

JAKOŚĆ I URZĄD

LEKROĆ w związku z jakimś problemem ekonomicznym powołana zostaje jednostka administracyjna, czyli urząd, mogą powstawać rozmaite wątpliwości. Zapewne nie omija one i nowo utworzonego Centralnego Urzędu Jakości i Miar, aczkolwiek ma przecież autorytetu najwyższej władzy ustawodawczej. Czy może on sprostać tym trudnym zadaniom do czego środki administracyjne wydają się najmniej odpowiednie? Instytucja bowiem — jak się często powiada — sobie, a życie sobie. Ten przypadek jednak nie poddaje się, a przynajmniej nie powinien poddawać owej „regule”. Centralny Urząd Jakości i Miar ma wszelkie dane po temu, aby faktycznie, z powodzeniem spełniać zadania, do których został powołany.

Mówiąc o „danych” mamy jednak tymczasem na myśli nie tyle środki (o których jeszcze będzie mowa), co przedmiot, obszar działania. Otwarcie bowiem mówiąc, dziedziną jakości produkcji to w większości ujęć, zalety i skutki skutecznego działania. O czym przekonujemy się wszyscy jako konsumenci, co daje się we znaki w handlu zagranicznym, ujemnie odbija w bilansach materialowo-surowcowych, czego wreszcie dowody znajdujemy, badając te sprawy bezpośrednio w produkcji i obrocie.

Ostre światło na te problemy rzuca dotychczasowa praktyka w zakresie „znaku jakości”. Biuro Znaków Jakości działa od roku 1959, lecz szybszy postęp w znakowaniu towarów notujemy od roku 1962, po wprowadzeniu zasady programowania zgłoszeń przez przemysł, badań obligatoryjnych niektórych wyrobów oraz specjalnego funduszu nagród dla zakładów produkujących wyroby ze znakiem jakości. Ilość takich wyrobów w latach 1959-1966 (do 31. III) zwiększyła się z 25 do 2 393 z 508 producentów. Łączna wartość tych wyrobów w skali rocznej wynosi ponad 24 mld zł.

Sama dynamika nie powinna nasuwać zastrzeżeń, lecz za nią kryje się wiele zjawisk nie pocieszających. Musimy zwracać sobie przede wszystkim sprawę, że owa pozornie imponująca ilość towarów oznakowanych stanowi drobny odsetek (nie więcej niż 5-6%) produkcji. Po drugie — nie cała produkcja w danym asortymencie, który uzyskał prawo do znaku jakości, może być oznaczona, ponieważ część jej, czasem znaczna, nie spełnia warunków. Po trzecie — wyroby ze znakiem najwyższej jakości („Q”) jest bardzo niewiele: 91 na 2 084 znaków „I”, które reprezentują, prawdę mówiąc, po prostu zgodność z normą (reszta, 218, to wyroby ze znakiem „KWE”, przewidzianym z przemysłu elektrotechnicznego). Po czwarte — rynek nie ma z wyrobów ze znakiem jakości korzyści nawet w skali wyżej wspomnianego odsetka, ponieważ znaczna część tych artykułów idzie na eksport. Natomiast rynek wewnętrzny, musimy stwierdzić ze smutkiem lecz wprost, wciąż podlega wpływom zewnętrznym — tandety, aczkolwiek można dostrzec na nim coraz więcej wyrobów o należytych poziomach jakości.

Tym problemem pismo nasze poświęcało dużo miejsca, są one zresztą na ogół znane. Rozpatrując je w kategoriach ekonomicznych można stwierdzić, że daje się tu we znaki brak odpowiednich bodźców, oczywiście szeroko pojętych. Z drugiej strony, i niewątpliwie w związku z tą sytuacją, obserwujemy u producentów niedostateczne poczucie odpowiedzialności za wyrób, jakrawe lekceważenie wymagań jakościowych itp. Dowodów dostarczyć tu mogą znane perypetye z kontrolą techniczną, ilość reklamacji, a także znów praktyka instytucji znaku jakości.

Charakterystyczne, że ustalone programy asortymentowe zgłoszeń wyrobów do znaku jakości nie są przez resorty i zakłady przestrzegane. To samo, co gorzej, dotyczy wyrobów objętych badaniami obligatoryjnymi. Zgłoszenia zaś nie spełniają często elementarnych warunków co do dokumentacji, wstępnych badań laboratoryjnych itd. Bardzo niepokojące są przy tym dwa zjawiska. Mniej więcej połowę wniosków o przyznanie znaku jakości BZJ lub instytucje upoważnione corocznie odrzucają ze względów zasadniczych. Po drugie — systematycznie, choć co do zasięgu grubo niedostateczne kontrole produkcji już oznakowanej doprowadzają do cofnięcia znaków jakości. Np. w roku 1965 dotknęło to 41 wyrobów, w I kwartał roku bieżącego — 16.

Zgodnie z sejmową ustawą Biuro Znaków Jakości wchodzi w skład Centralnego Urzędu Jakości i Miar. Co ten akt rokuje? Czy właśnie organ administracyjny — wracając do wstępnego pytania — jest najbardziej pożyteczny do uporania się z tą ogromną i trudną problematyką jakości, której nie mógł poddać dotychczasowy aparat z instytucjami budowlanymi, kontrolą techniczną i Biurem Znaków Jakości? Odpowiadamy twierdząco. Natychmiast jednak zastrzegamy: naszego przekonania nie wiążemy wyłącznie z działalnością urzędu „jako takiego”.

CUIJM został uprawniony wyposażony w nader szerokie kompetencje. Wszystkie te uprawnienia, sankcje itp. nie mogą uszkiełkować w pełni skutecznej dzwigni poprawy jakości produkcji. Ostatecznie i w

przeszłości działały placówki i komórki mające się o to troszczyć. Jeżeli notujemy na tym polu nikłe rezultaty, to przede wszystkim na skutek braku odpowiedniego mechanizmu ekonomicznego, który by niejako w sposób automatyczny wspierał intencje i wysiłki rozmaitych organów typu administracyjnego.

Jesteśmy jednak obecnie w sytuacji o wiele korzystniejszej niż dawniej. Reformowany system planowania i zarządzania stwarza realne przesłanki powołania instrumentów ekonomicznych użytecznych także z punktu widzenia spraw jakości produkcji. Rysuje się przede wszystkim możliwość wyzyskania dla tego celu zasady rentowności. Należałoby tu co rychlej wprowadzić system różnicowania cen fabrycznych wyrobów zależnie od ich jakości, której kryterium stanowiłby odpowiedni znak: „Q”, czy „I”. Przedsiębiorstwa mogłyby i powinny silnie odczuwać na poziomie zysku (rentowności) poziom jakości swojej produkcji.

Równoległe w tej dziedzinie przedsięwzięcie, to powiązanie wewnętrznych bodźców w przedsiębiorstwie z miernikami jakości. Może być im częściowo (obok innych istotnych kryteriów) podporządkowany system premiowy pracowników umysłowych. Celowe wydaje się także rozpowszechnienie eksperymentowanej w odlewniach zasady zróżnicowania stawek plac robotniczych stosownie do jakości wyrobów. Itd. itp. — wskazujemy oczywiście tylko przykładowo pewne możliwości, których jest zapewne znacznie więcej.

Śięgając do innych metod warto także zwrócić baczniejszą uwagę na umocnienie i konsekwentne stosowanie systemu umów przemysł — handel. W połączeniu ze wspomnianymi bodźcami (dla przedsiębiorstw i wewnątrz przedsiębiorstwa) mogłyby wiele na tym polu zdziałać, zakładając, że handel nieustępliwie reprezentujący interes odbiorcy potrafi zapewnić maksymalną pulę towarów najwyższej jakości zarówno w fazie zawierania umów, jak i ich praktycznej realizacji.

Mogłoby się здаwać, że taki mechanizm czyni w ogóle zbędną działalność administracyjną właściwą urzędowi typu CUIJM. Ale fakt, że w wielu krajach, w tym także w krajach kapitalistycznych powstają i wciąż się tworzą rozgałęzione instytucje, troszczące się o wysoką jakość produkcji, daje przecież wiele do myślenia. Nie udując się w zbyt głębokie i subtelne rozważania na ten temat, stwierdzamy wypada, że i u nas funkcjonowanie mechanizmu ekonomicznego musi być wsparte i uzupełnione działalnością odpowiedniego organu administracyjnego.

W warunkach prawidłowego mechanizmu ekonomicznego działalność taka rokuje powodzenie i skuteczność. Pojmujemy ją bowiem nie tylko jako ciąg — nawet najbardziej rzetelnie i systematycznie spełnianych — właściwych urzędowi aktów administracyjnych, lecz znacznie szerzej. Funkcjonowanie, sprawność i skuteczność takiego czy innego mechanizmu ekonomicznego powinna być w centrum jego zainteresowań. CUIJM może i powinien być inspiratorem rozmaitych rozwiązań w tej dziedzinie, badań i prac naukowych, może i powinien inicjować eksperymenty ekonomiczne i im patronować. A jednocześnie badać i kontrolować z punktu widzenia jakości produkcji koncepcje zastosowane, sprawdzać ich przydatność i prawidłowość realizacji. Na przykład — dbać o to, aby różnicowanie cen fabrycznych nie stało się fikcją, czynnikiem zwiększającym niezasłużone zyski producentów itp. itd.

Nie ulega wątpliwości, że szybkie postępy jakości produkcji są możliwe przez harmonijne zespolenie wszystkich instrumentów ekonomicznych, techniczno-naukowych, administracyjnych. Konsekwentnego działania w tym kierunku oczekujemy od Centralnego Urzędu Jakości i Miar, który ma wszelkie dane — teoretycznie biorąc — po temu, by zaniebane sprawy jakości produkcji pchnąć zdecydowanie na pierwszy szczebel poprawy. Praktyczne, uszybkowane środki w tym celu należy mu bezwzględnie zapewnić.

W. D.

Aktualności

JAK WYKORZYSTAĆ NADWYŻKI TŁUSZCZÓW

Tegoroczne ukształtowanie sytuacji gospodarczej sprawiło, że dysponujemy obecnie znacznymi zapasami nie tylko artykułów trwałego użytku ale i niektórych artykułów żywnościowych. Dłuższe przechowywanie tych ostatnich związane jest przy tym z wieloma trudnościami.

Z tego punktu widzenia zwrócić warto uwagę, że zapasy masła przewyższają już miesięczny poziom jego sprzedaży w sieci handlu spożywczego. Jeszcze wyżej są zapasy smalcu, a produkcja margaryny jest ograniczana ze względu na trudność zbytu.

Oczywiście brak jest przesłanek gwarantujących, że sytuacja taka utrzyma się przez dłuższy czas, co

W NUMERZE:

Jan Rem — KOMPETENCJE PROJEKTANTÓW — str. 1

Autor — na przykładzie biura projektów PROZAMET — BEPES — zastanawia się nad praktycznymi skutkami uchwały VI Plenum KC Partii dla działalności placówek projektowych. Powstają przepisy służące praktycznemu urzeczywistnieniu nowego modelu inwestycyjnego, zmienia się klimat, w jakim pracują eksperci — koncepcjoniści. Wciąż jednak jeszcze wadą metod programowania rozwoju przemysłu jest niedostateczna wiedza w zakresie niezbędnych danych wyjściowych.

Stanisław Markowski — GOSPODARKA 1966-1970 — CO DETERMINUJE ROZWÓJ — str. 3

W artykule dyskusyjnym autor reprezentuje tezę, że plan na bieżące pięcioletnie musi być kompromisem między życzeniami a realnymi możliwościami, w ramach których należy zaspokoić w najracjonalniejszy sposób wszystkie istotne, choć nieraz prze-

ciwstawne potrzeby. Autor bliżej zastanawia się nad konsekwencjami przyjęcia takiego założenia m.in. w polityce zatrudnienia i stopy życiowej.

Bohdan Przyński — NIEDOMAGANIA SYSTEMU UBEZPIECZEŃ — str. 4

W jakim stopniu nasz system ubezpieczeń spełnia zadanie czynnika stabilizacji rozwoju gospodarczego i warunków życia ludności? Jakże istnieją możliwości zdynamizowania jego rozwoju? Autor podejmuje próbę odpowiedzi na te pytania podkreślając, że głównym źródłem słabego rozwoju ubezpieczeń jest brak ogólnej koncepcji rozwojowej tej formy działalności gospodarczej.

Stanisław Bolksi — HANDEL ZAGRANICZNY Z PRZESZKODAMI — str. 10

Dla dalszego rozwoju wymiany towarowej z rozwiniętymi krajami Zachodu, której ani obecne rozmiary, ani struktura nie jest jeszcze zadowalająca, ważne znaczenie ma m.in. usunięcie przeszkód typu administracyjnych ograniczeń i rozpiętości cel wewnątrz i na zewnątrz EWG i EFTA.

Cena 2 zł

Rok XXI

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

3 LIPCA 1966 R. Nr 27 (772)

JAN REM

KOMPETENCJE PROJEKTANTÓW

REZULTATY VI posiedzenia plenarnego KC poświęconego sprawom inwestycji już są — pomimo że tak niewiele ubiegło odeń czasu — odczuwane przez projektantów, a szczególnie przez służby ekonomiczne placówek projektowych. Po podjęciu decyzji dotyczących modelu działalności inwestycyjnej, wolno i ewolucyjnie powstają przepisy służące praktycznemu urzeczywistnianiu powyższych postanowień. Ale to co zmienia się natychmiast — to klimat, zespół pozaformalnych warunków, w jakich pracują eksperci-koncepcjoniści. Owiecuchny klimat jest nie mniej ważny niż nowe przepisy.

W wielkim konkretnie projektowym przemysłu maszynowego PROZAMET-BEPES powiada, że w historii działalności ich trustu mogą być ekonomicznie można wyodrębnić trzy okresy:

1) Kiedy nie pytano ekspertów o zdanie i nie słuchano ich.

2) Kiedy pytano i nie słuchano.

3) Kiedy zaczęto i pytać i słuchać.

Ow trzeci okres nie nastąpił dokładnie z datą podjęcia uchwały przez VI Plenum, ale nie ulega wątpliwości, że posłuch ten stał się obecnie jeszcze pilniejszy i teraz problemem jest tylko rozszerzenie zasięgu spraw faktycznie konsultowanych. Chodzi zaś o generalia.

Obecnie zamysł inwestycyjny, zrodzony na gruncie szacunku potrzeb rzeczowych (np. zapotrzebowania na większą ilość jakichś produktów) jest punktem wyjścia kalkulacji ekonomicznej, będącej wstępem do projektowania, a mającej odpowiedzieć na pytanie: w jaki sposób najkorzystniej można osiągnąć programowane rezultaty. Tymczasem co najmniej równouprawniony powinien być inny tok rozumowania, w którym punktem wyjścia byłaby opinia o rachunek koncepcja ekonomiczna rozwoju danej dziedziny wytwórczości. Wtedy inwestycja byłaby tylko jednym z możliwych rozwiązań rachunku.

Powierzenie zjednoczonym opracowania planów rekonstrukcji ich branży miało z tego punktu widzenia wady, czego dowodem, że tak znaczna liczba tych projektów została odrzucona lub jest poważnie przepracowywana. Rzecz w tym, że zjednoczenia są stroną, klientem, mierzącym do uzasadnienia maksymalnych nakładów na zarządzaną przez siebie branżę, a nie bezstronnym arbitrem-kalkulatorem. Resorty zaś nie dysponują sztabem ekonomicznym zdolnym do pełnej i drobiazgowej weryfikacji. Wreszcie, kiedy prace są w stadium rozważania ekonomicznych założeń rozwoju branży — branżowy punkt widzenia jest za ciasny i za wąski dla podejmowania decyzji prawidłowych.

Ciała zaś ponadbranżowe mają zdolność raczej mitygowania tych propozycji, niż przedstawiania kontrprojektu, bo nie dysponują odpowiednimi roboczymi sztabami ekspertów. Stąd potrzeba powierzenia prac nad wstępną, programową kalkulacją ekonomiczną niezależnym, w sensie ponadbranżowym zespołom ekspertów. Ich wstępne ustalenia poszerzałyby horyzont myślenia instancji decydującej o przedsięwzięciu — więc np. zjednoczenia.

Na razie — i to w zasadzie po plenum — zrobiony został pierwszy krok w tym kierunku. Dotychczas zjednoczenie precyzowało projektantom program inwestycji, już zdefiniowany: takie i takie zadania rzeczywiście przedsięwzięć, takie i takie nakłady finansowe (tj. limit), taka i taka koncepcja kooperacji i lokalizacji. Projektant wypełniał tylko te ramy, nie mając możliwości podważenia zamysłu programowego. Nie dyskutował: „a może w ogóle nie wybudujemy, bo nam wychodzi, że te same zadania rzeczowe można uzyskać na innej drodze, albo też samo zadanie programowe godne jest przedyskutowania, gdyż mamy koncepcję alternatywną”.

Obecnie zamówienie zjednoczenia wobec placówki projektowej nadal brzmi podobnie, ale dla projektantów nie ma już w nim nienaruszalnych tabu i mogą każde za-

łożenie podważyć, sprecyzować propozycję alternatywną w sensie ekonomicznym lub technologicznym i szukać arbitra w sferach wyższego zarządu ogólnogospodarczego, albo nawet szukać go u czynników politycznych. W zasadzie jednak samo brzmienie zamówienia np. na projekt fabryki takiej to a takiej jest — w trybie normalnym — niepodważalne.

W praktyce PROZAMET-u takie dylematy generalne pojawiają się dosyć często. Na przykład ma on zadania projektowe w zakresie tworzenia nowych mocy dla produkcji kabli. Za granicą istnieją maszyny o wydajności aż dziesięciokrotnie wyższej niż nasz park wytwórczy i niż ten park wytwórczy, który obecnie projektant może dla nowego oddziału wytwórczego przewidzieć. Wiedza o cudzoziemskiej technologii skłania do przeprowadzenia rachunku ekonomicznego: czy nam nie opłaci się raczej zwiększyć, niż rozbudowywać oddziały lub fabryki produkujące kable, a w zamian radykalnie modernizować park maszynowy w drodze importu maszyn albo licencji? A może tylko importować kable? To powinno wynikać z rachunku. Praktycznie projektant nie może go przeprowadzić, ponieważ nie ma sponsora dla tych prac. Przemysł kablowy uży-

DOKONCZENIE NA STR. 7

PRZEPŁYWY MIĘDZYGAŁĘZIOWE

Miejsce rolnictwa

JERZY TEPICHT

sila robocza nie jest w pełni wykorzystywana w rolnictwie i niski jest poziom nadwyżki ekonomicznej pozostającej po zaspokojeniu konsumpcyjnych potrzeb rolników. Z drugiej strony ma miejsce trudność odstepowania rolnictwu materiala, potrzebnych równocześnie na wielu innych odcinkach. Ostatnia okoliczność stanowi jedną z cech współczesnej industrializacji — przyspieszonej, bo odrabiającej wielkole opóźnienia. Okoliczność ta m. in. sprawiła, że faktyczne

rozmiary efektywnego popytu rolnictwa na przemysłowe środki produkcji pozostają wciąż zagadką.

Równocześnie zaś — jako największy producent dóbr konsumpcyjnych w tym kraju — rolnictwo znajduje się pod permanentnym naciskiem potrzeb, rosnących wraz z postępowym uprzemysłowieniem. Wzrost ciężaru gatunkowego ludności miejskiej oraz wiejskiej nierolniczej prowadzi automatycznie do zmiany przeciętnego jadłospisu Polaka — w sensie ilościowym i jakościowym. Na zmiany te wpływa również działanie „nacyjnalizacyjnych”, sąsiedztwa, więzi rodzinnych ludności nierolniczej z rolniczą, która — jakkolwiek ograniczona swym przeciętnym poziomem dochodu — poważnie zbliżyła swój poziom konsumpcji, zwłaszcza w zakresie odżywiania, do ludności innych działów. Jest to, nawiasem mówiąc, jedna z głównych racji, dla których w kraju takim jak nasz postulowanie produkcji towarowej rolnictwa, abstrahując od jego produkcji jako całości, byłoby nieuzasadnione.

W skali powszechnych dochodów elastyczność popytu na żywność czynią też bardziej odczuwalną stosunkowo niskie jeszcze zarobki. Równocześnie ich mniejsza niż w krajach kapitalistycznych rozpiętość sprawia, że nikt nie musi już wprawdzie głodować, ale mało kto może oszczędzać na lepszym jadłospisie. Nie kompensuje tego taniść szeregu usług komunalnych, które zresztą nie są

przedmiotem alternatywnego wyboru przez konsumenta.

Ostatnim w kolejności, lecz nie w wadze, czynnikiem nacisku potrzeb pod adresem rolnictwa jest to, że kraj średnio rozwinięty nie może sobie pozwolić na zastąpienie części własnej produkcji żywności przez część swej produkcji przemysłowej na eksport, jak to mogą czynić kraje typu Anglii lub Czechosłowacji. Do słów „średnio rozwinięty” raz jeszcze wypada tu dodać przymiotnik „socialistyczny”, mając w pamięci Japonię, która substytucję tego typu łączyła przez długie lata i łączy jeszcze z wielką rozpiętością dochodów i niskim poziomem wymagań klasy robotniczej. To również jest u nas niemożliwe.

