemyśle elektro-maszynowym w latach 1966-67 przewiduje przede wszystkim opanowanie i uruchomienie produkcji ponad 1350 nowych wyrobów. Wśród nich 280 to skomplikowane typy maszyn, urządzeń i środków transportowych. Równocześnie przewidziana jest modernizacja i rekonstrukcja ok. 730 ważniejszych wyrobów oraz zastąpienie 800 wyrobów technicznie przestarzałych produktami całkowicie nowymi, bądź zmodyfikowanymi. Wartość produkcji nowo uruchamianej w latach 1966/67 wyniesie ponad 10 proc. z tego, co stanowią ok. 10 proc. całości produkcji w tym okresie. (BNT-PAP)

Samochód przyszłości

Szereg nowoczesnych rozwiązań zaprezentowano na Wystawie Samochodowej 1965 w Chicago, w „samochodzie nowych pomysłów”.

Za naciśnięciem guzika, wytworna, zamknięta linizyna zamienia się w otwarty samochód turystyczny. Cały dach jest ze szkła, a szerokość 10 do 20 cm, przechodzącej przez jego środek, która stanowi ramę dla szklanych płytek dachu; dach może być wciągany do wnętrza nadwozia. Materiał szklany jest czuły na światło: ciemnieje, kiedy światło jest bardzo silne, i na odwrót — automatycznie jaśnieje w dzień pochmurny. Zmiany te zachodzą w przeciągu zaledwie kilku sekund.

Samochód jest wyposażony w odbiornik, telewizyjny, uniesiony na armaturze po stronie pasażera na przednim siedzeniu. Oprócz niego transmisyje oglądają mogą dwa pasażerowie zajmujący tylne siedzenia; natomiast kierowca nie może ich widzieć. Między obu przednimi siedzeniami leży duża konsola wystająca nieznacznie nad poziom podłogi, przy pomocy której pasażerowie mogą prowadzić rozmowy telefoniczne, dyktować listy albo słuchać przekaźnika i buletynów służbowych. Na konsoli znajdują się również regulatory radia i telewizji oraz kompletnie wyposażony bufet z kubkami i termosami.

Zamiat lusterka do obserwacji

zwrotną funkcję ekranu telewizyjny, na którym kierowca widzi dokładnie obraz drogi za sobą. Inne przyrządy wskazują kierowcy ilość paliwa zużywanego przy danej szybkości jazdy, przewidywany czas przychodu do celu podróży i odległość, jaka go dzieli od miejsca startu.

„Pomysłowy” samochód został zaprojektowany i wykonany przez firmę Chrysler-Plymouth, wchodzącą w skład Chrysler Motor Corporation. Firma ta nie ma zamiaru wprowadzić tego samochodu na rynek, ale wypróbuje wiele jego nowych właściwości, badając możliwości przystosowania ich zastosowania. (Horyzonty Nauki nr 4)

Wszystkie strony korzyści

Ciekawym projektem jest wprowadzenie ostatnio w Słoczn Gdańskiej rozwiązanie instalacji do spawania elektrycznego i do palników autogenicznych na statkach znajdujących się w trakcie wyposażeń na wodzie. Położenie spoiny na burtę statku od strony nabrzeża wystarczy, aby stwierdzić, że zwiastają z niej ogromne masy przewodów. Polapanie się w tym labiryncie jest nie lada sztuką. Dla spawaczy gmatwanina przewodów w każdej chwili w wyniku błędnego podłączenia przewodów do palnika stanowi potencjalne niebezpieczeństwo wybuchu.

Realizowany w Słoczn projekt składa się z dwóch części. Pierwsza z nich obejmuje zastąpienie spawarek elektrycznych jednostanowiskowych instalacjami poprzednio przy statkach na nabrzeżach w dużych ilościach (ponad 40 spawarek przy statku) — przez dwie spawarki wielostanowiskowe oraz uporządkowanie sieci kabli do spawania elektrycznego. Druga część projektu obejmuje zmiany w instalowaniu sieci tlenu i acetylonowej na statku. Wprowadzenie tych zmian pozwoliło na uzyskanie poważnych efektów ekonomicznych, organizacyjnych i w zakresie bezpieczeństwa