Wymienione tu okoliczności powodują szczególnego rodzaju asymetrię między pozycją rolnictwa jako odbiorcy (klienta) a jego pozycją jako dostawcy (sprzedawcy) w stosunku do innych działów gospodarki narodowej, zwłaszcza przemysłu. Mierząc kategoriami markoskich schematów reprodukcji, powinniśmy rolnictwo umieszczać głównie w dziale II produkcji społecznej, wytwarzającym środki spożywcze, zakładając, że wszystkie środki produkcji otrzymuje ono od działu I. Schematy te jednak są abstrakcyjnym mode-

DOKONCZENIE NA STR. 6

W ubiegłym tygodniu

Na posiedzeniu Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów powzięto uchwałę w sprawie przyspieszenia rozwoju produkcji stali w kopalniach i zakładach przetwórczych stali im. M. Nowotki w Machowie k. Tarnobrzegu. Uchwała ustala konkretne zadania w zakresie przyspieszenia opracowania niezbędnej dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla kombinatu stolarskiego w Machowie, przyspieszenia dostaw potrzebnych maszyn i urządzeń, zapewnienia przedsiębiorstwom budowlano-montażowym rozbudowywanym kombinatu niezbędnych zdolności wykonawczych oraz stworzenia założeń odpowiednich warunków socjalno-bytowych. Powzięto również uchwałę w sprawie dalszego rozwoju produkcji odczynników chemicznych i chemikaliów szlachetnych. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył ponownie sprawę zabudowy wschodniej strony ul. Marszałkowskiej w Warszawie na odcinku Placu Defilad i w celu przyspieszenia jej zakończenia ustalił terminy oddawania do użytku poszczególnych obiektów budowlanych na tym odcinku. Na wniosek przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, powzięto uchwałę zwiększającą w 1966 r. nakłady na budownictwo mieszkaniowe niektórych rad narodowych, budownictwo realizowane ze środków zakładowych funduszy mieszkaniowych oraz na inwestycje komunalne. Przy udziale przedstawicieli CRZZ powzięto uchwałę w sprawie zwiększenia liczby pracowniczych ogrodników działkowych w latach 1966-1970. Uchwała m. in. zobowiązuje ministrów budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych, gospodarki komunalnej i rolnictwa oraz prezydium rad narodowych do zapewnienia w planach zagospodarowania przestrzennego miast i osiedli terenów przeznaczonych na stałe pracownice ogrody działkowe. Zakłada się, że powierzchnie ogrodników działkowych powinna w latach 1966-1970 wzrosnąć o ok. 20 proc. w stosunku do powierzchni istniejących ogrodników działkowych. Na wniosek Prezydium Rady Narodowej m. Poznania powzięto uchwałę w sprawie stałego wykonywania domów studenckich, szkół i innych podobnych obiektów na cele zakwaterowania uczestników Międzynarodowych Targów Poznańskich także w latach następnych. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył projekty przepisów wykonawczych w sprawie zastępowania osób zagranicznych przez Urzędem Patentowym oraz w sprawie zasad, trybu i terminów zakończenia działalności rzeczowników patentowych oraz ich zrzeczenia, prowadzonej na podstawie uchylonej w 1966 r. ustawy z dnia 22 maja 1958 r. o rzeczownikach patentowych. Projekty te są aktami wykonawczymi do uchwalonej przez Sejm PRL nowej ustawy o rzeczownikach patentowych.

W Urzędzie Rady Ministrów odbyła się ogólnokrajowa konferencja, poświęcona omówieniu kierunków oszczędnej projektowania obiektów przemysłowych. Na naradzie omówiono przede wszystkim zasady racjonalnego projektowania budowlanej części inwestycji (szczególnie narady podaje prasa codzienna).

W Warszawie obradowała Komisja KC PZPR do spraw Rad Narodowych, poświęcona omówieniu pracy instancji partyjnych w zakresie dalszego doskonalenia pracy rad narodowych. Na posiedzeniu zapoznano się także z realizacją uchwały Rady Ministrów i CRZZ w sprawie kontroli społecznej handlu, gastronomii i niektórych usług.

Sprawa organizacji skupu produktów rolnych oraz działalności przedsiębiorstw przemysłu rolnopospółczego w woj. olsztyńskim była tematem plenarnego posiedzenia KW PZPR w Olsztynie.

Zamknięte zostały XXXV Międzynarodowe Targi Poznańskie. W Poznaniu reprezentowanych było 48 państw. W pawilonach i na terenach otwartych urządziło swoje stoiska 2 230 producentów polskich oraz 2 800 firm zagranicznych. Praktycznie swą ofertę eksportową złożyli wszyscy liczący się w świecie — na Wschodzie i na Zachodzie — producenci. Targi Poznańskie zwiększyły ogółem ponad 400 tys. osób, w tym wielu inżynierów i techników. Ponadto do Poznania przybyło blisko 10 tys. cudzoziemców, reprezentujących 58 krajów. Dużym zainteresowaniem cieszyły się tegoroczne MTP wśród dziennikarzy zagranicznych.

2 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 27 (172) — 3.VII.1966 r.

DOKŁADNIE pięćdziesiąt lat temu, podczas pierwszego półroczia 1918 r. powstało ważne studium Lenina pod tytułem: **Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu**, uznane powszechnie przez marksistów za podstawowe dzieło analizujące najważniejsze cechy monopolistycznej fazy kapitalizmu. Dwa wybitni marksiści amerykańscy Paul Baran i Paul Sweezy uczcili ten jubileusz w niedodzienny sposób: opublikowali książkę pt. **Monopoly Capital** (New York London, 1966), w której po-traktowali to studium Lenina, jak traktuje się dzieła klasyczne. Jak traktuje się, dziś już powszechnie, **Kapitał** Karola Marksa. Podejście to w stosunku do dzieła ekonomicznego, które powstało pół wieku temu byłoby uznane w innych warunkach za jedynie możliwe, w określonych jednak warunkach miejsca i czasu może się wydawać ciągle jeszcze zjawiskiem wyjątkowym, wręcz szokującym.

Stosunek autorów amerykańskich do studium Lenina wyraża następujący fragment ich wprowadzenia. „Analizując wewnętrzną i międzynarodową politykę okresu, którego punktem kulminacyjnym była pierwsza wojna światowa, Lenin położył zasadniczy nacisk na znaczenie panowania monopolu w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Był to decydujący postęp w rozwoju teorii marksizmu (...). Pozostaje jednakże prawdą, że ani Lenin, ani żaden z jego kontynuatorów nie pokusił się o zbadanie konsekwencji, jakie wynikają z dominacji monopolu dla modus operandi i „prawa ruchu” opartego przez monopol gospodarki kapitalistycznej”. Zadanie to stawiają sobie dopiero autorzy tej interesującej książki, która wywoła zapewne niejedną dyskusję. Wobec tak „szokującego” wydarzenia w literaturze marksistowskiej może nie będzie zaskakujące uczyniona w poniższym szkicu nieśmiała próba spojrzenia na leninowską teorię imperializmu oczami historyka myśli ekonomicznej.

I W ARTYKULE niniejszym interesować nas będą tylko najogólniejsze cechy leninowskiej teorii imperializmu, które odróżniają ją od innych prób teoretycznego ujęcia tego stadium kapitalizmu i (zwłaszcza) warunki oraz okoliczności jej powstania. Zasadniczymi składnikami Lenina teorii imperializmu są dwa wątki: rozważania o powstaniu i rozwoju oraz roli zrzeczenia monopolistycznych, i analiza gospodarki światowej, jako całości, jej sprzeczności i tendencji rozwojowych.

Pierwszy wątek — ekonomiczny i polityczny — z rzeczeń kapitalistycznych — był bardzo szeroko dyskutowany w zachodniej literaturze socjalistycznej już na przełomie bieżącego stulecia. Wokół karteli i trustów toczyła się znaczna część polemiki w okresie wielkiej debaty marksistów ortodoksyjnych z Bernsteinem i jego zwolennikami. Róży Luksemburg wypadła zająć się systematycznie tymi zjawiskami już w 1899 r. w książce pt. **Reforma społeczna czy rewolucja?** Pisali na ten temat K. Kautsky, H. Cunow i inni. Podobnie było w innych krajach, na przykład w Polsce i Francji. Najwybitniejszy marksista francuski Paul Lafargue już w 1903 r. napisał książeczkę pt. **Truści amerykańskie, ich rola ekonomiczna, społeczna i polityczna** — która niebawem została przetłumaczona na język polski. W Polsce pisali o nich dość wcześnie J. Marchlewski, L. Krzywicki i inni.

Wśród prac teoretycznych Lenina, a także Plechanowa, Bucharina i innych marksistów rosyjskich znajdujemy początkowo słaby odźwięk tej problematyki. Aż do czasu pierwszej wojny światowej Lenin nie napisał na ten temat ani jednego przyczynka. Jest to zresztą zrozumiałe, Lenin był bowiem przez długie lata zajęty problematyką ekonomiczną — wewnętrzną rosyjską, gdzie zrzeczenia monopolistyczne zaczęły nabierać istotnego znaczenia później niż na Zachodzie. Podstawową grupę zagadnień tworzyły w Rosji sprawy pierwszej fazy rozwoju kapitalizmu, przede wszystkim sprawy związane z wyłanianiem się sektora kapitalistycznego i na wpół naturalnej gospodarki rolnej.

Podobnie rzecz się miała z drugim wątkiem rozważań w pracach ekonomistów marksistowskich w Rosji. W wielu drobnych artykułach Lenin pisał przygodnie o imperializmie amerykańskim, niemieckim, francuskim, o sprzecznościach między wielkimi mocarstwami kolonialnymi, o społecznym budzeniu się narodów azjatyckich itp. Jed-

nakże aż do czasu wojny światowej są to uwagi rozlane w artykułach publicystycznych, z których żaden nie zapowiadał przyszłej ogólnej i bardziej spójnej teorii nowej fazy kapitalizmu. Żadna z wcześniejszych prac nie zawiera próby ujęcia światowej gospodarki kapitalistycznej jako całości, związania polityki imperialistycznej z monopolami i kapitałem finansowym.

II

WOJNA światowa dokonuje zasadniczej reorientacji w po-dejściu Lenina i innych wybitnych marksistów rosyjskich do zagadnień ekonomicznych i politycznych. Symptomem tej zmiany jest na przykład następujący fakt z biografii naukowej Bucharina. W okresie poprzedzającym wojnę

balając burżuazję, będzie republiką demokratyczną... Niemowlę jest swobodnie zjednoczenie narodów w ustroju socjalistycznym bez mniej lub bardziej długotrwałej, uporczywej walki republik socjalistycznych z państwami opóźnionymi w swym rozwoju” (Lenin, *Dzieła*, t. 21, s. 360-361).

Jest to pierwsze sformułowanie prawa nierównomiernego rozwoju kapitalizmu. Wysiugując w związku z tym hipotezę zwycięstwa socjalizmu początkowo w jednym (lub kilku) kraju Lenin nie przypuszczał jeszcze najprawdopodobniej, że tym pierwszym krajem może być Rosja. Dlatego też być może uważał, że formą dyktatury proletariatu będzie nie ustroj radziecki, lecz republika demokratyczna. Wyjątkową wagę tego niewielkiego artykułu podkreśla fakt, że wypowiedziane tu tezy Le-

LENIN o imperializmie

(Rozwój poglądów)

TADEUSZ KOWALIK

światową Bucharin zajęty był dość akademickim tematem — krytyką austriackiej szkoły psychologicznej (por. jego książkę pt. **Ekonomia polityczna rentiera**). W latach 1914-1915 zajął się on problematyką imperializmu. Napisał książkę pt. **Imperializm a gospodarka światowa**, a nieco później — **Przyczynki do teorii państwa imperialistycznego**. Również w dorobku Lenina problematyka imperializmu, wojny i rewolucji wysuwa się teraz zdecydowanie na czoło. Już w pierwszych latach wojny Lenin napisał wiele publikacji analizujących ekonomiczne i polityczne korzenie ówczesnej wojny. W niektórych z nich zawarte są tezy, które antycypują poglądy głównego studium Lenina o imperializmie.

Na przykład w sprawozdaniu prasowym z referatu Lenina na temat **Proletariat a wojna**, wygłoszonego w październiku 1914 r. czytamy: „Wszystkie kraje europejskie osiągnęły już jednakowy stopień rozwoju kapitalizmu, wszystkie one dały już wszystko, co może dać kapitalizm. Kapitalizm osiągnął już swą najwyższą fazę i eksportuje już nie towary, lecz kapitał. Narodowe granice krepną już coraz bardziej, toteż obecnie walka toczy się o ostatnie, wolne jeszcze resztki kuli ziemskiej”.

I dalej: „Imperializm stanowi takie stadium kapitalizmu, kiedy to kapitalizm dokonawszy już wszystkiego, czego mógł dokonać, zaczyna się chylić ku upadkowi (...). Walka toczy się o podział pozostałych jeszcze części. Jest to ostatnie dziełowe zadanie kapitalizmu” (Lenin, *Dzieła*, t. 36, s. 292-293).

W tezach innego referatu Lenina pt. **Pierwszy maj a wojna** pkt 7 i 8 brzmią: „Imperializm dawny a nowy — Rzym a Anglia versus Niemcy. Grabież ziem, kolonie, podział świata, wywóz kapitału. Warunki obiektywne dojrzałe do socjalizmu” (tamże, s. 319).

Wiele z tych i innych, nie cytowanych tu sformułowań uderza zbieżnością z zasadniczymi kierunkami wcześniejszych poszukiwań Lenina z głównymi ideami znanej książki Róży Luksemburg (**Akumulacja kapitału**, 1913), w której tak silnie akcentuje się znaczenie walki o podział resztek kuli ziemskiej oraz międzynarodowe aspekty imperializmu. W późniejszym studium Lenina o imperializmie Lenin zwrócił szczególną uwagę na lekceważony przez R. Luksemburg aspekt nowej fazy kapitalizmu — na panowanie wielkich korporacji.

Bardzo ważne tezy zawiera krótki artykuł pt. **O haśle Stanów Zjednoczonych Europy**. „Nierównomierność rozwoju ekonomicznego i politycznego oto bezwzględnie prawo kapitalizmu. Stąd wynika, że możliwe jest zwycięstwo socjalizmu początkowo w niewielu lub nawet w jednym, z osobna wziętym, kraju kapitalistycznym (...). Polityczna forma społeczeństwa, w którym zwycięża proletariatus

nie znalazł w jego książce o imperializmie bezpośredniego wyrazu.

III

OGÓLNE można powiedzieć, że publikacje Lenina pochodzące z okresu poprzedzającego powstanie imperializmu jako najwyższego stadium kapitalizmu zawierały głównie i przede wszystkim analizę polityki imperialistycznej. Analizie tej nie towarzyszyła jeszcze systematyczna analiza ekonomicznej strony imperializmu. Dlatego studium to ma przełomowe znaczenie w jego dorobku teoretycznym. Powstała w okresie wojny imperialistycznej, książka Lenina mogła dać uogólnienie doświadczeń tej wojny, czego oczywiście nie mogły zawieść powstałe wcześniej prace Hilferdinga i R. Luksemburg.

Zasadniczym zadaniem książki Lenina miało być, według zamierzenia autorskiego, „pokazanie na podstawie sumarycznych danych bezstronnej statystyki burżuazyjnej oraz wypowiedzi uczonych burżuazyjnych wszystkich krajów, jaki był obraz całokształtu światowej gospodarki kapitalistycznej w jej wzajemnych stosunkach międzynarodowych na początku wieku XX, w przeddzień pierwszej światowej wojny imperialistycznej”. (Z przedmowy do francuskiego i niemieckiego wydania). Lenin zajął się więc tym samym zagadnieniem, któremu poświęcił swą książkę Bucharin, książkę, której rekonstrukcję Lenin znał jeszcze w grudniu 1913 r. i w tym miesiącu napisał do niej przedmowę. Powstałe więc pytanie, dlaczego Lenin postanowił zbadać samodzielnie zagadnienie przebadane przez Bucharina już zbadać.

Czyżby właśnie lektura książki Bucharina i zastrzeżenia wobec niej były tym czynnikiem, które skłoniły Lenina do podjęcia ponownych systematycznych studiów nad ekonomiką i polityką imperializmu? Czy istnieją okoliczności, przynajmniej pośrednio potwierdzające taką hipotezę? Wydaje się, że tak. Wskazuje na to historia przedmowy Lenina do książki Bucharina. Napisana w grudniu 1913 roku, ukazała się ona drukiem po raz pierwszy dopiero w r. 1927, chociaż książka Bucharina w r. 1924, była, jak wiadomo, już w 1918 r.

Ważne przyjrzenie się treści tej przedmowy potwierdza przypuszczenie, że Lenin miał do teorii imperializmu Bucharina istotne zastrzeżenia.

Książka Bucharina zawiera treść zbliżoną do hilferdingowskiej teorii kapitału finansowego. Definiując imperializm jako „wykładnik kapitału finansowego”, Bucharin akceptował też Hilferdinga koncepcję kartelu generalnego, a nawet rozciągał ją dalej. Pisał on: „Gdyby zniszczony został charakter towarowy produkcji, np. przez zorganizowanie całkowitej gospodarki światowej w jeden potężny (w

przekładzie polskim, „niesłychany” — uwaga nasza) trust państwowo-kapitalistyczny, wówczas mielibyśmy do czynienia z nową formą gospodarczą. Nie byłoby to już kapitalizmem, gdyż zniknęłaby produkcja towarów. Ale nie byłoby to tym bardziej żaden socjalizm, ponieważ panowanie jednej klasy nad drugą pozostałoby bez zmian (a nawet pogłębiliby się jeszcze bardziej). Tego rodzaju struktura gospodarcza najbardziej przypominałaby zważy gospodarkę niewolniczą przy równoczesnym braku rynku niewolników” (N. Bucharin: **Imperializm a gospodarka światowa**, Warszawa 1934, s. 206). Dalej do-dawał on: „Przyszłość należy więc (o ile kapitalizm w ogóle będzie istniał) do form zbliżonych do kapitalizmu państwowego” (s. 207).

Podobnie więc jak Hilferding, Bucharin dopuszczał z punktu widzenia czysto ekonomicznego możliwość powstania kartelu generalnego, chociaż przyczyną społecznopolityczną umożliwiłaby istnienie takiego organizmu.

Lenin zapatrywał się już na samą ekonomiczną możliwość powstania takiego kartelu generalnego znacznie bardziej negatywnie. Przeciwnie takiej wizji przemawiał jego pogląd na nierównomierność rozwoju kapitalizmu. W przedmowie do książki Bucharina Lenin atakował tę koncepcję niedwuznacznie. „Rozumując w sposób abstrakcyjnie teoretyczny, można dojść do wniosku, do którego doszedł właśnie — w nieco inny sposób, ale również po rozstraniu się z marksizmem — Kautsky, a mianowicie: iż niezbyt odległe jest już ogólnostanowe zjednoczenie magnatów kapitału w jeden ogólnostanowy trust, który zastąpi konkurencję i walkę poszczególnych państwowo odrębnych kapitałów finansowych zjednoczonych w skali międzynarodowej kapitałem finansowym. Wniosek taki jest jednakże równie abstrakcyjny, uproszczony, niesłuszny, jak analogiczny wniosek naszych „struistów” i „ekonomiczistów” z lat 90-tych ubiegłego stulecia...” (Lenin, *Dzieła*, t. 22, s. 118-119).

Zestawienie przytoczonych tu wypowiedzi wskazuje na różne rozbieżności akcentów w stanowisku Bucharina i Lenina.

W tych warunkach można przypuszczać, że Lenin nie zadowolając się z ukazaniem się książki Bucharina i dlatego zabrał się do własnych studiów nad imperializmem i gospodarką światową. Za takim przypuszczeniem wydaje się przemawiać także fakt, że Lenin występował kategorycznie przeciwko publikowaniu Przyczynki do teorii państwa imperialistycznego, napisanego przez Bucharina, podobnie jak omawiana książka, w pierwszych latach wojny. (Przyczynkę ten opublikowano w ZSRR dopiero w 1925 r.). Następuje okres wyjątkowej pracy Lenina w bibliotece berneńskiej, a następnie zurichskiej, pracy trwającej całe pierwsze półrocze 1918 r. Ostatecznym owocem tej pracy jest przede wszystkim książka Lenina „Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu”. Lenin nie uważał za stosowne polemizować bezpośrednio z nie wydaną książką Bucharina. Jednakże krytykując tezy zawarte w Kapitałe finansowym Hilferdinga polemizował jednocześnie pośrednio ze stanowiskiem Bucharina.

IV

WE wstępnej części swego studium Lenin napisał o **Kapitałe finansowym**: „Nie bacząc na błąd autora w kwestii teorii pieniądza i nie bacząc na pewne skłonności do pogodzenia marksizmu z oportunistami, praca ta stanowi w najwyższym stopniu cenną analizę teoretyczną najnowszej fazy w rozwoju kapitalizmu” (Lenin: *Dzieła*, t. 22, s. 225).

Konfrontacja tych dwóch dzieł prowadzi jednak do wniosku, że istniało między nimi kilka innych istotnych różnic teoretycznych. Wskazywać najważniejsze z nich.

1. Hilferding uważał za cechę najbardziej charakterystyczną nowej fazy kapitalizmu w dziedzinie ekonomicznej istnienie kapitału finansowego. W jego ujęciu była to „epoka kapitału finansowego” wraz z zawartą w tym określeniu panującą rolą banków nad przemysłem. Natomiast Lenin uważał za taką cechę — panowanie monopolu, obejmujących głównie sferę produkcji. Za panowanie kapitału finansowego stawiał na drugim miejscu.

2. W przedwiesieniu do Hilferdinga, Kautskiego i Bucharina, którzy w różny sposób i w różnym stopniu wiązali politykę imperialistyczną ze zmianami w gospodarce, traktując jednakże ekonomikę nowej fazy kapitalizmu i po-

jętę tej fazy jako dwie odrębne sprawy i odrębne dziedziny — Lenin rozumiał imperializm jako **jedność** ekonomiki i polityki tej nowej fazy kapitalizmu. Imperializm oznaczał w jego ujęciu panowanie monopolu zarówno w życiu gospodarczym, jak i politycznym. Poprzedni teoretycy używali więc pojęcia imperializmu w tradycyjnym znaczeniu, natomiast Lenin nadał temu pojęciu zupełnie nową — ekonomiczną treść.

Wyrazem takiego pojmowania imperializmu jest przede wszystkim leninowska definicja tego stadium. „Gdyby trzeba było dać możliwie najkrótsze określenie imperializmu, to należałoby powiedzieć, że imperializm jest to monopolistyczne stadium kapitalizmu” (tamże, s. 304). Na jedność ekonomiki i polityki imperializmu wskazuje także jego klasyczna definicja imperializmu zawierająca pięć jego cech.

Lenin starał się, jak widać, bezpośrednio nawiązać do tradycji marksowskiej. Podobnie jak Marks charakteryzował wszystkie główne dziedziny życia społecznego formacji kapitalistycznej (dziedzina gospodarcza, polityczna i ideologiczna) za pomocą ogólnego pojęcia „kapitał”, tak Lenin charakteryzował nową epokę za pomocą lapidarnego pojęcia „imperializm”.

3. Dalsza różnica poglądów Lenina z jednej, a Hilferdinga i Bucharina z drugiej strony dotyczy wpływu monopolu na postęp techniczny. W tej kwestii Lenin polemizował z Hilferdingiem bezpośrednio, podkreślając, że ta strona imperializmu nie znalazła dotychczas dostatecznego oświetlenia. Lenin formował swój pogląd w następujący sposób:

„Jak widzieliśmy, najgłębszą podstawę ekonomiczną imperializmu stanowi monopol. Jest to monopol kapitalistyczny... A jednak monopol ten, jak wszelki monopol, z konieczności rodzi dążenie do zastoju i gnicia. O ile ustają się chociażby przejściowo ceny monopolowe, o tyle znikają do pewnego stopnia przyczyny, pobudzające do postępu technicznego, a zatem i do wszelkiego innego postępu, do posuwania się naprzód: o tyle wstępuje dalej możliwość ekonomiczna sztucznego podtrzymywania postępu technicznego” (tamże, s. 314-315). Lenin dodawał, że jednym z braków „marksistowskiego Hilferdinga jest to, że w porównaniu z niemarkskista Hobsonem zrobił on tu krok wstecz”.

Lenin podkreślał, że chodzi mu oczywiście o tendencję do zastoju, a nie o bezpośrednie i rzeczywiste podsumowanie istniejącego wówczas stanu rzeczy. Podkreślał nawet, jak wiadomo, że kapitalizm jako całość rozwija się w fazie imperializmu szybciej niż dawniej (por. s. 341-342).

W tych trzech punktach zawiera się odmienną leninowską teorię imperializmu od teorii Hilferdinga-Bucharina. Oczywiście dotyczy to także wymienionego wzżej sformułowania prawa nierównomierności rozwoju kapitalizmu szczególnie w epoce imperializmu oraz wciągniętych z tego prawa wniosków dotyczących nierównomierności, czyli niejednoczesności zwycięstwa socjalizmu w poszczególnych krajach.

V

PO 1918 roku, to znaczy po napisaniu głównego dzieła Lenina o imperializmie, Lenin uzupełnił swoją teorię imperializmu kilkoma istotnymi punktami.

W rok po napisaniu pracy o imperializmie sformułował on w pracy **Państwo i rewolucja** oraz w broszurze pt. **Groźąca katastrofa i jak z nią walczyć?** (1917) swój pogląd na kapitalizm państwowo-monopolistyczny (w czym Bucharin dopatrywał się nawiązania przez Lenina do jego wcześniejszej tezy o kształtowaniu się trustów państwowo-monopolistycznych).

Już w zasadniczej książce, a nawet we wcześniejszych jego publikacjach Lenin zaczął dostrzegać nową rolę krajów zacofanych i rewolucji narodowowyzwoleńczej. Sprawa ta znalazła pełniejsze oświetlenie w kilku późniejszych pracach (jak: **O krytyce marksizmu i imperialistycznym ekonomizmie** (1917), artykuł jubileuszowy na dziesięciolecie „Prawdy” (1921), referat na trzecim kongresie Międzynarodówki Komunistycznej (1921), **Lepiej mniej ale lepiej** (1923) i inne). Lenin uznał w tych pracach kraje ekonomicznie zacofane i politycznie zależne za istotny i samodzielny czynnik rewolucji światowej, prowadzący do rozpadu kapitalistycznego systemu gospodarczego, czynnik, który wraz z walką rewolucyjną proletariatu w krajach rozwiniętych zdecydowanie zwycięży socjalizm.

W skład Zarządu weszły następujące osoby: prof. dr Zbigniew Jaskiewicz — prezes; dr Witold Andrzejewicz, mgr Stanisław Lubicki i dr Jan Wojciech — wiceprezesi; dr Jan Waszczyk — sekretarz naukowy; mgr Eugeniusz Bokl, Tadeusz Baumbach, mgr Stanisław Grzenia — Romanowski, mgr Janusz Janiszewski, mgr Kazimierz Kotolaj, mgr Kazimierz Koziej, dr Zygmunt Ło-Zarząd. Do Komisji Rewizyjnej weszli: doc. dr Jan Wojewnicki, mgr Sander Pławinski, mgr Janusz Zawadzki.

Wybrano także 10 delegatów na Ogólnopolskie Walne Zgromadzenie PTE.

NOWE WŁADZE ODDZIAŁU MORSKIEGO

Poprawa komunikacji miejskiej?

Według obliczeń GUS w miejskiej komunikacji zbiorowej pierwsze miesiące br. przyniosły pewną poprawę, co było rezultatem dostaw nowego taboru i wynikającego stąd polepszenia wskaźników techniczno-eksploatacyjnych. W I kw. br. w stosunku do analogicznego okresu ub. roku ilość czynnych wozów autobusowych wzrosła o 9,3 proc., trolejbusowych o 8,1 proc., a tramwajów o 1,5 proc. W związku z tym, że nowe wozy są sprawniej-

sze — notowano poprawę wskaźnika wykorzystania: autobusów z 63 do 69 proc., trolejbusowych z 66 do 70 proc. i tramwajów z 82 do 83 proc.

Na poprawę warunków przejazdów wskazywałby fakt, iż przy wzroście ilości przewiezionych pasażerów o 6 proc. ilość wykonanych wozokilometrów wzrosła o 7 proc., a więc załadowanie w wozach nieznacznie zmalało (ale pod warunkiem, że przeciętna długość przejazdów nie wzrosła — czego, niestety, nie sposób sprawdzić). Oczywiście w żadnym przypadku nie znaczy to, że sytuację w komunikacji miejskiej można uznać za zadowalającą.

SYMPOZJUM FINANSOWE

W maju odbyło się w Domu Ekonomistów w Gdańsku Sympozjum Finansowe, poświęcone omówieniu aktualnych problemów systemu finansowego przedsiębiorstw uproszczonych, zorganizowane przez Oddział Morski PTE.

Zebrań otworzył referat prezesa Oddziału Morskiego, prof. dr Zbigniew Jaskiewicz pt. „Teoretyczne podstawy ewolucji systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych w Polsce”.

W dyskusji, jaka nad powyższym referatem się wywiązała, poruszono szereg istotnych zagadnień i wysunęto różne postulaty w zakresie nowego systemu finansowego. Zwrócono uwagę na trudności związane z dostosowaniem tego systemu do szybkich zmian w naszej gospodarce, w związku z czym aktualne zagadnienia finansowe należy poddawać okresowej analizie przez teoretyków i praktyków. Szczególne znaczenie mają tutaj wypowiedzi przedstawicieli służb finansowych, realizujących obowiązujące w tej mierze przepisy.

Wyróżniono przy tym terenie, by ci właśnie ludzie mieli możliwość zabierania głosu zarówno w Instytucie Finansowym, jak i na łamach miesięcznika „Finanse”.

WACŁAW BOROWSKI

W WIELU gospodarstwach rolnych i grupowych oraz szeroko je rozwinąć, z pożytkiem dla społeczeństwa i dla gospodarki narodowej.

Do czasu wypracowania nowych form ubezpieczeń można by jednak o wiele bardziej intensywnie rozwijać już istniejące i stosowane rodzaje ubezpieczeń.

Jakie są zatem źródła słabego rozwoju naszego systemu ubezpieczeń?

ZRÓDŁA SŁABOŚCI

Wydaje się, że głównym źródłem słabego rozwoju ubezpieczeń jest traktowanie ich przede wszystkim jako działalności usługowej w stosunku do innych dziedzin naszej

UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE

Najpoważniejszą przeszkodą (choć nie jedyną) szerokiego rozwoju grupowego ubezpieczenia pracowników na wypadek śmierci jest przepis stanowiący, że ubezpieczenie może być zawarte, jeśli co najmniej 75 proc. ogółu pracowników zakładu pracy wyrazi zgodę na u-

A jakie jest (z punktu widzenia społecznego) ustosunkowanie się PZU, wynikające z omawianego przepisu, do takich trudności życiowych ubezpieczonego? Przed upływem 2 lat ubezpieczenia (ubezpieczenie tzw. mieszane) lub 3 lat (pośmiertne), w przypadku rozwiązania ubezpieczenia całość składek wpłaconych przepada na rzecz PZU. Po upływie wymienionych okresów PZU zwraca część wpłaconych składek w wysokości obowiązującej w okresie ich wypłaty, wg zasad ustalonych przez Min. Finansów.

chwili wypłaca całość składek (wkładów) ale jeszcze dopłaca odsetki za okres ich przechowania.

Innym drastycznym przykładem niedociągnięć i niekonsekwencji ogólnych warunków ubezpieczeń na życie są przepisy mówiące, że PZU może, w pierwszych dwóch latach od zawarcia, zmiany lub wznowienia ubezpieczenia, odmówić wypłaty świadczenia, jeśli śmierć nastąpiła w bezpośrednim lub pośrednim następstwie choroby zakaźnej, lub niedokładnie określonej. W takich przypadkach PZU zwraca 40 proc. wpłaconych składek.

Jeśli zważy, że nader często nawet lekarze mylą się w rozpoznaniu choroby, to należy obarczać ubezpieczonego skutkami niedokładnego określenia choroby chyba uznać za czysty nonsens.

UBEZPIECZENIE RUCHOMOŚCI DOMOWYCH

Kolejny przykład dotyczy ogólnych warunków ubezpieczenia ruchomości domowych od kradzieży z włamaniem i rabunku, ognia i szkód wodociągowych. Zawarta jest w nim klauzula, która niekiedy sprzedawca wartość ubezpieczenia ryzyka tych zdarzeń losowych niemal do zera. Przewiduje ona bowiem, że ubezpieczając mienie ruchome np. na 100 tys. zł faktycznie nie zabezpieczamy go do wysokości tej kwoty. W ramach takiego ubezpieczenia, w przypadku szkody, PZU wypłaca:

SKALA ROZWOJU

Pewne przybliżone wyobrażenie o rozwoju naszego systemu ubezpieczeń daje porównanie stosunku procentowego wpływów z tytułu składek ubezpieczeniowych do dochodu narodowego. Porównywalność ta jest dość ograniczona ze względu na różnice w systemach ubezpieczeń, poziomie dochodu narodowego i charakterze gospodarki (prywatna czy uspołeczniona). Różnice są jednak tak duże, że pozwalają na wyciągnięcie określonych wniosków. Różnice te ilustruje następujące zestawienie:

Kraj	Wpłacone składki ubezpieczeniowe w % dochodu narodowego z tytułu:	W tym ubezpieczeń na życie
Polska	1,25%	0,26%
Austria	3,10%	0,40%
Włochy	1,90%	0,60%
Belgia	4,20%	1,70%
Szwecja	4,00%	2,20%
W. Brytania	8,10%	3,50%

Dane liczbowe ilustrują więc niski poziom naszego systemu ubezpieczeń. Jest to szczególnie widoczne na przykładzie dobrowolnych ubezpieczeń na życie, gdzie nie działają takie czynniki jak obowiązek ubezpieczenia, szeroko u nas stosowany np. w rolnictwie.

Zaznaczam, że celowo pomijam w tych rozważaniach problematykę ubezpieczeń mienia społecznego. Jest to osobna dziedzina ubezpieczeń, której założenia teoretyczne — ze względu na szczególny aspekt zagadnienia, który lapidarnie określił wyrażeniem „z kieszeni do kieszeni” — wymagają osobnego opracowania. Jeśli natomiast chodzi o sprawę ubezpieczeń ludności, to, moim zdaniem, socjalistyczna gospodarka narodowa jest żywotnie zainteresowana w szeroki ich rozwój.

POTRZEBY ROZWOJU

Podstawowych czynników przemawiających za szybkim rozwojem ubezpieczeń można wymienić co najmniej trzy.

Po pierwsze — choć to nie jest najistotniejszy aspekt tej sprawy — ubezpieczenia ludności są w istocie ubezpieczeniami „wzajemnymi”, a Państwo spełnia w tym zakresie rolę organizatora ubezpieczeń, czerpiąc z tego tytułu pewien dochód. Nie rozwijając dostatecznie ubezpieczeń Państwo ogranicza swoje dochody z tego tytułu i możliwości przeznaczenia ich części na prewencję (np. akcja zakładania pionorów chronów na wsi, akcje prewencyjne, zmierzające do zmniejszenia liczby wypadków drogowych).

Po drugie — państwo socjalistyczne i gospodarka narodowa jest żywotnie zainteresowana w maksymalnie możliwej stabilizacji warunków życia ludności. Wiadomo tymczasem, że skutki materialne zdarzeń losowych (śmierć, wypadek, kradzież itp.) są dla wielu ludzi wstrząsem, zakłócającym na długo ich warunki bytowe.

Po trzecie — państwo i gospodarka narodowa są żywotnie zainteresowane w szerokim rozwoju niektórych atrakcyjnych ubezpieczeń dobrowolnych (np. na życie, rentowych, zabezpieczenia dzieci), oznaczających w istocie odłożenie konsumpcji części dochodów ludności na (z reguły wieloletni) okres ubezpieczenia. Ta kategoria ubezpieczeń ma wiele wspólnych cech z gromadzeniem prywatnych oszczędności w PKO, będąc jednocześnie społecznie wyższą formą prywatnych oszczędności.

Dalszym społecznym aspektem ubezpieczeń jest, że pozwalają one (w pewnym dość istotnym zakresie) wyrównywać poziom życia obywateli w poszczególnych jego okresach (ubezpieczenia rentowe — w okresie pracy i przejścia na rentę, ubezpieczenie na życie — po śmierci jedynego żywiciela, zabezpieczenie dzieci — w różnych okolicznościach no, zakładania nowej rodziny itp.). Te i inne bezsporne korzyści tłumaczą szeroki rozwój ubezpieczeń w państwach wysoko rozwiniętych gospodarczo, chociaż jedynym motywem ich propagandy i rozwoju w tych krajach jest pokazywanie zysku realizowanego przez potężne towarzystwa ubezpieczeniowe, a nie ich aspekt społeczny i ekonomiczny dla gospodarki narodowej.

Wydaje się, że w naszych warunkach ustrojowych, oprócz adaptowania niektórych form i typów ubezpieczeń stosowanych w krajach kapitalistycznych, można by wypracować nowe typy ubezpieczeń np. mieszanymi (od szeregu ryzyk — na dożywocie, na wypadek śmierci, kradzieży z włamaniem, wypadków przy pracy i poza pracą, na zabezpieczenie dzieci itp.) indywidual-

gospodarki. Były one kształtowane przez sumę odcinkowych decyzji, podejmowanych nie z punktu widzenia potrzeb rozwoju ubezpieczeń, jako ważnej dziedziny gospodarki, ale pod naciskiem konkretnych potrzeb (np. w gospodarce rolnej — ubezpieczenie budynków, inwentarza, pól itp., zapobiegające upadkowi gospodarstw z powodu różnych wypadków losowych).

Nie można powiedzieć, że nie były podejmowane pewne próby dostosowania ubezpieczeń do naszych warunków społecznych i ustrojowych. Tak np. zapoczątkowano akcję grupowego ubezpieczenia pracowników na wypadek śmierci, akcje ubezpieczeń typu rentowego, dla zabezpieczenia dzieci itp. Analiza jednak ogólnych warunków tych ubezpieczeń oraz porównanie polityki w tym zakresie np. z polityką w zakresie rozwoju oszczędności w PKO prowadzi do wniosku, że nie miała dotychczas miejsca próba opracowania generalnych założeń polityki rozwoju ubezpieczeń ludności w warunkach gospodarki socjalistycznej. Co więcej — nawet pobieżny przegląd ogólnych warunków różnego typu ubezpieczeń prowadzi do wniosku, że w tej dziedzinie istnieje dotychczas konglomerat przepisów, przejętych z życia z praktyki kapitalistycznej.

Ponadto nie robi się nic albo prawie nic dla propagandy rozwoju dobrowolnych ubezpieczeń ludności. A, jak w dalszym ciągu postaram się na przykładach udowodnić, praktyka działalności ubezpieczeniowej na wielu odcinkach stanowi skuteczną antypropagandę rozwoju systemu dobrowolnych ubezpieczeń ludności.

Istotną przyczyną słabego wykorzystania możliwości rozwoju ubezpieczeń dobrowolnych, dotyczącą ubezpieczeń długookresowych (np. na życie, rentowych itp.) i warunkiem ich szerokiego rozwoju, jest zapewnienie realnej wartości świadczeń ubezpieczeniowych, na podobnych zasadach, jak to ma miejsce w odniesieniu do wkładów na książeczki mieszkaniowe PKO.

Dużym hamulcem rozwoju ubezpieczeń dobrowolnych są również niektóre przepisy ogólne, które bądź bardzo utrudniają, a często uniemożliwiają w ogóle ich zawarcie, bądź odstraszają kandydatów do ubezpieczenia klauzulami pozwalającymi PZU rozwiązać umowę ubezpieczenia z poważną stratą dla ubezpieczonego, bądź czynią ubezpieczenie wręcz bezcelowym, tj. nie pokrywa-

bezpieczenie. Wiadomo tymczasem, że w wielu zakładach pracy sama tylko fluktuacja kadr sięga czasem 25 proc. załogi. Ponadto wiadomo, że część pracowników z różnych przyczyn (duża rodzina i ciężkie warunki materialne, młody wiek, w którym jeszcze nie myśli się o śmierci, nieznajomość instytucji ubezpieczenia itp.) może nie chcieć się ubezpieczyć. Już więc tylko ta jedna klauzula (nie mówiąc o innych) jest skuteczną tamą dla rozwoju tego ze wszelki miar społecznie słusznego ubezpieczenia.

Dlaczego zatem obstawać przy zasadzie 75 proc. załogi? Dlaczego nie obniżyć tego minimum np. do 30 proc.?

Jestem głęboko przekonany, w myśl zasady, że przykład cuda działa, iż właśnie — obniżając przepisowe minimum zgłoszeń do wydatnie niższego poziomu — po jakimś czasie osiągnięte się partycypację rządu 70—80 proc. załóg zakładów pracy.

Jeszcze jeden przykład z zakresu tego ubezpieczenia, wybrany na chybił trafił z pomiędzy 41 paragrafów. Jeden z nich, mówi, że pracownik zatrudniony w kilku zakładach pracy może być ubezpieczony tylko w jednym. Inny znów przepis postanawia, że wszyscy pracownicy zakładu mogą być ubezpieczeni tylko na jednakowe sumy, niższe lub wyższe w zależności od planowej składki.

Konia z rzędem temu, kto potrafi wyjaśnić sens przytoczonych przepisów, wykluczających podwójne ubezpieczenie w dwóch zakładach pracy celem podwyższenia sumy ubezpieczenia. Przytoczone przepisy działają wbrew interesowi pracownika pragnącego się ubezpieczyć na wyższą sumę i wbrew interesom PZU, zmniejszając jego wpływy z tytułu składek ubezpieczeniowych.

Z kolei przykłady najważniejszych antydobrych czy też jednostkowych ubezpieczeń na życie.

Jednym z głównych hamulców tego ubezpieczenia są przepisy o tzw. „wykupie” w przypadku przewrzenia ubezpieczenia (wypowiedzenie umowy przez ubezpieczonego, a w pewnych przypadkach przez PZU). Na wstępie uwaga — ubezpieczony z reguły wypłacał umowę tylko na skutek okoliczności (zdarzeń losowych np. brak pracy, obniżenie płacy, przejście na rentę inwalidzką itd.), uniemożliwiających mu kontynuowanie ubezpieczenia.

zgodę na warunki, które mogą w przyszłości być ustalone (lub zmienione) jednostronną decyzją czynnika postronnego. Po drugie w praktyce obecnie ustalone zasady wykupu przewidują w pierwszych latach ubezpieczenia zwrot, poczynając od 40 proc. wpłaconych składek i progresję sięgającą 100 proc. wpłaconych składek pod koniec ubezpieczenia. Przepis rzekomo ma na celu powstrzymanie ubezpieczonych od zbyt pochopnego wycofywania się z zawartych ubezpieczeń.

Trzeba przyznać, że taryfa mająca temu przeciwdziałać ustalona została z superostrożnością. Co więcej, z pominięciem aspektu społecznego. Wydaje się, że zaczęły wykupu od zwrotu w pierwszych latach np. 80 proc. składek z progresją w dalszych latach aż nadto wystarczającą zabezpieczyłoby PZU przed pochopnym zawieraniem ubezpieczeń i wypowiedzianiem odnośnych polis. Autorzy przepisu skądinąd nie liczyli się z konkurencją PKO, która nie tylko w każdej

UBEZPIECZENIE RUCHOMOŚCI DOMOWYCH

Kolejny przykład dotyczy ogólnych warunków ubezpieczenia ruchomości domowych od kradzieży z włamaniem i rabunku, ognia i szkód wodociągowych. Zawarta jest w nim klauzula, która niekiedy sprzedawca wartość ubezpieczenia ryzyka tych zdarzeń losowych niemal do zera. Przewiduje ona bowiem, że ubezpieczając mienie ruchome np. na 100 tys. zł faktycznie nie zabezpieczamy go do wysokości tej kwoty. W ramach takiego ubezpieczenia, w przypadku szkody, PZU wypłaca:

● jeśli skradzione (zniszczone) zostały aparaty fotograficzne, maszyny do pisania i liczenia, obrazy, dzieła sztuki, kopony materiałów, przedmioty ze złota, srebra, biżuteria, zegarki i monety złote — łącznie do 20 proc. sumy ubezpieczenia.