I higieny pracy. Duże oszczędności

uzyskano na energii elektrycznej, pracochłonności w obsłudze produkcji, na kosztach inwestycji. Zlikwidowano nieporządek na nabrzeżach wyposażeniowych przez zmniejszenie ilości spawarek i osobnych rozdzielaczy na tlen i acetylen, skrócono znacznie odcinki kabli spawalniczych i węży palników autogenicznych. Wyeliminowano źródła nadmiernej hałasów, których bezpośrednią przyczyną były kilkadziesiąt pracujących jednocześnie spawarek. Uzyskano również bardzo cenne miejsce na nabrzeżach i na wyposażeniach statków, dzięki czemu wydanie poprawiło się stan dróg dojazdowych przez nabrzeża oraz przejść w obrębie samego statku. (BP Słoczn Gdańskiej 8/85)

Mistrzowie tracą czas

Interesujące badania czasu pracy mistrzów przeprowadził socjologowie w zakładach przemysłu elektromaszynowego warszawskiej dzielnicy Praga-Południe. Wszyscy mistrzowie byli zgodni co do tego, że niepotrzebnie zabiera im zbyt wiele czasu uzgodnienia nie zawsze należycie opracowanej dokumentacji konstrukcyjnej i technologicznej. Za ograniczeniem tej czynności wyrażało się 81 proc. ankietowanych z działów produkcyjnych i ok. 84 proc. — z działów pomocniczych. Charakterystyczne, że kłopoty z dokumentacją miały mistrzowie niezależnie od poziomu wykształcenia. Tym samym okazuje się, że w stylu opracowania dokumentacji technologiczno-konstrukcyjnej tkwi ogromna rezerwa produkcyjna.

Inną czynnością, przysparzającą mistrzom zbyt wiele kłopotów i niepotrzebnie absorbującą czas, są reklamacje w sprawie norm. Równocześnie mistrzowie chętnie poświęcać mało czasu niż obecnie na takie sprawy, jak zabezpieczenie wykonania pracy określanej jako „robota pilna”, reklamacje w dziale kontroli technicznej związane z wyjaśnianiem jakości wytworzonych detali, zaopatrzenie stanowisk pracy oraz udział w naradach. (BNT-PAP)

JAK BYŁO W CZORAJ

Usługi komunalne w latach 1950-55

Gwałtowne tempo urbanizacji naszego kraju po wojnie stawiało poważne wymagania w zakresie usług komunalnych. Ponieważ jednak głównym celem w latach 1950-1955 była rozbudowa produkcji przemysłowej, dlatego środki przeznaczone na podniesienie stopy życiowej mas pracujących w dziedzinie warunków mieszkaniowych i usług komunalnych musiały odebrać od istniejących potrzeb. Mimo to były one niewspółmiernie wysokie w stosunku do sum, jakie kiedykolwiek wydatkowano na potrzeby w tym zakresie.

Nakłady finansowe na nowe inwestycje i kapitalne remonty zakładów komunalnych w planie 6-letnim miały wynieść 12,3 proc. wszystkich kosztów przeznaczonych na rozbudowę całej gospodarki narodowej, a zatem znalazły się na trzecim miejscu po przemyśle i komunikacji. Na budownictwo mieszkaniowe wraz z remontami przeznaczono 9,4 proc., na nakłady i urządzenia komunalne 3,1 proc. całości nakładów inwestycyjnych.

Warto przypomnieć, że na odbudowę i inwestycje urządzeń komunalnych w latach planu 3-letniego wyłożono ok. 30 mld zł. Natomiast przeciętna roczna okresu sześciolecia miała być pięciokrotnie wyższa od przeciętnej rocznej lat 1945-1949.

W ciągu lat 1950-1955 z ogólnej sumy 187,2 mld zł na wodociąg i kanalizację przeznaczono 44 proc., na komunikację miejską — 23 proc., na ulice i mosty w miastach oraz na ich oświetlenie — 17 proc., na

ochronę przed pożarami na wsi i w miastach — 6 proc., na zieleni i oczyszczanie miast — 5 proc., na meliorację, łącznie i łącznie — po 1 proc. oraz na hotele — 1,5 proc.