● motocykle i motorowery — łącznie do 30 proc. sumy ubezpieczenia,

● środki lecznicze i opatrunkowe i do wyrobów dentystycznych — łącznie do 20 proc. sumy ubezpieczenia,

● gotówka, papiery wartościowe, znaczki pocztowe i waluty obce — łącznie do 2 proc. sumy.

W rzeczywistości tedy, przy ubezpieczeniu mienia na kwotę 100 tys. faktycznie ubezpieczenie ruchomości, będących zwykle przedmiotem kradzieży, wynosi co około 22 tys. zł, a stawka (wynosząca teoretycznie 2 proc.) faktycznie sięga 7-8 proc. Mam wątpliwości, czy statystyka kradzieży domowych to uzasadnia.

„AUTO-CASCO”

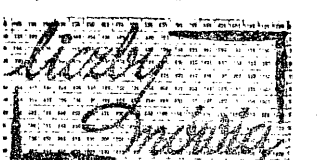
Na zakończenie tych przykładów, krótko o ubezpieczeniu, którego

Sądzę, że tych kilka, spośród licznych możliwych, przykładów wystarczająco ilustruje niedoskonałość przepisów ciążącą na — bardzo gospodarczo pożądanym — rozwoju dobrowolnych ubezpieczeń ludności.

Są i inne tego przyczyny, np. podział na terenowe inspektoraty. Jeśli zapewne uzasadniony jest koncentrowanie określonego typu ubezpieczeń przymusowych (np. nieruchomości itp.) w terenowych inspektoratach PZU, nie widzę uzasadnienia, żeby — w zakresie ubezpieczeń dobrowolnych — zmuszać klientów PZU do kontraktowania ubezpieczeń jedynie w określonym inspektoracie terenowym tej instytucji.

Wreszcie parę słów o pracy agentów ubezpieczeniowych. W krajach o szeroko rozwiniętym systemie ubezpieczeń agenci spełniają rolę akwizytorów, doradców, załatwiają sprawy za ubezpieczonych, a nawet inkasują i doreczają im należne odszkodowania. U nas nic z tego. Agenci są personelem pomocniczym PZU na prowizji, a poziom ich jest często tak niski, że nie umieją nawet objaśnić istotnych warunków ubezpieczeń. Możliwe, że gdy pole ubezpieczeń ludności było wąskie stan taki byłby wystarczający.

Obecnie możliwości rozwoju ubezpieczeń szybko wzrastają i działalność agentów ubezpieczeniowych powinna ulec daleko idącemu usprawnieniu na równi z innymi korekturami postulowanymi w artykule. A wtedy wskaźniki obrotów PZU szybko wzrosną.



KTO ILE PIJE

Przed tygodniem mówiliśmy o dynamice spożycia napojów alkoholowych w naszym kraju podczas przedwojennego i powojennego dwudziestolecia oraz o różnicach, jakie zachodzą dziś między różnymi województwami w wielkości tego spożycia. Ale problem — bądź co bądź — żywo interesujący mieszkańców naszego kraju — na tym się nie kończy.

Czy poziom spożycia napojów alkoholowych jest u nas wysoki w stosunku do innych krajów? To zależy o jaki napój chodzi. Bo gdy rzecz dotyczy wódek i spirytusu — to pod względem ich spożycia, na jednego mieszkańca znajdujemy się w światowej czołówce. Oto jak wyglądało to spożycie w niektórych krajach według ostatnich danych* (w litrach, w przeliczeniu na spirytus 100%).

Polska	1965	— 2,6 l
Szwecja	1964	— 2,6 l
NRF	1964	— 2,4 l
USA	1964	— 2,4 l
Hiszpania	1964	— 2,1 l
NRD	1964	— 2,0 l
Francja	1963	— 1,8 l
Węgry	1963	— 1,7 l
Włochy	1964	— 1,4 l
Rumunia	1961	— 1,4 l
Czechosłowacja	1964	— 1,0 l
Anglia	1964	— 0,9 l
Belgia	1964	— 0,9 l

Choć nie mamy tu wszystkich danych za ostatni rok — nie ulega wątpliwości, że wiele się zmieniło nie mogło i w tej dziedzinie zajmujemy jedno z pierwszych miejsc w świecie. A to na pewno oznacza konsumpcję wódek „ponad stan”. Złazszcza, gdy chodzi o tę część ludności, która pijąc najwięcej walczy przyczynia się do tak wysokiego poziomu średniej.

Bo sama przeciętna statystyczna wszystkiego jeszcze nie mówi (podobnie jak w przysłowiowym już „przeciętnym” zdradaniu żony co dwa tygodnie przez każdego z dwóch panów, z których jeden czyni to co tydzień, a drugi nigdy). Wiadomo, że w Szwecji, USA czy NRF pije się wódki stosunkowo często, ale w małych ilościach: codziennie niemal każdego gościa, a czasem nawet klienta czestuje się małym „drinkiem”. Natomiast u nas albo nie, albo od razu co najmniej ćwiartka, jeśli nie „pół baka”, większość ludzi pija tylko przy specjalnych okazjach i na drugim biegunie mamy tzw. alkoholików, natomiast małe „drinki” i systematyczne korzystanie z domowych czy służbowych barów należy jeszcze do rzadkości. A więc średnia średniej nierówna i przeliczając spożycie wódek „na głowę pijącego” mocno bijemy wszelkie światowe rekordy.

To wszystko nie oznacza jednak, że należy wycofać się do krajów o wysokiej konsumpcji na głowę alkoholu w ogóle. Sytuację poważnie zmienia bowiem stosunkowo niskie u nas spożycie innych napojów alkoholowych, tj. głównie wina i piwa.

Jeśli chodzi o wino — jego roczne spożycie na 1 mieszkańca wg. ostatnich danych wynosiło (w tych samych, co poprzednio, krajach):

Francja	1963	— 127,1 litra
Włochy	1964	— 103,3 "
Hiszpania	1964	— 62,8 "
Rumunia	1963	— 29,0 "
Węgry	1963	— 25,0 "
NRF	1964	— 18,0 "
Belgia	1964	— 9,2 "
Czechosłowacja	1963	— 9,0 "
Polska	1965	— 4,8 "
Szwecja	1964	— 4,2 "
NRD	1964	— 4,0 "
USA	1964	— 3,8 "
Anglia	1964	— 2,4 "

Jak widać w tej tabelce różnice są nieporównanie większe, niż gdy chodziło o wódkę. Spożycie u nas jest kilkudziesięciokrotnie niższe aniżeli w krajach produkujących pod tym względem. I podobne, choć nie tak rażące dysproporcje notuje się w konsumpcji piwa na jednego mieszkańca:

Belgia	1964	— 140,0 litra
Czechosłowacja	1964	— 124,7 "
NRF	1964	— 123,3 "
Anglia	1964	— 89,0 "
NRD	1964	— 80,3 "
USA	1964	— 60,2 "
Szwecja	1964	— 41,0 "
Francja	1964	— 40,7 "
Węgry	1963	— 41,1 "
Polska	1965	— 24,0 "
Hiszpania	1964	— 23,3 "
Rumunia	1963	— 11,7 "
Włochy	1964	— 7,2 "

Tu łatwo stwierdzić, że na ogół w krajach o najwyższej konsumpcji wina z przyczyn naturalnych spożywa się stosunkowo mało zarówno wódek, jak i piwa. I vice versa — kraje o małej produkcji wina częściowo „nadrabiają” to wyższą konsumpcją wódek i piwa.

Ale nie znaczy to, że dzięki temu spożycie napojów alkoholowych ogółem jakoś się wyrównuje. Jeśli bowiem konsumpcję wszystkich tych napojów „na głowę” przeliczymy na 100% spirytusu, to wówczas otrzymamy następujące zestawienie:

Francja	1963	— 19,8 litra
Włochy	1964	— 12,0 "
Hiszpania	1964	— 10,8 "
NRF	1964	— 10,6 "
Węgry	1962	— 7,0 "
Belgia	1964	— 6,2 "
Czechosłowacja	1964	— 6,1 "
USA	1964	— 5,8 "
Anglia	1964	— 5,7 "
Rumunia	1963	— 5,4 "
NRD	1964	— 5,2 "
Szwecja	1964	— 4,3 "
Polska	1965	— 4,1 "

Okazuje się, że o ostatecznej lokacji na czołowych miejscach decyduje konsumpcja wina a nie wódek. Właśnie Polska i Szwecja produkujące w konsumpcji wódek, tu znalazły się na ostatnich miejscach. Natomiast kraje o najwyższym spożyciu piwa znalazły się tu na pośrednich miejscach.

A więc jeśli chodzi o spożycie napojów alkoholowych w ogóle — na pewno nie ma u nas powodów do alarmu. Oczywiście w niczym nie umniejsza to konieczności walki z plagą pijanstwa, polegającego jednak głównie na zbyt dalekim „odchodzeniu od średniej” przez część ludności. Ale to już całkiem inna sprawa.

WSG

* Dla pełności obrazu dodajmy, że niższe od nas spożycie na głowę napojów alkoholowych w przeliczeniu na spirytus wyższej tabelki kraje, jak ZSRR (1,0 l), Japonia (1,1 l), Finlandia (2,5 l) i inne.

KARKONOSKIE ZAKŁADY MASZYN ELEKTRYCZNYCH

„KARELMA”

PIECHOWICE k/Jeleniej Góry ul. Świerczewskiego tel. Sobieszków 326, 7, 8

sprzedadza

ZESPOŁY PRĄDOTWÓRCZE

SIŁOWE I OŚWIETLENIOWE:

- **PAB-4-3/400** wykonanie stacyjne o mocy 4 kW, 3-fazowe, 50 Hz, napięcie 400/230 V, silnik spalinyowy, rodzaj paliwa — benzyna.
- **EPZ-203/400** wykonanie stacyjne o mocy 16 kW (20 kVA), 3-fazowe, 50 Hz, napięcie 400/230 V, silnik spalinyowy, rodzaj paliwa — olej gazowy.

Zespoły powyższe jako stacyjne elektrownie, przeznaczone są do zasilania różnego rodzaju odbiorców energią elektryczną, niezależnie od użytkownika od sieci elektrycznej

Zapytania i zamówienia prosimy kierować bezpośrednio do Działu Handlowego naszych Zakładów K-31-0

MIESZKANIA na Żoliborzu. W masowej dzielnicy reprezentacyjnym, pięknym i zarazem handlowym centrum jest plac Komuny Paryskiej. Tu przebiega szybkie linie tramwajowe z coraz odleglejszymi peryferiami do śródmieścia stolicy i przesyła 10 linii autobusowych łączących poszczególne punkty wielkiej Warszawy. Serce placu ozdabia zmodernizowany skwer, poprzecinany asfaltowymi alejkami. Wszędzie mnóstwo kwiatników. Wokół domy spółdzielcze. Kino „Wisła”. Z rogu poprzedzającego kino, wejście do skromnego i miłego parku.

Jest dzień przedświąteczny — 8 czerwca 1966 roku. Na placu już mnóstwo przechodniów. Na przystankach niewielkie kolejkę — komunikacja usprawniona. Pełno zaafektowanych gospodyń domowych z koszykami po zakupy.

Punktualnie z wybieciem ósmej otwierają się jednocześnie cztery wejścia do pięknych, nowoczesnych „Delikatesów” — „Żoliborskiego Rodzinka”. Wchodzić wraz z tłumem nabywców. Na wstępie wita mnie sprzedawca:

— A nie mógł to pan wejść tam, tam, tam, przecież widzi pan, że myję podłogę.

Przepraszam. Kupuję świeżo zmieloną kawę. Na samodzielnym stoisku z nabiałem już spory ogon. Wiosna — jaja, sery, masło i śmietanka pilnie poszukiwane. Stoisko obsługują 2 sprzedawczynie. Jedna właśnie układa sterty pieczywa na półkach, a druga przekierowuje się z konwojentem o dostawę kefiru. Jakąś zniecierpliwioną klientką prosi o załatwienie. Ekspedycja nie raczy nawet rzucić kilka słów wyjaśnienia. Dalej robi swoje — towar ważniejszy, a klient i tak zawsze będzie. Zaperzona klientka chce interweniować u kierownika. Gdzie go szukać? Pewnie przyjmujący towar, bo w sklepie go nie ma. Patrząc na stoisko warzywni-

cze — wszędzie starzyzna, — wczoraj, albo jeszcze dawniej, tu pracować na serio zaczyna się około południa.

Za „Rodzinkiem Żoliborskim” cztery sklepy w remoncie — na szybach biel wapna, na dwóch — od stycznia i na pozostałych od maja. Kolega, który od niedawna mieszka przy placu, twierdzi, że

2 pozycji klienta

MÓJ PLAC

FELIKS KWIATKOWSKI

przy takim ślimaczym tempie ten remont nie skończy się do Bożego Narodzenia. Optymista. Nietutejszy. Przecież to dwa sklepy dalej, tam, gdzie teraz „Orbis”, remont przy nieczynnym lokalu trwał trzy lata.

Lustruję z pozycji klienta następną magazyn, księgarski i tekstylny. Owszem na wystawach wszystkich gra — są nawet ceny na belach materiału i książkach — tylko oba sklepy nieczynne. Wiadomo, tu pracują wysoko kwalifikowani handlowcy detaliczni — od 11-tej. Liczny personel tych placówek nieprzeznaczony — przez większość roku klientów puchy, utargi na pewno niewspółmiernie niskie do kosztów handlowych.

Przypominam sobie, że siedzę na truskawki. Gdzieś je widziałem? Aha, na wózku prywatniaka koło Klubu Międzynarodowej Prasy. Obrót na pięcie i kilkadziesiąt kroków wstecz. Dorodny owoc kłopotliwa czerwienia z podreżanego straganu. Wraz ze mną podziwiają towar inni przechodnie, ale kupo-

ko. Dlaczego pod jej bokiem od lat toleruje się jawną spekulację? Prywatniak nie przejmując się brakiem rannych klientów, nie szkodzi, towar kupią nawet po 20 zł po południu, ci co po wyjściu z pracy zastaną gołe uspołecznione stragany.

Idę do drugich delikatesów, do pompakowego „Lukullusa” — własność WSS. Jest godzina 8.15. Przed „Lukullusem” handel wra, na mój gust, aż za bardzo. Po truskawki ogon. Po świeże warzywa — ogon, jeszcze dłuższy. Brawo — nareszcie — handel z prawdziwego zdarzenia. Powoli — stop.

Mam urlop. Już o 6-tej będąc na spacerze widziałem przed „Lukullusem” kosze nalożone pieczywem, skrzynie z warzywami pod pierwsze piętrowo. Nie widziałem tylko żywego ducha z personelu delikatesów. Oni przyszli dopiero na 8-mą, gdy ustawił się od godziny ogonek. Stąd ten superwreś. Bo sprzedawcy nie sprzedają zdiełki szczyptorka przed 8-mą.

Podchodzę do stoiska z truskawkami. Jest cena, oczywiście 11 zł. Przyglądam się lubianym do truskawek, niektóre zawierają owoc okazały, inne mają truskawki wielkości poziomki. Ekspedycja wali wszystko na kupę, jak leci, po 11 złotych. Pytam dziewczę przesypując właśnie truskawki o kształcie malin, czy to jest drugi gatunek

po 7 zł za kg. W odpowiedzi — burknienie: nie. Ale już o 9-tej „Lukullus” świecił wymyślnymi straganami po truskawkach.

Nie kupię truskawek wątpliwej jakości w „Lukullusie”. Wychożę po nie o 10-tej do sklepu Centrali Ogrodniczej — mieszczącego się przy tymże placu. Placówka branżowa jeszcze nie ma owoców. Za to przy warzywach ścisł i tło.

Biegne do następnej placówki tejże centrali, tuż przy barze „Kosmos”. Wokół straganu wianuszek amatorów „utrwalać”, waczających napój na modę angielską powoli i dostojnie, choć i trochę chwiejnie. W środku zażywna jeźmość przy straganie, na którym w rogu postarzęm ze 2 pęczki dymki po 10 zł za kg.

Wracam do domu. Przy aptece dostrzegam nowo otwarty „Zieleń” — WSS. Dziś inauguracja, więc są truskawki. Znowu pierwszy i drugi gatunek pomieszane, ale w cenie 11 zł.

Godzina 11-ta. Sklepy WSS już zakończyły truskawkowe żniwo. Ale o tej porze nadeszły truskawki do „Rodzinka Żoliborskiego” i do sklepu Centrali Ogrodniczej. Obaj dostawcy różnych dyrekcyj są zdumiewająco punktualni... w opóźnieniu co najmniej 4-godzinny. Ustawiam się w kolejkę do delikatesów. Ekspedientki nie odpychają brudnymi fartuchami, są schludne i czyste — to widać na oko. I jeszcze dodatkowy plus zakupów w „Rodzinku”. Sprzedają tylko oni i jedynie oni według wagi netto. Po 37 minutach stania w ogonku nabywam 2 kg truskawek w cenie 11 zł za kg. Truskawki są duże i czerwone jak przystało na pierwszy gatunek, nawet ładniejsze niż w prywatniaka za 14 zł. W „Rodzinku” cuda z podmianną jakości się nie dzieją. Myślę sobie, gdyby truskawki w „Rodzinku” rozdzielono na 2 stoiska, to zmarnowałbym w ogonku tylko 14 minut. Ale to już za wielkie wymagania. Normalnie w „Rodzinku” wewnątrz przy stoisku z owoc-warzywami panuje umiarkowany spokój, bo nie ma nowalijek, podczas gdy na zewnętrznych straganach cierpią sterczy wielogłuchy tłum. Odpowiem — przy ekstra pomarańczach — pracując pełną parą, 2 stoiska.

Po obiedzie wybrałem się na przyjemny spacer skarpą wiślańską, piękną aleją przy Cyfady. Jest tu po południu. Ludzie zmęczeni wracają z pracy. Usiłują coś kupić świeżego na obiad, kolację. Z owoców w 6 sklepach, w tych dwu delikatesach, są tylko cytryny, niełane pomidory, ogórki w cenie 45 zł i suszone morele. Samotne panie i panowie z obrzydzeniem wybierają na straganach resztki niedojrzałych sałat i sparciałych rzodkiewek. Najwięcej kupujących otacza koszyki przekupni, handlujących bez zezwolenia PDRN. Drobni przekupnie biorą wprawdzie pa-

rę groszy więcej za główkę kapusta, koper czy sałatę, lecz warto dać 50 gr więcej. Ich towar skraplany wodą i przechowywany do południa w piwnicy wygląda apetycznie i świeżo. Przekupniów nie zbyt ostro przegania milicja.

Ze spaceru syt wrażeń, wypoczęty i trochę przyjemnie zmęczony wracam na plac kilka minut po 9 wieczór. Zapada zmrok, wymarzona pora na chłodny, romantyczny spacer we dwoje — dla młodych; starsi, do których należą, przed snem chętnie w kawiarni lub cukierni wypiliły szklankę herbatki, oranżade. Zaglądam do owocarni czy cukierkarni przy wejściu do kina „Wisła”. Zamknięta na dwie klódki. W poczekalni tłum — seans nocny jeszcze nie rozpoczęty. Spragnieni piją wodę z ulicznego saturatora lub liżą lody „bambino”. Starsi orzeźwiają się tylko powietrzem. Zapuszczam żurawia przez szybę do pijalni wód mineralnych. Widzę dawny pokój do śniadań i kolacji zamieniony na podręczny magazyn. Miła, o tradycyjnej, cukierkowej przestronności w hurtowy magazyn napol mineralnych, czynny rygorystycznie lato, czy zima od 11 do 19. Nastrojowy pokój na zapleczu zamieniono na skład butelek. Można i tak.

Przed mieszkaniem mijam Klub Międzynarodowej Prasy i Książki. W wielkich witrzynach odbijają się postaci kilku osób. Dobra nasza — napiję się kawą! Gdzie tam? Zamknięte. Osoby wewnątrz: to pani kierownicza, pani od gazet, kawiarka, szatniarka i sprzątaczk.

Piękny jest mój plac Komuny wieczorem — cichy, szczególnie zaryglowany przed gwarem, oszczędny w wielkomiejskie rozrywki — aż do pozbawienia filiżanki kawy, butelki soku pomidorowego.

Grubuna CZYTELNIKÓW

Główni księgowi a służby ekonomiczne

Wiele miesięcy upłynęło od obowiązującego terminu wprowadzenia nowej organizacji służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach zjednoczeniach przemysłowych. Na łamach prasy podejmowano niejednokrotnie próby dokonania oceny wykonania postanowień Uchwały Nr 224 Rady Ministrów, a w szczególności oceny przebiegu funkcjonowania i organizacji służb ekonomicznych.

Wydaje się jednak, że był to okres zbyt krótki, aby móc odpowiedzieć na pytanie, czy założona w Uchwale reforma ekonomiczna idzie we właściwym kierunku oraz czy dotarła i znalazła właściwy grunt w podstawowych jednostkach gospodarczych, jakimi są przedsiębiorstwa. Nie znaczy to, że już teraz można dokonać takiej oceny. Powstały jednak przesłanki, które mogą stanowić pewną podstawę do wypracowania ogólnych wniosków. Przesłankami tymi są: wypracowanie już pewnego doświadczenia w działalności służb ekonomicznych, w ich nowej organizacji oraz wymogi nowego systemu finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw i zjednoczeń — obowiązującego od 1 stycznia 1966 r.

Za podstawowy wniosek należy uznać to, że wprowadzając nową organizację nie sprzecywowano podziału kompetencji między poszczególne ognia służb ekonomicznych. Powstały w ten sposób luki, które albo były uszczelniane dorywczo, lub pozostały nieuzupełnione. Obecnie powstały warunki, aby te luki uzupełnić. Zakres działania komórek służb ekonomicznych będzie ulegał na pewno ciągłemu rozszerzaniu, w związku z założonym etapowym przechodzeniem na nowe formy zarządzania gospodarką narodową — na nowe formy ekonomicznego działania. Będzie się rozwijał rozmiar wraz z doskonaleniem metodyki badań ekonomicznych.

Zanim przejdziemy do próby określenia podstawowych zadań głównych księgowych, należy zwrócić uwagę na przyjęte formalnie kryteria nomenklatury stanowisk i wymagań kwalifikacji w służbach ekonomicznych. Nie można się chyba zgodzić z jednym z postano-

wień zawartych w Wytycznych Nr 28 Komitetu Pracy i Plac, dopuszczającym — z zaznaczeniem, że wprawdzie w uzasadnionych przypadkach — w przedsiębiorstwach przemysłowych powołanie głównego księgowego na stanowisko głównego ekonomisty z tytułem główny ekonomista.

Zastrzeżeń nie należy traktować jako próby deprecjonowania roli głównego księgowego w przedsiębiorstwie. Istotą problemu tkwi w odmienności funkcji głównego ekonomisty i głównego księgowego w działalności przedsiębiorstwa, w świetle nowych form zarządzania o czym będzie mowa dalej. Nie oznacza to jednak, że główny księgowy nie może być powołany na stanowisko głównego ekonomisty przedsiębiorstwa — o ile odpowiada innym określonym warunkom — jednak przy zachowaniu zasady, że przestanie pełnić funkcję głównego księgowego w tej jednostce.

Główni księgowi przedsiębiorstw niejednokrotnie parali się — często z własnej inicjatywą — problemami ekonomicznymi, a nawet starali się zaszczepić idee rachunku ekonomicznego. Nowa organizacja służb ekonomicznych, ich nowe zadania stwarzają podstawę dla określenia granicy kompetencji i przedmiotu działania głównych księgowych i głównych ekonomistów. Dla potrzeb prawidłowej działalności przedsiębiorstwa stworzone muszą być warunki właściwej organizacji zarządzania poprzez wyrażenie sprzecywowania i rozdzielenie kompetencji tych dwóch stanowisk. Poza dyskusją wydaje się być to, czy komórki głównego księgowego na cele z nim mają być podporządkowane głównemu ekonomistom.

W wyniku przyjętego podziału kompetencji opartego o zadania, jakie te stanowiska mają spełnić w nowym systemie zarządzania, głównym ekonomistom trzeba przekazać wiele spraw dotychczas przypisywanych głównym księgowym. Jaka należy przewidzieć granice podziału? Granica podziału kompetencji przebiegać powinna pomiędzy pracami o charakterze rejestracyjnym, statystycznym, kontrolnym i organizacyjnym dla potrzeb prawidłowej ewidencji księ-

gowej (funkcje księgowe) z jednej strony, a pracami o charakterze analityczno-badawczym dla potrzeb ekonomicznych (funkcje ekonomiczne) z drugiej strony.

Opierając się na założonym rozgraniczeniu prac, określić można w przybliżeniu najważniejsze zadania głównego księgowego w przedsiębiorstwie. I tak: W zakresie metodyki i organizacji prac księgowych: wprowadzanie nowoczesnych metod księgowości, właściwych dla specyfiki i charakteru produkcji przedsiębiorstwa; organizacyjne przygotowanie podległych komórek do wprowadzania metod i urządzeń mechanizacji prac obrachunkowych; przejęcie roli wiodącej w odniesieniu do prac i wykorzystania maszyn analityczno-liczących (długo mechanizacji) od momentu pełnego organizacyjnego przygotowania przedsiębiorstwa; opracowywanie właściwej dokumentacji księgowej i organizacji prawidłowego jej przepływu (przy założeniu minimalizacji ilości dokumentów).

W zakresie bieżących prac obrachunkowych: prowadzenie bieżącej i pełnej rejestracji operacji księgowych, a przede wszystkim nieustanne powstawanie kosztów oraz bieżących i pełnych rozliczeń; bieżące informowanie zainteresowanych komórek o miejscach powstawania nadmiernych kosztów, względnie odchyleń od kosztów normatywnych.

W zakresie prac statystycznych: przygotowywanie materiałów dla potrzeb analizy i rachunku ekonomicznego; bieżące oraz okresowe przygotowywanie materiału dla potrzeb operatywnego zarządzania przedsiębiorstwem.

W zakresie prac kontrolnych: prowadzenie bieżącej oraz okresowej kontroli rzetelności prac obrachunkowych i właściwości wydatków, zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz zasadami nauki rachunkowości; wykonywanie funkcji kontrolnej poprzez bieżące prace komórek inwentaryzacji i rewizji.

Właściwie ustawiona pod względem metodycznym i organizacyjnym praca pionu księgowości w przedsiębiorstwach może być jedynie podstawą dla prac o charakterze badawczo-analitycznym, które prowadzone mają być w komórkach ekonomicznych. Nie może być opartą o prawidłowy rachunek i analizę ekonomiczną, jeżeli nie zostanie oparta na precyzyjnie i właściwie dla specyfiki i charakteru produkcji prowadzonej rejestracji oraz informacji księgowej. Wszelkie próby łączenia działań głównych księgowych z pracami o charakterze analityczno-badawczym z pracami dla potrzeb prawidłowej ewidencji księgowej (np. przypisywanie im prowadzenia planowania i analizy kosztów własnych produkcji — dotychczas jeszcze często będące w zakresie działań głównych księgowych), jest na pewno sprzeczne z zasadą prawidłowej organizacji służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach przemysłowych. Niezgodne jest również z Intenjami Uchwały Nr 224 Rady Ministrów.

STANISŁAW MILLER

Metody GUS-u

JAN KORDOS

GŁÓWNY Urząd Statystyczny wydaje rocznie około 215 tytułów publikacji co, uwzględniając okresowość ich wydawania, daje w skali rocznej 430 pozycji wydawniczych. 9,5 proc. tytułów przypadało w 1965 r. na pozycje powołane, które, tj. roczniki statystyczne, biuletyny statystyczne oraz publikacje z serii „Statystyka Polska”. Pozostała ogromna większość wydawnictw — to publikacje tzw. „wewnętrzne”, przeznaczone dla określonego grona odbiorców: władz centralnych i innych instytucji. Wydawane są też liczne publikacje o charakterze instruktażowo-metodycznym i materiałach szkoleniowych.

Działalność wydawniczą wojewódzkich i miejskich urzędów statystycznych w roku 1965 reprezentowało 18 wojewódzkich roczników statystycznych. W roku poprzednim było ich tylko 14. Niezależnie od tego, terenowe organa statystyczne opracowują liczne publikacje na użytek władz terenowych.

Pomimo że publikacje jawne stanowią objętościowo tylko małą część materiałów publikowanego przez GUS — można uważać, że informacja statystyczna społeczeństwa w Polsce jest w zasadzie wystarczająca co do zakresu, chociaż wciąż jeszcze zbyt mało spopularyzowana i aktywna. Rocznik Statystyczny GUS jest publikacją, która po 10 latach stałego rozwoju (od chwili wznowienia w 1955 r.) i dostosowania do potrzeb czytelników osiągnęła rzadko spotykane bogactwo treści i chyba słusznie zdobywa sobie pochlebne recenzje zarówno w prasie krajowej, jak i zagranicznej.

Wydaje się, że obecnie znaczna część danych publikowanych przez GUS nie jest należycie wykorzystana, ponieważ odbiorcy publikacji nie zawsze dysponują czasem lub umiejętnością dokonywania analiz. Zbyt małą uwagę zwraca się do tychczas na popularyzowanie wiedzy o statystyce drogą informowania społeczeństwa w mniejszych dawkach i w formie interesującej.

Wydanie w 1962 r. nowej ustawy o organizacji statystyki państwowej, na mocy której zostały utworzone wojewódzkie lub miejskie urzędy statystyczne i powiatowe inspektoraty statystyczne, przyczyniło się do znacznego postępu na odcinku informacji statystycznej na szczeblu wojewódzkim i powiatowym. Niemniej wiele na tym odcinku pozostało jeszcze do zrobienia; wysuwane są m.in. postulaty szerszego uwzględnienia przekroju regionalnych, dokonywania obliczeń dochodu narodowego według województw, rozszerzenia opracowań z zakresu statystyk branżowych itp. Nade wszystko jednak wskazuje się na potrzebę kompleksowego ujęcia i poprawy jakości oraz terminowości dostarczenia informacji statystycznych radom narodowym.

Ważnym problemem jest również jakość informacji w sensie jej prawdziwości. Zagadnieniem tym w przyszłości trzeba będzie poświęcić więcej uwagi, aby błędy powstałe na różnych etapach zbierania i opracowywania danych statystycznych były ograniczone do minimum. Pomocne w tym względzie mogą być naukowe metody sprawdzania jakości uzyskanych informacji.

Obecnie istnieją tylko ograniczone możliwości wprowadzenia do programu badań statystycznych tematów nowych i zakładających po-

stępne metody badania. Jako przy-czyne można by wymienić m. in. przeciążenie aparatu GUS opracowywaniem wymaganymi przez użytkowników danych przy niewystarczającej mechanizacji opracowań. Na czoło wysuwa się jednak przyczyna inna, którą jest brak w GUS dostatecznie silnego ośrodka aktywizującego działalność naukową i wprowadzającego nowe metody badań. Na skutek nikłego kontaktu z nauką oraz niewystarczającego zainteresowania szerszego grona pracowników GUS nowymi metodami badawczymi i podejmowaniem pracy naukowej — przewagę mają wciąż metody tradycyjne. Jednakże bez wprowadzenia nowych metod, np. bez szerszego stosowania metody reprezentacyjnej w praktyce, nie można oczekiwać wzbogacenia dostarczanych przez GUS informacji.

W GUS istnieją warunki do zmian tej sytuacji, ponieważ sam GUS zatrudnia wiele osób, które stać na nowatorskie podejście do programu, ponadto zaś istnieje nie wykorzystany w pełni potencjał ludzi nauki, chętnych do współpracy, a nawet zainteresowanych w uzyskaniu informacji i materiałów źródłowych do wykorzystania. Tak więc można zmienić sytuację na tyle, by podejmowanie prac naukowych w GUS stało się działaniem planowym całych zespołów ludzi, a nie — jak to przeważnie ma miejsce obecnie — sprawą osobistej inicjatywy i osobistego jednostkowego trudu, pojedynczych o ambitniejszych i zdolniejszych pracowników.

Zmiana dotychczasowego stanu przypadnie w udziale powołanej ostatnio Naukowej Radzie Statystycznej oraz Zakładowi Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS.

W ten sposób, na tle dotychczasowego stanu i ogólnych zamierzeń Głównego Urzędu Statystycznego, można nakreślić podstawowe kierunki prac Naukowej Rady Statystycznej, która zajmować się ma m.in.: oceną kierunków i podstawowych założeń programowych badań statystycznych, opiniowaniem zagadnień dotyczących metodologii oraz organizacji badań statystycznych, opiniowaniem zagadnień związanych z mechanizacją i automatyzacją prac, statystycznych, inicjowaniem i opiniowaniem wniosków dotyczących stosowania metod matematycznych w praktyce statystycznej, oceną zakresu i założeń ważniejszych publikacji statystycznych, inicjowaniem i opiniowaniem wniosków dotyczących rozpowszechniania wiedzy o statystyce itd.

Szczegółowy program zostanie opracowany w najbliższym czasie. W trybie roboczym Rada będzie pracowała w odpowiednich zespołach, których wyniki prac będą rozpatrywane później na plenarnych posiedzeniach Rady. Planuje się powołanie następujących zespołów: statystyki gospodarczej, statystyki regionalnej, metod ekonomicznych i matematycznych oraz techniki przetwarzania danych (zastosowanie maszyn elektronicznych).

Nie należy oczekiwać, aby powołanie Naukowej Rady Statystycznej zmieniło natychmiast radykalnie sytuację w statystyce polskiej. Działanie Rady musi być długofalowe i systematyczne, dopiero po pewnym okresie można będzie zauważyć przekształcenia się zmian ilościowych w jakościowe.

Ostatnio została też powołana w GUS Komisja Matematyczna o stałym charakterze. Zadaniem tej Komisji jest koordynowanie całosci prac Urzędu i terenowych organów statystyki państwowej, związanych z zastosowaniem metod matematycznych w praktyce, a w szczególności z inicjowaniem nowych metod matematycznych w pracach prowadzonych przez poszczególne komórki organizacyjne GUS. Wnioski przedstawiane przez tę Komisję staną się przedmiotem zainteresowań Naukowej Rady Statystycznej.

Powstaje również stała komisja, która prowadzić będzie systematycznie prace na odcinku usprawnienia metod sprawozdawczości oraz ich dostosowania do nowych potrzeb. Wyniki prac tego zespołu będą wymagały wnikliwej analizy i wszechstronnego zbadania ze strony Naukowej Rady Statystycznej.

Równoległe z usprawnieniem ewidencji i sprawozdawczości powinien mieć miejsce postęp na polu metod opracowania, przejawiający się między innymi w wypracowaniu i wdrażaniu metod logicznej kontroli materiału, w pogłębieniu analiz statystycznych operujących metodami badania szeregów chronologicznych, związków cech, itd., oraz w prowadzeniu przez GUS badań ekonomicznych.

Realizacja tych zamierzeń wymaga przede wszystkim dobrej znajomości metod najnowszych badań naukowych w zakresie statystyki i ekonometrii oraz umiejętności zastosowania tych metod w konkretnych celach i konkretnych warunkach. Zasady, że badania statystyczne muszą opierać się na podstawach naukowych oraz że niewielka ilość pochodzi z teoretycznych koncepcji, których nie są one praktycznie zastosowane — są powszechnie uznawane, nie zawsze jednak dostatecznie respektowane.

Dlatego też zaszła konieczność powołania w GUS Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych jako jednostki śledzącej rozwój metod statystycznych, projektującej badania, przeprowadzającej (przy współudziale odpowiednich departamentów GUS) badania próbne oraz spełniającej funkcje doradcze wobec departamentów GUS w sprawach metodologicznych.

Nowe metody badania zamierza się wprowadzić nie tylko w pracach GUS, ale również w terenie. Przewiduje się, że w terenie w najbliższym czasie zostaną powołane rady naukowo-statystyczne przy poszczególnych wojewódzkich urzędach statystycznych, grupujące naukowców i specjalistów z prezydium rad narodowych i instytucji terenowych. Rady te działają będą pod opieką Naukowej Rady Statystycznej udzielając konsultacji i pomocy terenowym organom statystyki państwowej.

W skład Rady Naukowo-Statystycznej GUS wešli wybitni przedstawiciele nauki reprezentujący wyższe uczelnie, placówki naukowe oraz przedstawicieli innych instytucji, które korzystają z pracy GUS.

Powstanie Naukowej Rady Statystycznej GUS po 20 latach powojennej pracy tej instytucji świadczy o tym, że GUS wszedł w nowy etap rozwoju swojej działalności. Głównym celem tego etapu jest zaspokolenie wszystkich wysiłków statystyków polskich — zarówno teoretyków jak i praktyków — dla dostarczenia niezbędnych informacji i opracowań naukowych koniecznych do sprawnego kierowania socjalistyczną gospodarką narodową.

Miejsce rolnictwa

DOKONCZENIE ZE STR. 1

lem syntetycznym gospodarki w pełni towarowej. Rolnictwo nie jest nią prawie nigdzie. Nawet tam, gdzie dochodzi (w krajach najwyżej gospodarczo rozwiniętych) do pełnego „utwarowienia” swoich nakładów „materiałnych”, pozostaje jeszcze siła robocza, która — w odróżnieniu od kapitalistycznego przemysłu — rzadko kiedy pochodzi cała z zakupu. Ostatnio nawet stosunek kupionej części do własnej części siły roboczej zmienia się na korzyść tej ostatniej w gospodarstwach rolnych zachodniej Europy. Jego kapitalistyczny charakter wyraża się tam w sposób bardziej złożony, głównie w systemie kontroli ekonomicznej milionów gospodarstw rodzinnych przez monopole, usadowione na kluczowych pozycjach „agrobiznesu”.

Wspomniana asymetria nie jest więc zjawiskiem wyjątkowym, lecz jedną z cech — bardziej lub mniej jaskrawych — „chłopskości” gospodarstwa rolnego, zanikającą wolniej lub szybciej, w miarę ogólnego wzrostu gospodarczego kraju. U nas maleje ona bardzo stopniowo i trzeba sobie zdawać sprawę, że ta powolność ustępowania asymetrii jest wciąż jeszcze bardziej pomocną niż przeszkodą naszej industrializacji — na tle trudności w dziedzinach zaopatrzenia oraz finansowania jej postępów.

Zrobimy pierwsze przybliżenie do liczbowego obrazu tej sytuacji asymetrycznej rolnictwa polskiego w przepływach międzydziałowych. Dane czerpiemy głównie z bilansu wytwarzania produktu globalnego i jego podziału, zawartego w Roczniku Statystycznym.

Tabela 1

Pochodzenie nakładów materialnych i podział produkcji rolnictwa w roku 1962, w miliardach złotych, ceny bieżące^{1/}

Kierunki wykorzystania produktu	Produkcja rolnicza	Kom. sumy ogółem	Produkcja towarowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa
Pochodzenie nakładów								
Rolnictwo	99,7	40,2	139,9	20,8	84,9	5,0 ^{2/}	110,7	1,2
Przemysł	20,7							
Pozostałe działy nie-rolnicze	2,3							
Autorojska	7,3							
Nakłady materialne ogółem	130,0							
Produkcja czysta	88,1							
Import	218,1							
Export	17,1							
Wartość dodana w rolnictwie	16,2							
Korekty	0,4							
Produkcja globalna	251,8							

- 1/ Rocznik Statystyczny 1965, tablice 23/107.
- 2/ Rocznik Statystyczny 1965, tablica 20/104.
- 3/ Bilans między poszczególnymi działościami w tabeli 23/107 a pozycją „spółdzielnie naturalne” w tabeli 20/104.
- 4/ Wartość eksportu przetworzonych produktów zwierzęcych i roślinnych wyniosła 22,9 mld zł.

Przedstawiona struktura nakładów materialnych wymaga pewnych korekt. Główne z nich — to wiązanie do naturalnej i zakupionej części nakładów odpowiednich części amortyzacji, której globalnie szacunek dla omawianego tu roku wynosił 7,3 mld oraz uwzględnienie tej części importu produktów rolnych, która posłużyła jako nakłady w samym rolnictwie. Wydaje się, że będziemy bliżej rzeczywistości, zakładając ją na około 9 mld zł (tzn. nieco ponad połowę ogólnej wartości importu artykułów rolnych, obliczonej w krajowych cenach bieżących) i odejmując w myśli tę sumę od nakładów naturalnych w rolnictwie, a dodając ją do nakładów z zakupu. Pierwsze wyniosłyby w wyniku tych korekt około 92 mld, drugie zaś około 37 mld, około 22 proc. skorygowanej również ogólnej wartości nakładów materialnych. Spróbujmy to uzupełnić przez szacunkowy rozmiar i strukturę opłaty pracy żywej). Przyjmując ją jako sumę plac uspołecznionego sektora rolnictwa w danym roku (5,6 mld zł) oraz dochodów netto prywatnych właścicieli (71,6 mld zł), otrzymujemy 77,2 mld^{3/}, w tym — jak podaliśmy wyżej — 40,2 mld zł wartość spożywcza naturalnego. Znacząco by to, że pieniężno-towarowe nakłady na reprodukcję siły roboczej w rolnictwie wyniosły również około 37 mld zł, tzn. około 48 proc. opłaty pracy (rzeczywistej w PGR i umownej w gospodarstwach chłopskich).

Całość liczonych tym sposobem wydatków na pracę uprzedmiotowioną i żywą w rolnictwie, wymagających współdziału rynku, równać się będzie 74 mld zł — na 200 mld łącznej wartości nakładów materialnych i spożywcza ludności rolniczej, tzn. 37 proc. tej sumy. W tymże roku produkcja towarowa rolnictwa — w cenach zakupu u producenta — wyniosła 111 mld zł, ponad 70 proc. jego produkcji końcowej. Oto liczbowy obraz asymetrii, o której mowa.

Jak zwykle w ekonomii, porównania czysto liczbowe nie oddają i tu pełnego obrazu rzeczy. Asymetria jest tu nie tylko kwantytatywna, lecz jakościowa. Przyjrzyliśmy się jej „od zewnątrz” — jako jednemu z mierników ogólnego rozwoju gospodarczego kraju, spójrzmy na nią teraz „od wewnątrz” — jako na zespół mierników ewolucji samego rolnictwa.

Część ich, związana z rachunkiem (strukturą) produkcji globalnej, można by nazwać miernikami intensywności wewnętrznej. Należy do nich zasieg tzw. obrotu wewnętrznego czyli przerobu własnych produktów przez gospodarstwa. Odzwierciedleniem tego w tablicy przepływów międzydziałowych jest — z niewielką na razie poprawką na rolnicze środki produkcji, pochodzące z zakupu^{4/} — przedstawiony wyżej udział nakładów pochodzenia rolniczego w całości nakładów rolnictwa^{5/}.