Trzeba zaznaczyć, że w 1950 r. tylko 52,6 proc. miast było wyposażonych w wodociąg i 46,3 proc. w kanalizację, na skutek czego tylko 60 proc. ludności miejskiej korzystało z wodociągów, z kanalizacji — 51,1 proc., z gazu — 35,2 i z komunikacji miejskiej — 8 proc. W 1955 r. przewidywana liczba ludności miejskiej korzystającej z wodociągów miała wynieść 80 proc., z kanalizacji — 72 proc. Liczba miast wyposażonych w wodociąg miała wzrosnąć o 60 proc., a w kanalizację — o 52 proc.

W latach 1950-55 nakłady inwestycyjne wzrosły o 138 proc. Dzięki temu długość sieci wodociągowej wzrosła o 20 proc., zużycie wody w gospodarstwach domowych — o 42 proc., długość sieci gazowej — o 5 proc., zużycie gazu w gospodarstwach domowych — o 94 proc., długość tras tramwajowych i trolejbusowych — o 16 proc., ilość wozów komunikacyjnych — o 43 proc., przewoźność pasażerskich — o 64 proc. Mimo to przyrost zdolności usługowej urządzeń komunalnych w latach 1950-1955 pozostał w tyle nie tylko za tempem wzrostu nakładów inwestycyjnych, ale również za tempem wzrostu ilości mieszkań i liczby ludności miejskiej.

W wielu przypadkach możemy się poszczycić wzorowymi rozwiązaniami komunikacji miejskiej w latach

1950-1955, wzrostem liczby miast mających przedsiębiorstwa komunikacji, wzrostem długości torów tramwajowych — o 48 proc., linii trolejbusowych — o 263 proc. i autobusowych o 99 proc. Równocześnie komunikacja miejska przeżywała bardzo trudny okres ze względu na wysoki stan zatrudnienia ludności, przystępną taryfę opłat oraz na ogół duże odległości zamieszkania od miejsc pracy, zwłaszcza w miastach zniszczonych przez działania wojenne.

Poza odbudowującą się Warszawą, miejscami koncentracji nakładów komunalnych, stały się przede wszystkim stare i nowe zagłębia przemysłowe. Przykładem była rozpoczęta inwestycja wodociągowa i kanalizacyjna w Łodzi. Czynnikami powodującymi odejście od planowanego wyrównania dysproporcji założonego od planu 6-letniego, była konieczność wyposażenia nowo powstających miast i osiedli w urządzenia komunalne. Zadaniu temu przyznano priorytet przed doinwestowaniem już istniejących miast i osiedli, wychodząc z założenia, że budowane nowe miasta i osiedla robotnicze nie mogą przypominać osad przyfabrycznych z lat przedwojennych.

Równocześnie rozbudowa urządzeń i zakładów komunalnych istniejących, jako znacznie efektywniejsza od inwestycji rozpoczętych, odciążała poważne środki. Jest rzeczą zrozumiałą, że same rady narodowe dysponując skromnymi zasobami na tego rodzaju inwestycje, dawały pierwszeństwo rozbudowie urządzeń istniejących.

W gospodarce komunalnej przez cały niemal okres realizacji planu 6-letniego występowały trudności wywiązania się z podjętych w planie zobowiązań na skutek szybko postępującej urbanizacji i wzrostu zapotrzebowania na usługi komunalne.

M. S.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacj.), Mirosław Dynner, Henryk Flakierski, Romuald Gadoński (zast. red. nacj.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabań, Jerzy Kier, Tadeusz Kowalik, Marian Krawiec, Kazimierz Łaski, Mieczysław Łaski, Wiesław Mader, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Mielak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pałucki, Grzegorz Płanicki, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Syndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyżysany, Janusz Z. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11. Adres redakcji: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-55-28, sekretarz redakcji 28-55-43, redaktorzy 28-55-92 i 28-55-54, sekretariat redakcji 28-55-28.

Nie zamawiać artykułów redakcji nie zwracać. OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-55-92 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Adres redakcji: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-55-28, sekretarz redakcji 28-55-43, redaktorzy 28-55-92 i 28-55-54, sekretariat redakcji 28-55-28. Prenumerata przyjmująca urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Koloportu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty kwartalnej 28 zł, półrocznej 52 zł, rocznej 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Koloportu Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdekatalogowane można nabyć w Punkcie Wysokości Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-100041 VII O/M Warszawa.

Druk: Zakłady Drukarskie i Wskładokrukowe RSW „Prasa”, W-wa, Marszałkowska 2/5.

gospodarcze ZACIE

Zam. 34 M-71