Rocznik 1965 przynosi w tej dziedzinie cenną innowację. Rozbija ją już nam wartość wymienionych nakładów na cztery części, co w odsetkach zaokrąglonych oznacza: 15 proc. obrót wewnątrz produkcji rolniczej, 11 proc. — przepływ ze zwierzęcej do roślinnej, 69 proc. — przepływ z roślinnej do zwierzęcej, 5 proc. — obrót wewnątrz produkcji zwierzęcej^{6/}. W rolnictwie takiego kraju, jak np. Stany Zjednoczone, liczby te oznaczałyby głównie przepływy, wewnątrz działy, z gospodarstwa do gospodarstwa, najczęściej z rejonu do rejonu. W rolnictwie takim jak nasze oznaczały one głównie przepływy wewnątrz gospodarstwa, jakkolwiek i ta reguła posiada swą skalę odchylen — zróżnicowaną zależnie od grup i regionów. Uniwersalne mierniki, obywatelskie się bez społecznej lub technicznej interpretacji, bodaj czy są w jakiejś części ekonomiki rolnictwa możliwymi.

W krajach strefy umiarkowanej miernikiem intensywności wewnętrznej gospodarstwa jest też rozpiętość między produkcją końcową a globalną (w naszym, a — ściślej mówiąc — laurowskim znaczeniu tej ostatniej kategorii), mała — dopóki się ma do czynienia z gospodarką przeważająco roślinną, rosnąca — w miarę rozwoju gospodarki mieszaną i nasilająca się w niej produkcji zwierzęcej. Związane z tym przepływy dóbr produkcyjnych wewnątrz gospodarstwa mieszanego nie posiada znaczenia dla jej rozrachunku z gospodarką narodową i dlatego nie wydaje się słusznym ustalanie towarowości rolnictwa, ani też jego dynamiki w odsetkach produkcji globalnej. Jest to szczególnie zwodnicze w porównaniach międzynarodowych, z uwagi na różny stopień rozwoju intensywności wewnętrznej gospodarstw w poszczególnych krajach^{7/}. Z analogicznych przyczyn wysokość produkcji globalnej nie nadaje się do porównawczych obliczeń wydajności pracy w rolnictwie różnych krajów lub różnych sektorów (np. gospodarstw chłopskich i państwowych). Jak słusznie pisze W. Herer, „konfrontacja wskaźników wydajności pracy wyrażonej produktem końcowym i czystym daje najwiśszszy obraz sytuacji”^{8/}. Uwaga ta, dotycząca liczniaka we wzorze na wydajność pracy, powinna być — w przypadku porównań obejmujących chłopskie rolnictwo — uzupełniona innym, niż używany zazwyczaj, mianownikiem: zamiast liczby „zawodowo czynnych” słusznym byłoby — przy porównaniu społecznej wydajności pracy — posługiwać się liczbą ludności, utrzymującej się z porównywalnych działów. W tej sprawie wymieniony autor nie wyciąga ze swych poglądów konsekwencji. Jesteśmy natomiast z nim zgodni, gdy mówimy o stosunku pracy uprzedmiotowionej do żywej w produkcji rolnej, bierzemy pod uwagę jako „c” jedynie nakłady z zakupu. Tak zwane nakłady naturalne, z reguły wytworzone i zużyte w tymże gospodarstwie w okresie czasu nie przekraczającym jednego roku, opłacane przez społeczeństwo w ramach ekwiwalentu produkcji czystej rozpatpają się w nakładach pracy, umownym „v + m” rolnika i jego rodziny. (Stosunek c : (v + m) nazwimy „składem organicznym nakładów” w odróżnieniu od c : v, znanego jako „skład organiczny kapitału”. Będzie to bardziej adekwatne dla chłopskiego systemu gospodarowania, którego motorem

jest — traktowany jako całość — dochód rolniczy, a równocześnie i do kategorii przyjętych dla ekonomiki socjalistycznej, odcinającej u nas ten system).

*

Związany ze wzrostem produkcji czystej rozwój intensywności wewnętrznej gospodarstwa jest zatem jednoznaczny z kierunkiem pracochłonnym rozwoju rolnictwa chłopskiego o tym szczególnym typie pracochłonności, która związana jest z marginalnymi źródłami dochodu. Stąd praktyczne znaczenie intensywności wewnętrznej — dla społecznego kosztu produktów, otrzymywanych przez inne działy rolnictwa. Stąd też jej znaczenie teoretyczne — dla uchwycenia elementów „chłopskości” i ich rozwoju w rolnictwie danego kraju.

Następna grupa mierników związana ze strukturą nakładów i wyników produkcji końcowej charakteryzuje intensywność zewnętrzną gospodarstwa. Podzielmy je na dwie podgrupy: intensywność zewnętrzną I i II. Pierwsza dotyczy stosunków gospodarstwa rolnego z poprzedzającymi je dostawcami produkcyjnych dóbr i usług; druga — stosunków z następującymi po nim odbiorcami jego produkcji towarowej. Podstawowym miernikiem pierwszej będzie więc skład organiczny nakładów w sensie włożonym przed chwilą: stosunek nakładów z zakupu do produkcji czystej w strukturze jego produkcji końcowej. Podstawowym miernikiem drugiej — towarowości mierzona również w odsetkach produkcji końcowej.

W płaszczyźnie społeczno-ekonomicznej intensywność zewnętrzna I jest jedną z głównych miar ewolucji rolnictwa, które określamy jako chłopskie, do rolnictwa, które nazwalismy industrialnym. Nie jest i ona wolna od zasadzek. Jeśli stosować ją w sposób absolutny. Szacując np. udział nakładów z zakupu w wartości produkcji końcowej rolnictwa u nas na około 30 proc. i porównując go z analogicznym udziałem w USA, zbliżonym do 60 proc., nie chwytnymy jeszcze całej rozpiętości między sytuacją w obu krajach, albowiem: 1) abstrahujemy od zachodzących w krajach rozwiniętych zmian w stosunku jednostkowych kosztów materialnych do jednostkowego kosztu pracy, działających w kierunku zmniejszającym stosunkowy udział pierwszej w wartości produkcji końcowej; 2) nie uwzględniliśmy wzrostu wydajności pracy, działającego w kierunku zwiększającym stosunkowy udział produkcji czystej w wartości produkcji końcowej. Dopiero po tych zastrzeżeniach porównanie takie nabiera pełnego sensu, jako jeden ze wskaźników dystansu, który wypadnie przeby-

wać od rolnictwa chłopskiego do „przemysłowego”.

Inny aspekt intensywności zewnętrznej I związany jest ze zróżnicowaniem nakładów z zakupu na przemysłowe i rolnicze. Jeżeli u nas te drugie stanowią niespełnia jedną dziesiątą, a w USA około połowy środków zakupowanych przez rolnictwo, różnica ta wynika nie tylko z różnych poziomów wzrostu gospodarczego. Również i w krajach najwyżej gospodarczo rozwiniętych Europy, z wyjątkiem Anglii, proporcje tych dwóch rodzajów nakładów pozostaje w tyle za amerykańską. Wpływa na to w pierwszym rzędzie demografia, ściślej mówiąc obszar użytków rolnych na mieszkańca, który ogranicza możliwości specjalizacji^{9/}. Ograniczenie to stanowi istotną, jakkolwiek nie podstawową przeszkodę w ewolucji ku rolnictwu typu industrialnego.

*

Intensywność zewnętrzna II, której miarą jest towarowość produkcji końcowej gospodarstwa, rozwija się na ogół szybciej od intensywności zewnętrznej I. Może rozwijać się, i tak jest najczęściej z początku, głównie w oparciu o rozwój intensywności wewnętrznej. Wzrost towarowości produkcji, w oparciu o tę ostatnią i przy stosunkowo niewielkim utwarowieniu nakładów może zajść dość daleko, jak widzieliśmy wyżej na przykładzie liczb dotyczących rolnictwa polskiego. Zobaczymy to jeszcze wyraźniej na porównaniu z rolnictwem radzieckim okresu NEP, który pod względem ustrojowym był najbliższy naszemu aktualnemu. Nie mając danych o jego produkcji końcowej, posłużymy się wskaźnikiem pośrednim: porównaniem wyliczonych oddzielnie towarowości produkcji globalnej roślinnej i globalnej zwierzęcej w każdym z krajów w odpowiednich okresach. Towarowość ta, wyliczana dla roku 1928 w Związku Radzieckim, wynosiła w produkcji roślinnej 16,5 proc., a w produkcji zwierzęcej 27,5 proc. Dla Polski w 1959 roku wynosiła ona 25,2 proc. w produkcji roślinnej i 57,5 w produkcji zwierzęcej^{10/}.

Dwie różnice zasługują tu na uwypuklenie: 1) ogólna różnica między poziomem towarowości rolniczej obu krajów, 2) mniejsza w ZSRR a większa w Polsce rozpiętość między poziomem towarowości produkcji roślinnej i zwierzęcej. Ta druga wynika z wyższego stopnia przerobu, inaczej mówiąc — intensywności wewnętrznej gospodarstwa powiązanej z intensywnością zewnętrzną II.

Przyjrzyjmy się bliżej tej sprawie na przykładzie Polski.

Tabela 2

Niektóre wskaźniki intensywności wewnętrznej i zewnętrznej

	1955	1960	1961	1962	1963	1964
Produkcja końcowa w tym:						
W odsetkach produkcji globalnej	56,1	58,0	58,5	56,9	58,4	58,1
produkcja czysta	45,0	44,0	44,9	41,7	43,1	41,9
przemysłowe środki produkcji z zakupu	9,0	10,0	9,9	11,0	10,0	11,4
rolnicze środki produkcji z zakupu	2,1	4,0	3,7	4,2	5,3	4,8
Produkcja towarowa	59,9	64,3	63,8	71,4	64,6	67,8

/Dane zaczerpnięte lub wyliczone z Rocznika Statystycznego 1965 tabl. 8/257/.

Jakkolwiek i tu i w poprzedniej tablicy posługujemy się z konieczności danymi o całym rolnictwie, piętno sektora chłopskiego, który w nim dominuje, jest wystarczające dla wniosków^{11/}. A więc: 1) duża rozpiętość między produkcją globalną i końcową, świadcząca o intensywności wewnętrznej, 2) spora — jak na rolnictwo chłopskie — i rosnąca towarowość produkcji końcowej, będąca miarą intensyfikacji zewnętrznej II, 3) zmieniający się stopniowo stosunek nakładów z zakupu do produkcji czystej — miara rozwoju intensywności zewnętrznej I.

Ta ostatnia wchodzi na ogół stopniowo, nie bez trudności, na teren, gdzie zaistniało już powiązanie dwóch uprzednio wymienionych. Powiązanie to prowadzi zazwyczaj do głębokiego zakorzenienia się rolnictwa chłopskiego w ogólnej strukturze gospodarczej kraju — nawet wysoko rozwiniętego, a równocześnie do zakorzenienia się go w swoich własnych strukturach (obszarowej, produkcyjnej), nakładów kosztów, dochodów itd.), trudno poddających się późniejszym rekonstrukcjom.

Płyną z tego rozliczne konsekwencje: na przykład trudności ułożenia międzynarodowego „odziału pracy w rolnictwie EWG, albo trudności krajów socjalistycznych

złej ludności wiejskiej, teza ta brzmiała coraz bardziej mistycznie. Współczesny „glebae adscriptus” uwikłany jest w szereg struktur, które się rozwinęły i utwierdziły w ślad za ekspansją jego własnego sposobu gospodarowania.

*

Do funkcji rozpatrywanej w tym miejscu należy też miejsce rolnictwa w handlu zagranicznym. Zarówno w przypadku salda dodatniego jak ujemnego obrotów produktami rolniczymi z zagranicą, można pozycję rolnictwa w tych obrotach uznać za przedłużenie jego funkcji w przepływach między-

działach wewnątrz kraju. Atoli — obok tej cechy powszechnej — istnieją inne, właściwie określone krajom. Handel rolny z zagranicą może być środkiem zdobywania dewiz na zakup wyposażenia przemysłowego, może być traktowany jako sposób finansowania industrializacji^{12/}, może też być istotnym elementem zatrudnieniowej funkcji rolnictwa (samego lub łącznie z przemysłem rolno-przetwórczym). Zależnie od funkcji pełnionej (lub pełnionych) przez handel rolny z zagranicą układa się on w rozmaite profile, których uproszczone przykłady na gruncie europejskim przedstawiamy w tab. 3.

Tabela 3

Produkcja i obrót z zagranicą^{13/} w kilogramach na 1 mieszkańca

Kraj	Zboża		Mięso	
	produkcja	saldo imp.-eksp.	produkcja	saldo imp.-eksp.
Wielka Brytania	212	-170	35	- 26
Czechosłowacja	355	- 55	60	- 6
Francja	475	+ 39	63	+ 2
Polska	443	- 83	57	+ 5
Dania	1 150	-148	190	+116
Holandia	156	-315	49	+ 16

^{13/} Trade Yearbook 1962, vol 16, s. 48-52 i 108, dane za 1961 r. Dane dotyczą salda dla W. Brytanii, Francji i Holandii za okres 1958/9 - 1961/2 dla Danii 1956-1960, saldo - 1961 r.

Mamy tu z punktu widzenia bilansowo-technicznego trzy profile. Pierwszy reprezentują Anglia i Czechosłowacja, uzupełniające swe zapotrzebowanie (w sposób wydajny i regularny) importem zarówno produktów roślinnych, jak i zwierzęcych. Import ten stał się możliwy dzięki wysokiemu stopniowi uprzemysłowienia i nadwyżkom eksportowym tych krajów. Drugi typ reprezentuje na naszej tablicy Francja, która posiada duży jeszcze niewykorzystany potencjał naturalny rolnictwa.

Trzeci wariant reprezentują w naszej tablicy Polska, Dania i Holandia, liczące u siebie odpowiednio 38, 24 i 10 procent ludności rolniczej. Imponujący postęp w planach zbóż spowodował w Danii poważną redukcję, lecz nie rezygnację z ich importu dla przerobu na produkty zwierzęce.

W Holandii wysokie saldo importowe zbóż wiąże się m. in. z minimalnym, bo trzykrotnie niższym niż w Polsce i Danii, obszarem użytków rolnych na mieszkańca. A jednak chyba mało kto spyta po co kraj, mający tak mało ziemi i czterokrotnie niższy odsetek ludności rolniczej niż Polska, zatrudnia część swojej siły roboczej przy przetwarzaniu paszy importowanej. Nie można rozpatrywać rzeczy tych w sposób zbyt uproszczony. Mamy tu i waloryzację umiejętności, można rzecz — kunsztu hodowlanego, nabytego w ciągu pokoleń, wykorzystanie tradycyjnych, tworzonych przez pokolenia więzi handlowych z zagranicą, jak też i waloryzację mocy produkcyjnych włożonych (oraz dalej wkładanych) w doskonałe rozwinięte „przemysły następnice” po rolnictwie.

Wydaje się, że jeśli dziś Polska zmuszona jest jeszcze waloryzować tą drogą znaczną część swojej siły roboczej w rolnictwie, to w przyszłości, gdy potrzeba ta wydatnie zmaleje, pozostaną: dorobek umiejętności historycznie uformowanych, zdolność przetwórcza naszego przemysłu w tym zakresie, no i powiązania, dostęp na rynki, które przy odpowiednim przestawieniu struktury produkcji eksportowej (np. zwiększenie udziału woliwiny) można będzie nie tylko utrzymać, lecz nawet — wbrew zrozumiałym dziś obawom — rozwijać.

Toteż zarówno ze względu na wymagania polityki socjalistycznej na dziś w stosunku do gospodarstw malorolnych, jak i na perspektywę socjalistycznego rolnictwa w Polsce, wypadnie — niezależnie od aspektów ustrojowych — rozwijać perspektywną strukturę produkcji rolnej i jej powiązań ze światem w kierunku, który nazwiemy tu umownie „duńsko-holenderskim”, podczas gdy na przykład Czechosłowacji wypadnie posuwać się dalej w kierunku, który można nazwać „brytyjskim”.

JERZY TEPICHT

¹⁾ Środkowa część referatu pt. „Rolnictwo chłopskie a wzrost gospodarki kraju” na sesji piętnastolecia IER. Pełny tekst znajduje się w „Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej” tudzież w przygotowywanym do druku w „Książce i Wiedzy”, zbiorze prac autora.

²⁾ Mniejsza od faktycznej produkcji czystej rolnictwa — świadczenia fiskalne i o część marży, gromadzonej przez obrót towarowy.

³⁾ Rocznik Statystyczny 1965, tabl. 14/98.

⁴⁾ Odcinanie rolniczych środków z zakupu zmniejsza wartość środków naturalnych o około 12 proc.

⁵⁾ Rocznik Statystyczny 1965, tabl. 23/107, str. 81.

⁶⁾ Rocznik Statystyczny 1965, tabl. 23/107, str. 81.

⁷⁾ W. Herer: „Rolnictwo a rozwój gospodarki narodowej” — Warszawa 1962, str. 9.

⁸⁾ Mowa o strefie umiarkowanej. W krajach o klimacie gorącym specjalizacja „narzucona przez krainowość warunków przyrodniczych może być równie dobrze znamię stagnacji jak postępu.

⁹⁾ Jakkolwiek liczenie produkcji towarowej w odsetkach produkcji globalnej jako całość jest na ogół mylące, podajemy tu dla orientacji, że ten odsetek (dla produkcji roślinnej i zwierzęcej łącznie) wynosił w Polsce około 40 proc.

¹⁰⁾ Dowodem m. in. towarowości chłopskiej produkcji globalnej, którą znajdujemy na tabl. 7/256 tegoż Rocznika. Wynosi ona dla kolejnych lat przytoczonego wyżej sześćdziesiąt: 57,2 proc., 62,3 proc., 60,8 proc., 69,2 proc., 61,5 proc., i 64,7 proc. Różnica z całym rolnictwem niewielka.

¹¹⁾ Zarówno eksport (np. w projektach radzieckich drugiej połowy lat trzydziestych), jak import (np. w FAO-wskim programie „kampanii wolności od głodu”).

¹²⁾ Niezależnie od tego, że w Szwecji działa słynna na cały świat najnowocześniejsza stocznia Arendal, własność koncernu Gotha-Verken. Prasa fachowa donosiła niedawno o amerykańskim zamiarze nabycia na zasadzie licencji praw do budowy stoczni, wzorowanych na Arendal. Zakładano, że zleceńcówców 50 proc. spadnie na proachonności budowanych w Arendal stocznich w porównaniu do budowy w innych stocznich. Niemal wszystkie zrealizowali całkowicie, stosując tak nowoczesne rozwiązania, jak automatyzacja przebiegu materiałów, zlokalizowanie budowy stoczek w krytych halach produkcyjnych — ważne w szwedzkim klimacie — przesunięcie niemal wszystkich prac wyposażeniowych do doków, a więc przed wodowaniem statku itp.

¹³⁾ Stocznie wyposażone w najnowocześniejsze maszyny i urządzenia, z góry logicznie usytuowane w liniach przebiegu produkcji. Ciekawostką dla nas jest, że projekt Arendal w jakimś stopniu inspirował projektowanie w rozbudowę naszej Stoczni im. Komuny Paryskiej.

Oby to powinowactwo stoczni Arendal i naszej najnowocześniejszej ze stoczni stało się w przyszłości precedensem w „podparciu” szwedzkiego sukcesu, jego drogi i recepty.

GRZEGORZ KURKIEWICZ

SZWEDZI KONKURUJĄ Z JAPONIĄ

W porównaniu z wynikami 1964 roku polski „własowal” w zakresie łącznego tonażu (w BRT) zawodowców w ubiegłym roku statków o jedno miejsce, zajmując ósme miejsce w czołówce światowej. 363 tys. BRT tonażu ukończono w 1964 r. i przekazano do eksploatacji różnym armatorom to również ósme miejsce w tabeli statków ukończonych. Czwarte miejsce w świecie zapewniły nam wyniki w zakresie statków sprzedanych do eksploatacji. W tym zakresie, w 1964 r. sprzedano 105 tys. BRT, czyli 46 statków, nabyli armatorzy zagraniczni: Norwegia 28 jednostek, Wielka Brytania 7 jednostek, a także znówu poprawiły swoje wyniki i lokaty z roku 1963 (3 miejsce w świecie, 1020 BRT).

Równie korzystne są wyniki szwedzkie w zakresie tonażu, przekazanego w roku 1964 do eksploatacji. Szwedzi sprzedali 105 tys. BRT, czyli 46 statków, nabyli armatorzy zagraniczni: Norwegia 28 jednostek, Wielka Brytania 7 jednostek, a także znówu poprawiły swoje wyniki i lokaty z roku 1963 (3 miejsce w świecie, 1020 BRT).

Również korzystne są wyniki szwedzkie w zakresie tonażu, przekazanego w roku 1964 do eksploatacji. Szwedzi sprzedali 105 tys. BRT, czyli 46 statków, nabyli armatorzy zagraniczni: Norwegia 28 jednostek, Wielka Brytania 7 jednostek, a także znówu poprawiły swoje wyniki i lokaty z roku 1963 (3 miejsce w świecie, 1020 BRT).

O ZAINTERESOWANIU MATERIALNYM I INNYM

JULIUSZ GORYŃSKI

Zeczywistość jest zbyt złożona, by jej rozmiary przejawiały się w jednolitych kierunkach. Za pomocą jednorodnych środków uczynnych za uniwersalne, jest zdaniem powtarzanym nader często w latach ostatnich. Gorzej z realizacją tego stereotypu. Służą on jako uzasadnienie dla wprowadzania nowych metod i to jest słuszne. Ale wbrew zawartej w nim tezie o konieczności równoczesnego stosowania metod różnorodnych, zarzuca się jednocześnie metody dawne, aby po pewnym czasie znów potępić niesłuszność rozwiązań jedynych.

Taka refleksja nasuwa się, kiedy mowa o arcyważnej sprawie bodźców zachęcających do prawidłowego działania gospodarczego. Był taki okres, kiedy zgodnie z tradycyjnym podtekstem tego słowa, zainteresowanie materialne uważano za coś amoralnego. Wynikało to logicznie ze zbyt dosłownego braktowania hasła o heroizmie dla powszechnego. Wiadomo, że do czynów wielkich, szlachetnych, bohaterkich, człowieka pobudzają bodźce zainteresowania niematerialnego. Własne życie poświęca się z miłością, za pieniądze natomiast można najać co najwyżej zbira, czatującego na życie cudze. Przenosząc to rozumowanie na realizację planów produkcyjnych, zapomniano jednak o kilku istotnych sprawach. Po pierwsze o tym, że nie tylko bodźce, lecz również i cele działania bohatera zazwyczaj nie mają charakteru materialnego. Po wtóre, że w samej istocie czynu bohatera leży to, że nie jest on dokonywany codziennie, a powtarzany stale szybko traci cechy heroizmu. A wreszcie nie zabrano o to, by ci co stosują się do apeli moralnych nie byli jednocześnie najbardziej upodległymi materialnie.

Kiedy wreszcie na wielu jaskrawych przykładach wykryto istnienie sprzeczności pomiędzy apalami moralno-społecznymi a tak zwanymi antybodźcami materialnymi, przystąpiono do rehabilitacji pozytywnych bodźców zainteresowania materialnego. I jak to bywa w takich przypadkach, doszły szybko podpadnięcie w skrajność przeciwną.

Cały wysiłek skoncentrował się na konstruowaniu systemów zainteresowania materialnego. Jeżeli obecnie w ogóle mowa o bodźcach moralnych, to z najwyższym zażenowaniem i więcej dla zachowania formy niż z wiarą w ich skuteczność. Chcąc w takim nastroju poruszyć temat bodźców zainteresowania materialnego bez narażania się na zarzut karności, warto być może sprawę odwrócić i zastanowić się nad występowaniem czynnika niematerialnego jako bodźca, któ-

ry może przeciwdziałać zamierzonym skutkom bodźców materialnych.

Właściwie działające bodźce są zatem ważnym elementem zespołu warunków sprawujących, że podmioty gospodarcze działają w sposób ekonomicznie i społecznie najbardziej prawidłowy. W odniesieniu do planowej gospodarki socjalistycznej oznacza to, że bodźce muszą być nakierowane na realizację podstawowych celów ustroju socjalistycznego. Jeżeli w dziedzinie gospodarczej celem takim jest podniesienie stopy bytowej ludności przez maksymalizację konsumpcji, to niewątpliwie bodźce oddziaływające na podmioty w sferach produkcji i podziału powinny być podporządkowane temu celowi. Nie jest to jednak podporządkowanie bezpośrednie, ponieważ wzrost konsumpcji nie jest funkcją prostą wzrostu produkcji.

W poszukiwaniu optymalnego układu: produkcja — konsumpcja natrafia się na dwie zasadnicze sprzeczności: sprzeczność pomiędzy maksymalizacją produkcji a jej społecznie potrzebną (tzn. optymalną) strukturą, oraz sprzeczność pomiędzy ilościowym wzrostem produkcji a jakością produktu. Sprzeczność tę ujawniają się już przy zastosowaniu najprostszego systemu bodźców zainteresowania materialnego, którym jest płaca akordowa. W systemie produkcji kapitalistycznej, zachowanie należytej jakości zapewniane bodźcem negatywnym, którym był strach przed utratą pracy. W gospodarce socjalistycznej usiłowało zastąpić ten negatywny bodziec pozytywnymi apalami moralno-społecznymi skierowanymi do indywidualnego pracownika. Natomiast zapewnienie należytej struktury produkcji pod względem wytwarzanych asortymentów reguluje w kapitalizmie mechanizm rynkowy. W gospodarce socjalistycznej musi go zastąpić system centralnego planowania oddziaływający na podmioty zbiorowe, na przykład — zjednoczenia i przedsiębiorstwa. Wydawało się, że odpowiednim narzędziem będzie tutaj dyrektywa planowa.

Nie trzeba już dzisiaj tracić czasu na wykazywanie niedostatków tego systemu. Od kilku lat trwa dyskusja nad sposobami lepszego rozwiązywania tych sprzeczności. W obecnym stanie łatwiej podsumować jej stwierdzenia negatywne. Należy do nich niewiara w skuteczność bodźców innych, niż zainteresowania materialnego w odniesieniu do jednostek oraz postulat maksymalnego ograniczenia dyrektywnych nakazów w stosunku do jednostek zbiorowych. Określa się to również jako zastąpienie rachunku bezpo-

średniego pośrednim rachunkiem ekonomicznym.

Sposób przetłumaczenia tych hasel na konkretny mechanizm jest nadal przedmiotem dyskusji, eksperymentowania i ostrych prób realizacji. Trwa dyskusja nad podstawowymi miernikami wyników produkcji, zysku, rentowności, akumulacji. Wprowadza się nowe systemy obliczania akordu, premii, nagród. Rozważa się i wahańiami wprowadza oprocentowanie środków trwałych i kredytów inwestycyjnych. Wyniki praktyczne pozostają w tyle za dużym teoretycznym dorobkiem tych dyskusji i prac badawczych.

Przyczyny nie dość zadowalających rezultatów można sprowadzić do dwóch trudności podstawowych. Zbiorek mierników o wysokim stopniu skalowania oddziaływają stymulując tylko na bardzo wysokim szczeblu zarządzania. Miernik zysku na przykład przemawia do wyobraźni dyrektora i tych pracowników kierowniczych, których praca bezpośrednio wpływa na warunki kształtujące zysk. Bardzo trudno natomiast przetłumaczyć go na bodźce szczegółowe zdolne oddziaływać na każdego pracownika szeregowego, który ze swego miejsca nie posiada tak szerokiego horyzontu widzenia. Stąd druga trudność, którą staje się niezmienne skomplikowany charakter wszelkich systemów bodźców zainteresowania materialnego, jeżeli mają one uwzględnić specyfikę poszczególnych wydziałów produkcyjnych, a nawet stanowisk pracy.

Zdarza się, że słusna idea przewodnia znika za barierą skomplikowanych wzorów, formularzy obliczeniowych i nowej biurokracji potrzebnej do uporańia się z nowymi zadaniami. Aby wyrwać się z kręgu tych pesymistycznych rozważań warto spojrzeć na całość zagadnienia pod hasłem historii własnych doświadczeń. Wykazały one niezbicie, że najłatwiej jest oddziaływać na wielkość produkcji, pozostawiając troskę o jej strukturę i jakość mechanizmowi odbiorczemu. W gospodarce kapitalistycznej funkcję tę spełnia konkurencyjny mechanizm rynkowy, lecz i tam może zawodzić, jeżeli powstaje ostra dysproporcja pomiędzy wielkością popytu a rozmiarami podaży. W gospodarce planowej dąży się do zrównania tych dwóch wielkości, a w praktyce ma się często do czynienia z rynkiem producenta.

W tej sytuacji sięga się do zastąpienia kontroli sprawowanej przez aparat odbiorczy dyrektywami planowymi i apalami moralnymi. Jeżeli ta metoda zawodzi, pozostają środki organizacyjne. Polegają one

na tworzeniu względnie niezależnej od producenta organizacji odbiorczej i na wprowadzeniu pomiędzy odbiorcą i producentem stanu sprzeczności interesów. Sprzeczności co do której zakłada się, że nie nabierze charakteru antagonistycznego. Klasycznym przykładem takiego pojęcia było utworzenie służby kontroli technicznej.

Czy te pociągnięcia pozwoliły na zachowanie nieantagonistycznego charakteru sprzeczności pomiędzy jednostkami współdziałającymi, może pozostać sprawą otwartą, gdyż odpowiedź zależy od rozumienia tego określenia. Dla naszego wyводу wystarczy stwierdzić, że dla zachowania społecznej i gospodarczej racjonalności produkcji trzeba było stworzyć stan sprzeczności interesów pomiędzy współdziałającymi ludźmi lub organizacjami. Aby nie oddziaływało to na stosunkach międzydziałalych czy między instytucjami, wymagany jest określony stopień uświadomienia współdziałających podmiotów, co do ogólnospołecznej konieczności podjęcia takich środków organizacyjnych i planowych.

To stwierdzenie jest ważne, ponieważ wykazuje, że działanie wyłączone w sferze bodźców zainteresowania materialnego i organizacji nie może dać wyników bez równoczesnego działania w sferze oddziaływania moralnego. Wydaje się, że w okresie koncentracji wysiłków na budowę systemów prawidłowo działających bodźców ekonomicznych, ta prosta prawda wypadła z pola widzenia.

Odnoszę wrażenie, że twórcy mistycznych wzorów, za pomocą których system mierników, plac i bodźców ma być przekształcony w wielostronnie, czule i niemal automatycznie reagujący aparat kierujący działaniem poszczególnych ludzi i zespołów, nie biorą dostatecznie pod uwagę szeregu pobudek działania ludzkiego, które trudno przetłumaczyć na liczby i wskaźniki.

Analiza przyczyn zmiany miejsca pracy w gałęziach gospodarczych, gdzie fluktuacja jest wyjątkowo duża, wskazuje na zjawisko na pozór zaskakujące: niewielki z reguły jest odsetek przypadków, kiedy zmiana miejsca pracy jest spowodowana widokami na większe zarobki. Znacznie częściej przyczyną są niedogodne warunki pracy, uciążliwość dojazdu, najczęściej zaś niewłaściwe stosunki międzydziałkowe w miejscu pracy.

W istocie nie ma w tym nic dziwnego. W systemie naszym zasada równości pracy za równą pracę generalnie rzecz biorąc, została zrealizowana. Nawet z pewnym przesadnym akcentem położonym na równość plac, gdyż niewątpliwie zróżnicowanie poziomu plac w zależności od wymaganych kwalifikacji i zakresu ponoszonej odpowiedzialności jest niedostateczną. Praktyka jeszcze bardziej pogłębia tendencję do wyrównywania nierówności plac i do przekształcania wszelkich dodatków do plac uzależnionych od spełnienia określonych warunków w stały element wynagrodzenia globalnego. To zresztą udaremnia w dużym stopniu skuteczność zbyt finezyjnie obmyślanych bodźców placowych w postaci nagród za jakość, terminowość, oszczędność materiałów itd.

Tak więc zmiana miejsca pracy rzadko przynosi rewelacyjną zmianę w poziomie zarobków. W tej sytuacji podstawowe znaczenia nabierają czynniki inne, a wśród nich te niematerialne. Wewnętrzne zadowolenie z wykonywanej pracy, przekonanie o jej użyteczności społecznej, związana z nią pozycja społeczna, zgodność wykonywanej pracy z zamiłowaniem i ambicjami osobistymi, stosunek zwierzytników i kolegów, ogólna atmosfera w zakładzie. Znowu stwierdzenie nie nowe. Świadczy o tym rosnąca od kilku lat liczba socjologów zakładowych, którzy zajmują się badaniami tych spraw, choć oczywiście poza wskazaniem przyczyn złego stanu niewiele mogą przyczynić się do jego poprawy.

Ale nie po to poruszam je trudne sprawy, aby zakończyć westchnieniem pełnym sceptycyzmu. Wydaje mi się, że nadszedł czas, aby otworzyć sobie powieścić, że poszukiwanie wciąż doskonalszych i co za tym idzie, coraz bardziej skomplikowanych systemów mierników i bodźców zainteresowania materialnego tak długo nie da wyników, jak długo nie pójdzie w tym parze zasadnicze zróżnicowanie możliwości zarobkowych w zależności od jakości wykonywanej pracy. Lecz i wówczas wyniki będą wątpliwe, jeżeli nie zostaną usunięte przeciwwodzące moralne lub co gorsze, jeżeli w wyniku dotkliwego rozwarstwienia poziomu zarobków poszczególnych pracowników lub wydziałów produkcyjnych dojdzie do przeniesienia tych przeciwności na płaszczyznę stosunków międzydziałkowych.

Nie chcę przez to bynajmniej przemawiać za słusnością mało zróżnicowanego systemu plac. Idzie mi natomiast o to, by nie zastępować faktycznego zróżnicowania plac biurokratycznymi komplikacjami w ich sposobie obliczania. I przede wszystkim idzie mi o to, by dyskusja nad subtelnościami mierników i bodźców nie przesłaniała sprawy w obecnej sytuacji stokroć ważniejszej: przywrócenia rangi właściwie ujętym bodźcom moralnym.

Dyskusja nad miernikami produkcji i bodźcami zainteresowania materialnego oddala nieocenione usługi, jak długo obracała się w sferze usuwania tak zwanych antybodźców racjonalnego działania. Klasycznym już przykładem jest miernik globalnej produkcji jako podstawa oceny wykonania planu, który na przykład w budownictwie zapewniał najwyższą premię temu, kto budował z materiałów najdroższych i w dodatku sprowadzał je z możliwie największej odległości. Dalej jeszcze jesteśmy od stanu, w którym wszystkie takie sprzeczności przestały istnieć. Nie zaskodzą, jeżeli na tym polu skoncentrowały się badania i jeżeli odcinek po odcinku zostanie oczyszczony od pozostałości niernormalnego stanu, kiedy upodległymi materialnie był ten, kto chciał rzeczywiście przestrzegać zasad gospodarczo i społecznie słusznego działania.

Od strony pozytywnej natomiast proponuję podjąć wysiłki zmierzające do znalezienia właściwych współczesnych metod oddziaływania moralnego, które obecnie są tak lekceważone, bo przez wiele lat były traktowane tylko formalnie i hasłowo.

Kompetencje projektantów

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

skali limity inwestycyjne i chce je spiesznie uruchomić. Zamawia więc projekty fabryk. Decyzja programowa zapada wcześniej, nim zjednoczenie mogło zapoznać się z tą możliwością.

Umysł projektanta jest wszechstronnie wygimnastykowany. Poza tym nie uczestniczy on w grupie interesów zmierzającej do uzyskania środków inwestycyjnych. Czyż nie on byłby więc powołany do znajdowania konkurencyjnych możliwości dla zamysłów inwestycyjnych? I czy nie byłoby celowe stworzenie środków pozwalających centrum projektowemu na samodzielne uruchamianie tego typu badań oraz stworzenie bodźców materialnych służących nagradzaniu ekspertów np. za obalenie projektów inwestycyjnych? Na razie interes materialny firmy projektowej — to wykonanie powierzonych jej zadań, a nie wykazanie nieniesłowności zamówienia.

Tak silnie akcentowana na Pienum idea integracji procesu zarządzania gospodarką mocami istniejącymi z programem inwestycyjnym jest bardzo trudno uroczystością w istniejącej strukturze zarządu przemysłu. Synchronizacja reform strukturalnych mocy istniejących z programem tworzenia nowych jest zadaniem skupionym w zarządach branżowych, mających w polu widzenia tylko zakłady im podległe. Spojrzenie z boku tworzy możliwość wielkich przegrupowań czasem niezwykle ekonomicznie efektywnych. Pompy są produkowane w 67 zakładach zrzeszonych w 30 zjednoczeniach, podległych 9 resortom. Okazało się możliwe stworzenie koncepcji pozwalającej skupić produkcję w 9 zakładach z jednym głównym kooperantem robiącym zunifikowane, technologicznie części i zespoły, i to w dużych seriach. Można sobie wyobrazić ekonomiczne i techniczne korzyści jakie przynosi takie przegrupowanie. I można też sobie na tym przykładzie

jednego produktu wyobrazić jak wiele dziedzin wytwórczości można by odpowiednio przegrupować i skoncentrować.

Podobną pracę wykonał PROZAMET uporządkowując problem produkcji elementów i części międzybranżowego zastosowania. Część toczona, koła zębate, sprężyny, elementy hydrauliczne i pneumatyczne, szafy sterownicze itd. robione były w różnych rozsypanych po branżach zakładach. Ta dziedzina wytwórczości nie miała zjednoczenia wiodącego, programu unifikacji. Wytworów tych było za mało dla zaspokojenia potrzeb. Stworzenie spójnej koncepcji organizacyjnej, ekonomicznej i technicznej ma dać znaczne a dobre rezultaty. A takich spraw nie leżących w gestii żadnego resortu jest wiele i tylko z tej przyczyny, mającej charakter organizacyjny — całe dziedziny wytwórczości pozostają nieuporządkowane.

Obok niewykorzystanych mocy utajonych — istnieją u nas moce z różnych przyczyn jawnie niewykorzystane z braku programu produkcyjnego. Z zasady praca nad koncepcją wyzyskania owych mocy nie powinna być ograniczona do branżowego pola widzenia. Wolne moce w jednym zjednoczeniu mogą bowiem, zagospodarowane, zastąpić inwestycje w innym, zjednoczeniu czy resorcie. Pewna fabryka pomp zbudowana wedle programu przewidującego robienie wielkich pomp robi drobnie, nie wykorzystując potencjału. Nie przygotowała bowiem konstrukcyjnie wytwórstwa pomp wielkich. W jednej z fabryk aparatury chemicznej hala produkcyjna nie ma programu, gdyż od chwili jej wystawienia zmienił się portfel zamówień eksportowych. Owo programowanie, czy przeprogramowywanie mocy istniejących a nie wykorzystanych, albo wykorzystanych nie optymalnie, wtedy tylko będzie racjonalne, jeśli dokona się nie w oparciu o branżowy punkt widzenia, ale rachunek oparty o horyzont makroekonomiczny. O rozważenie pro-

blemu w kontekście zamysłów inwestycyjnych innych branż, długofalowych koniunktur na rynkach światowych itd. Poza tym zjawiska podobne wymienionym składają nie tylko do zaleceń zaistniałych ran, ale do stworzenia koncepcji profilaktycznej, przeciwdziałającej np. uwiadomieniu w wyniku zarządzania się jakiejś koniunktury międzynarodowej określającej dotychczasowy program produkcyjny. Dlatego myślenie o zagospodarowaniu istniejących mocy i koncepcję inwestycji musi przewidywać program rezerwy na dekonstrukcję, rezerwy portfeli produkcji na wypadek załamania się bieżącego programu.

Powierzanie takie problemowe ujęcia całego programu gospodarczego w danej sprawie ekspertom ekonomicznym z placówki projektowej i to z nimi jednostka zarządu przemysłu formułuje owe postulaty inwestycyjne (czy programowe) nie umniejsza samodzielności zjednoczeń. Jest to bowiem i tylko akt wynajęcia ekspertów, a decyzje i tak leżą w ręku organów zarządu.

Prace projektowe tak szeroko pojmowane i objęcie przez biura, a w każdym razie „koncerny” projektowe takie jak PROZAMET również wstępnymi działaniami programowymi — wymaga znacznej rozbudowy aparatu tych placówek. Np. potrzeba wzmożenia działań badania koniunktur międzynarodowych wynika już z powyższego wywodu.

Wadą metod programowania rozwoju przemysłu jest niedostateczna wiedza w zakresie niezbędnych danych wyjściowych. Informacje dotyczące zapotrzebowania na środki inwestycyjne są dość ściśle, co wynika z planowości naszej gospodarki. Natomiast wiedza o rynku jest znikoma i możliwości przewidywania jego przyszłych potrzeb — mizerne. Bez takiego zaś rozeznania, sięgającego w głąb procesów po części żywiołowych i zależnych od dość nieuchwytnych (przy naszej aparaturze pomiaru) konsumpcyjnych predyspozycji społecznych

— programowanie inwestycji — powiadają w PROZAMECIE — jest niezwykle ułomne. Opieranie się o informacje handlu czerpiące przynajmniej na dłuższą metę rezultat, ponieważ ten zdaje sobie sprawę z potrzeb aktualnych, bieżących, ale nie potrafi przewidywać na dystans, którym trzeba operować przy programowych decyzjach inwestycyjnych. Handel stymulował rozwój wytwórczości zegarków, motocykli, skuterów i handel wnosil wkrótce po rozkręceniu wytwórstwa o jego zahamowanie, a gdy się stało — teraz znów domaga się np. skuterów. Są jednak pytania bardziej zasadnicze, na które nie uzyskują odpowiedzi specjalści wykonujący ekspertyzy dla programowania inwestycji. Np. jak będzie wyglądało rolnictwo za 20 lat? Bez takiej długofalowej wiedzy nie można programować dziś budowy fabryk traktorów, czy maszyn rolniczych, bo wiedza na krótszy dystans nie jest tu wystarczająca.

Plenum postulowało wiązanie programu eksportu z programem produkcji na rynek krajowy, ponieważ tylko łączność wytwórstwa na oba adresy, poza dobrą jakością dłużej serie, obniżającą koszt wytwórczości na skalę wciąż niedocenianą i pozwoli uzyskać dla naszej produkcji eksportowej zabezpieczenie w rynku wewnętrznym na wypadek spadku koniunktury, czy po prostu fiaszka jakiejś transakcji zagranicznej. Programowanie produkcji na eksport z myślą o długich odcinkach czasu zawsze jest po trochu grą w ciemno ze względu na zmienność cen i koniunktur, kierunków zagranicznej polityki handlowej itd. Ale oto nie istnieje też długofalowa koncepcja rynku wewnętrznego, struktury popytu, nie istnieje przewidywanie przyszłego ruchu cen. W tym stanie rzeczy synchronizacja rynku wewnętrznego z rynkiem zagranicznym jest synchronizacją dwóch niewiadomych. Ekonomiczne programowanie, będące racjonalnym wstępem do projektowania nowych mocy musi więc opierać się o własne,

wszechstronne badania centrów projektowych, idące w głąb generalnej problematyki ekonomiczno-społecznej kraju. PROZAMET czyni to na miarę wciąż za skromnych możliwości.

Tak znaczne poszerzenie skali możliwości i kompetencji ośrodków projektowych jest wszakże możliwe i pożyteczne. Oczywiście nie znaczy to, że zastąpią one wszystkie i będą robić wszystko. Organizm gospodarki jako całości tak jest już skomplikowany, że w ogóle nieogarnialny przez najpotężniejsze choćby zespoły ekspertów mających zajmować się szczegółami. Natomiast realne jest stworzenie placówek bardzo elastycznych w swych możliwościach, mogących, dla rozwiązywania spraw powoływać różne podzespoły fachowców. Co bowiem istotne i o co chodzi, racjonalizacja projektowania nie może się dokonać bez wielkiego poszerzenia kompetencji programowych projektantów. Przynajmniej tych, którzy zajmują się wielkimi, a nie uzupełniającymi przedsięwzięciami, czy opracowywaniem całego problemu od podstaw. A znowu usługi projektowe na rzecz inwestycji, wtedy tylko będą miały charakter ekonomicznie optymalny, jeśli zamysł inwestycyjny i idący za nim program i projekt stanowiąc będą wynikiem rachunku, który dać może też inne, np. bezzinwestycyjne rozwiązanie. Inwestycja musi się bowiem stać ewentualnym rezultatem myślenia o sposobie rozwiązania problemu gospodarczego, a nie założeniem wstępnym. I dlatego trzeba przeformułować pytania zadawane ekspertom z centrów projektowych. Nie powinno ono, w stadium wstępnym brzmieć: „Co, gdzie i za ile zbudować, żeby zwiększyć produkcję kabli o 50%?”, ale „W jaki sposób rozwiązać problem gospodarczy takiej takiej, związanej, jak się wstępnie wydaje, ze zwiększonym zapotrzebowaniem na kable?”. A to wbrew pozorom dosyć różne pytania, bo tylko czasem wiodą do identycznej odpowiedzi.

JAN REM

ORZECZNICTWO

ROZSZCZENIE Z POWODU NIENIENIOWEGO WYPEŁNIENIA PRZEZ DOSTAWCĘ KART GWARANCYJNYCH

Zakłady A. dostarczyły Zakładom Usług N. m. in. 2 partie telewizorów „W”, do których były dołączone karty gwarancyjne z datami o kilka miesięcy wcześniejszymi od daty dostawy.

Z tego powodu odbiorca potrącił dostawcy z jego rachunku odpowiednią sumę tytułem odszkodowania umownego z powodu dostarczenia towarów z wadami.

O tę właśnie sumę Zakłady A. wystąpiły przeciwko odbiorcy na drodze postępowania arbitrażowego. Okręgowa Komisja Arbitrażowa rozstrzygnęła zasadą i przyjmując, że zgodnie z umową stron Zakłady Usług... (odbiorca) mogły poprawić karty gwarancyjne we własnym zakresie oraz że w myśl tej umowy brak karty gwarancyjnej lub niewłaściwe jej wypełnienie nie stanowiło wady towaru a zatem nie uprawniało odbiorcy do żądania odszkodowania.

Główna Komisja Arbitrażowa zatwierdziła stanowisko OKA.

Od tego zatwierdzającego orzeczenia GKA Minister Handlu Wewnętrznego wniósł rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie (w składzie rewizyjnym), orzeczeniem z dnia 30 sierpnia 1965 r. nr BO-8833/65 rewizję nadzwyczajną Ministra Handlu Wewnętrznego oddaliła, udzielając następującego wyjaśnienia:

Nienależyte wypełnienie przez dostawcę kart gwarancyjnych może uzasadniać żądanie odszkodowania umownego tylko wtedy, gdy stanowi ono wadę przedmiotów dostaw, uniemożliwiającą korzystanie z nich lub ich odprzedaż (wprowadzenie do obrotu).

Jeżeli jednak na zasadzie porozumienia stron dostawca zaopatrzył odbiorcę również w karty gwarancyjne in blanco z prawem wypełnienia tych kart przez odbiorcę w miejsce kart niewłaściwie wypełnionych, wówczas wadliwe podanie w kartach gwarancyjnych dat dostawy nie jest równoznaczne z brakiem kart gwarancyjnych uniemożliwiających korzystanie z przedmiotów dostaw lub jego odprzedaży, toteż nie uzasadnia roszczenia o odszkodowanie umowne.

W uzasadnieniu swego stanowiska, zajętego w powyższym orzeczeniu, GKA zaznaczyła m. in.:

„W myśl § 4 ust. 1 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym nieważne są postanowienia umów sprzeczne z przepisami tych warunków dotyczącymi m. in. odszkodowań umownych za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umów, albo ograniczające odpowiedzialność z tytułu rekojmi za wady lub z tytułu gwarancji. W świetle wyżej wymienionego przepisu przy rozstrzygnięciu kwestii ważności umowy stron, że niewłaściwe wypełnienie karty gwarancyjnej nie stanowi wady towaru i nie uprawnia odbiorcy do żądania od dostawcy odszkodowania umownego za dostawę towaru z wadami, decydujące jest przede wszystkim, czy i w jakim zakresie nienależyte wypełnienie karty gwarancyjnej należy uznać za wadę przedmiotu dostawy w rozumieniu przepisów ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym.

Nie jest sporne w sprawie, że sam fakt niewłaściwego wypełnienia karty gwarancyjnej, polegający na umieszczeniu w niej zamiast daty dostawy telewizorów dat o kilka miesięcy wcześniejszych, nie miał znaczenia dla jakości przedmiotu dostawy, tj. nie powodował wadliwości tego przedmiotu w sensie braku właściwości, jakim — stosownie do § 23 ust. 1 o.w.d. — powinien odpowiadać przedmiot dostawy.

Wbrew stanowisku rewizji nadzwyczajnej uznania dostarczonych pozwanemu telewizorów za wadliwe z uwagi na niewłaściwe wypełnienie kart gwarancyjnych nie uzasadnia w niniejszej sprawie także przepis § 24 ust. 1 pkt 2 o. w. d. W myśl tego postanowienia przepisy o odpowiedzialności za wady fizyczne stosuje się odpowiednio m. in., gdy wbrew obowiązkom do przedmiotu dostawy nie zostały dołączone atesty, certyfikaty, karty gwarancyjne lub inne dokumenty potrzebne odbiorcy do korzystania z przedmiotu lub przy jego odprzedaży.

W niniejszej sprawie powodowe Zakłady — zgodnie z umową stron w związku z dostawami telewizorów dostarczyły odbiorcy pewną ilość kart gwarancyjnych in blanco, przy czym umowa przewidywała zastosowanie tych kart przez odbiorcę w przypadku niewłaściwego wypełnienia przez dostawcę kart gwarancyjnych załączonych do poszczególnych odbiórników. Tego rodzaju postanowienie umowy nie narusza przepisów dotyczących wystawiania kart gwarancyjnych przez producentów (§ 38 o.w.d.), gdyż z przepisów tych, nie wynika, aby miały one charakter iuris cogentis w tym znaczeniu, że podanie w karcie gwarancyjnej dat wydania odbiorcy przedmiotu dostawy jest bezwzględnie obowiązującym producenta, i że niedopuszczalne jest porozumienie stron przewidujące

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 27 (772) — 3.VII.1966 r.

20 LAT STOCZNI GDAŃSKIEJ

Nie było przecenianej wstęgi, była natomiast... butelka szampa, która rozbiła o znajdujący się u wejścia eksponat matka chrzestna wystawy, żona wiceministra handlu zagranicznego, pani Furtakowa. Zgodnie ze stocznym ceremoniałem otwarto w niedzielę, 27 czerwca br. wystawę „Stocznia Gdańska w wstęgu techniki”. Ekspozycja dorobku Stoczni Gdańskiej, prezentowana poprzednio na Dworze Artusa w Gdańsku oraz w Katowicach, zawitała obecnie na okres pół roku do stolicy, znajdując godną oprawę w Muzeum Techniki.

Kilkadziesiąt modeli statków, dziesiątki specjalistycznych urządzeń, plastyczne modele pochylni oraz filmy składają się na tę, nad wyraz udaną wystawę. Ogłędając zgromadzone na wystawie ekspozycje, można sobie wyrobić pogląd o wielkim postępie, jakiego dokonał zespół Stoczni Gdańskiej w minionych latach.

W ciągu kilkunastu lat Stocznia Gdańska wysunęła się na czoło przemysłu okrętowego w świecie. A przecież tak niedawno wielkim sukcesem było wybudowanie rudowłocławca o napędzie parowym. Dziś Stocznia Gdańska z dumą patrzy na przebytą drogę. W swoim dorobku ma bowiem zbudowaną flotę o wielkości 2 milionów DWT. Właśnie za kilka tygodni, w lipcu, Stocznia Gdańska zbuduje statek, w którym zawarta będzie 2-milionowa tona.

Bezpośrednio po Wyzwoleniu Stoczni Gdańska, zniszczona w 70 proc. nie była w stanie podjąć produkcji okrętowej. Brak było nie tylko maszyn i urządzeń, ale przede wszystkim odpowiednio przygotowanych kadr. W Stoczni montowano więc traktory, samochody i parowoz, budowano konstrukcje stalowe mostów, urządzenia dla cukrowni i cementowni, remontowano maszyny i kotły fabryczne różnych typów i rodzajów. Dopiero w 1947 r. podjęto budowę 17-metrowych kutrów rybackich, ale zasadniczym

przełomem w historii Stoczni Gdańskiej stało się zbudowanie w roku 1949 pierwszego pełnomorskiego statku — parowego rudowłocławca „Soldek”. Po tym statku przystąpiono do budowy dalszych rudowłocławców, a także 450-tonowych trawlerów rybackich, przeznaczonych głównie na eksport do ZSRR. W 1950 roku rozpoczęto budowę serii drobnicowców motorowych o nośności 4 tys. ton. oraz trampów 4,8 tys. ton.

Kolejny etap rozwoju Stoczni Gdańskiej to rozpoczęcie w 1955 roku budowy statku o nośności 10 tys. DWT. Stocznia zbudowała ogółem 29 dziesięciotysięczników, z czego 11 otrzymała armatorzy krajowi. Warto tu przypomnieć, że pierwszy statek tego typu „Marceli Nowotko” budowany był przez 21 miesięcy, natomiast jeden z ostatnich z tej serii „Djakarta” zbudowany został w niespełna 11 miesięcy.

Od momentu rozpoczęcia produkcji dziesięciotysięczników coraz częściej na pochylniach i basenach wyposażeniowych zaczynają się pojawiać nowe jednostki. Między innymi zbudowano dla armatora radzieckiego 11 baz śledziowych o nośności 9300 ton, nowe typy drobnicowców, trawlerów-przetwórców, drewnocę, a ostatnio — przemysłowe bazy — przetwórcze dla rańskiego i polskiego rybołówstwa dalekomorskiego. Stocznia Gdańska, budując wysokiej jakości statki, zdobyła niedawno licencję na światowe zamówienie norweskiego armatora na budowę niewielkich statków (o nośności 2300 ton), tzw. paragrafowców. Cechą charakterystyczną tych jednostek jest ściśle ograniczona pojemność (1199 BRT), decydująca o wielkości opłat portowych.

Obserwując rozwój Stoczni Gdańskiej w ostatnich latach, trzeba zwrócić uwagę na postępującą specjalizację jej produkcji. Zasadniczą produkcją tej stoczni są statki rybackie — bazy i trawlerzy

przetwórcze. Tak nowoczesny typ statków rybackich, jakie buduje Stocznia Gdańska, produkuje na świecie niewiele państw, co sprawia, że Polska utrzymuje się w tej dziedzinie w ścisłej czołówce światowej.

Osiągnięte sukcesy produkcyjne są dziełem blisko 17-tysięcznej załogi Stoczni, a także licznych zakładów kooperujących ze Stoczną. Do rozwiązania tej kooperacji Stocznia Gdańska przywiązuje dużą wagę.

W czasie otwarcia Wystawy w Muzeum Techniki dyrektor Stoczni Gdańskiej inż. Jerzy Piasecki wręczył wyróżniającym się zakładom kooperującym ze Stoczną medale i dyplomy. Wśród zakładów tych znajdują się m. in. Gliwickie Zakłady Urządzeń Technicznych, Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Krakowie, Krakowska Fabryka Kabli, Andrychowska Fabryka Maszyn, Fabryka Maszyn i Urządzeń Przemysłu Spożywczego we Wronkach, Zakłady Wytwarzania Maszyn i Urządzeń Przemysłu Spożywczego w Białymostku, Zakłady Przemysłu Terenowego w Pasieku, Okręgowe Przedsiębiorstwo Przemysłu Drzewnego w Szczecinku, Zakłady Elektroniczne „Wale” w Warszawie, Biuro Eksportu Elektrowni i Urządzeń Przemysłowych „Energokspert”, Centrala Handlu Zagranicznego „Centromor”.

Dyrekcja Stoczni Gdańskiej i jej Samorząd Stocznialny także medale z dyplomami nieodpartym redaktorom, m. in. „Życiu Warszawy”, „Budownictwu Okrętowemu” oraz naszej redakcji. Nie jesteśmy wprawdzie kooperantami „Stoczni Gdańskiej”, nie piszemy też o tym zakładzie laurkowych artykułów, ale jak stwierdził dyr. Piasecki, publikacje zamieszczone w „Życiu Gospodarczym” i w innych czasopiśmie pomagają Stoczni w pokonywaniu wielu trudności, w rozwijaniu produkcji okrętowej i podnoszeniu jej na wyższy poziom.

(WYCZ.)

KRONIKA NAUKOWA I WYDAWNICZA

Ewolucja ekonomii angielskiej i amerykańskiej

W OSTATNICH latach ukazywały się na łamach angielskiej „Economic Journal” i w „American Economic Review” rozprawy zawierające przegląd literatury i stanu wiedzy dotyczące poszczególnych (w założeniu inspiratorów najważniejszych) dziedzin teorii ekonomii. Pisane na ogół przez wybitnych znawców teorii ekonomii rozprawy te były zamawiane przez American Economic Association i przez (angielskie) Royal Economic Society, finansowała je zaś Fundacja Rockefellera.

Rozprawy te ogłoszone następnie w Anglii w trzech tomach. Pierwszy i drugi z nich wydano pod koniec ubiegłego roku, ostatni ma się ukazać niebawem. Pierwszy tom „Surveys of Economic Theory” zawiera rozprawy na tematy: teorii i polityki pieniężnej, teorii inflacji, teorii rynku i ekonomii dobrobytu; drugi poświęcony: teorii wzrostu gospodarczego, problemom korzyści porównawczych i polityki rozwoju gospodarczego, „czystej” teorii handlu międzynarodowego i ekonomice regionalnej. W trzecim tomie: podjęto rozprawy na tematy: podziału pracy, programowania liniowego.

Jest to już druga publikacja tego typu. Pierwsza, przygotowana tylko przez Amerykańskie Towarzystwo Ekonomiczne w okresie bezpośrednio powojennym, ukazała się w dwóch tomach (w latach 1949—1952) pod tytułem „A Survey of Contemporary Economics”.

Obu publikacjom przyświecały te same cele. Miały one przedstawić syntetyczny obraz stanu teorii ekonomicznych w ich wzajemnych aspektach. Porównanie zawartości tych wydawnictw powinno dać także wyobrażenie zarówno o osiągnięciach w ciągu ostatnich kilkunastu lat, jak i o zasadniczych kierunkach ewolucji współczesnej akademickiej, zachodniej myśli ekonomicznej. Rejestr osiągnięć zawierać będzie oczywiście przede wszystkim nieznany nam jeszcze tom trzeci (który będzie nosił tytuł „Resource Allocation”), a zwłaszcza rozprawy Dorfmana i Hicksa o teorii operacji i programowaniu liniowym. Ale już znane rozprawy uwypuklają pewne kierunki ewolucji współczesnej ekonomii zachodniej, które — jak można się spodziewać z tytułów prac zapowiadanych w tomie trzecim — zostaną jeszcze mocniej zaakcentowane.

Cechą — naszym zdaniem — ujemną wyróżniającą ostatnie wydawnictwo od jego poprzednika, jest uderzające wyeliminowanie problematyki makroekonomicznej, socjologiczno-ekonomicznej. Powojenne opracowanie powstało jeszcze pod wielkim wpływem wielkiego kryzysu 1929—1933 oraz społecznych konsekwencji wojny światowej. Zarówno jedno jak i drugie spowodowało wyraźne przesunięcie się opinii społecznej na lewo, a wraz z tym wzrost zainteresowania ekonomii akademickiej problematyką przemian strukturalno-ustrojowych. Pod

bezpośrednim wpływem tej sytuacji społecznej powstało wtedy nie tylko bardziej interesujące, ale i pełniejsze wydawnictwo zawierające rozprawy na takie tematy, jak: monopole i koncentracja siły ekonomicznej (J. K. Galbraith), ekonomia socjalizmu, perspektywy kapitalizmu, ekonomia pracy, planowanie gospodarki narodowej (P. A. Barana). Wiele innych wówczas powstałych rozpraw wyrażało zainteresowanie problematyką stosunków produkcji i podziału. Dawne to jednak czasy...

Oficjalna ekonomia ustabilizowanego „affluent society” może się skryć pod profesjonalny kłoz czystej nauki, w której nie ma miejsca na wielkie problemy społeczne. Nie ma w niej miejsca ani na niepokojące o perspektywy kapitalizmu, ani na zainteresowanie ustrojem alternatywnym. Te zostawia się publicystom (np. Walterowi Liliomowi), instytutom socjologicznym, lub skłonny do zdrady akademickiego powołania doradcom rządowym (J. K. Galbraith, W. Rostow). Coraz więcej natomiast miejsca zajmują w czwartej nauce ekonomii to, co G. J. Stigler określił kiedyś jako „matematyczną pornografię”.

Miejscę tolerancji, która kazała Amerykańskiemu Towarzystwu Ekonomicznemu zanosić niegdyś do współpracy nie tylko wielu lewicujących intelektualistów, a nawet marksistów (Barana, Sweezy’go), zajęło obecnie monopol (ściślej: duopol) dość jednolitego towarzystwa. Oba skrzydła zostały obcięte.

Wraz z tą tendencją zanika jednocześnie skłonność do szerszej refleksji metodologicznej. Opracowanie powojenne kończyło się esejem metodologicznym. Nizszego podobnego w najnowszym opracowaniu nie znajdujemy.

Ta wyraźnie już zarysowana tendencja rozwoju akademickiej myśli ekonomicznej świata angielskiego jest, jak sądzimy, przede wszystkim odbiciem materialnej sytuacji świata zachodniego, głównie — jego stabilizacji. Ale nie uprzeczajmy. Warto byłoby się zastanowić, czy podobny trend rozwojowy obserwujemy w świecie naturalnych przeciwników burżuazyjnej myśli społecznej. Omówienie jednak tej sprawy trzeba odłożyć do innej okazji.

Oba wydawnictwa — i to dawniejsze i najnowsze — zawierają przeglądy literatury ekonomicznej znajdującej się wyłącznie w języku angielskim. Jeżeli „orientalne” prace i koncepcje są dla Anglików i Amerykanów za trudne, to przecież istnieje dość bogata literatura w językach: niemieckim i francuskim. Czy choćby przez wrodzoną jedną i drugą skromność nie należałoby przynajmniej wspomnieć o tym, co skądinąd mogłoby być nazwane „anglo-amerykańsko-centryzmem”. O ilez skromniejszy był Lionel Robbins, gdy charakteryzując w swym znanym esej metodologicznym kierunki rozwoju ówczesnej myśli ekonomicznej uważał za stosowne dodawać, że traktuje o koncepcjach ekonomistów posługujących się językiem angielskim.

TADEUSZ KOLJ

ZYCIE

PODSTAWOWA zmiana w strukturze aparatu zarządzania, która ma być wynikiem przeprowadzanej obecnie reformy systemu zarządzania, to podniesienie roli i wagi zjednoczenia. Zmianę tę należy rozpatrywać w dwóch płaszczyznach — stosunków zjednoczenia z ministerstwami i ich stosunków z przedsiębiorstwami.

Zmiany w pierwszej płaszczyźnie nie nasuwają ani wątpliwości, ani zastrzeżeń. Ministerstwa mają przekształcić się w pełni w komórki sztabowo-koncepcyjne, określające kierunek rozwoju reprezentowanych przez nie gałęzi produkcji, zapewniające koordynację ich działalności z innymi gałęziami i działami produkcji, natomiast operatywne za-

cząć drogą zgodną z interesami ogólnospołecznymi (obniżenie kosztów własnych, wzrost produkcji itp.), jak i drogą niezgodną z interesami ogólnospołecznymi (nieodpowiednie kształtowanie asortymentowych planów produkcji, utajone obniżanie jakości wyrobów itp.). Te same bodźce ekonomiczne, które skłaniają przedsiębiorstwo do działania pozytywnego, w określonych warunkach mogą je nakłaniać do działania negatywnego z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej. Z tego dwójstego charakteru sprzeczności wynikają określone wnioski co do sposobu ich rozwiązywania.

Pierwszy wniosek — niemożliwe jest usunięcie sprzeczności, dopóki działają przyczyny je powodujące. Rozrachunek gospodarczy przedsię-

pozbawionego zupełnie stron negatywnych uważam za rzecz jałową. Źródłem rozczarowań do nowo wprowadzonych mierników nie zawsze jest jedynie ujawniona w praktyce ich mała użyteczność. Często-kroć źródłem rozczarowań jest nastawienie się z góry na wyłącznie pozytywne działanie nowego systemu i zderzenie się potem nieoczekiwanie z pobocznymi ujemnymi skutkami jego działania.

Wyrażane są nieraz poglądy, iż eksperymenty gospodarcze są bezużyteczne i niecelowe. Niewątpliwie, iż działanie przedsiębiorstwa eksperymentującego w otoczeniu gospodarki nie eksperymentującej jest utrudnione, że w tych warunkach nie ujawnia się w pełni rzeczywista wartość eksperymentu. Niemniej bardziej użyteczne jest wypróbowanie nowej koncepcji systemu mierników i bodźców uprzednio w kilku przedsiębiorstwach, bądź w jednej gałęzi produkcji, niż wprowadzanie go od razu w całej gospodarce narodowej, jak to było zwyczajem w tzw. minionym okresie. W tym ostatnim przypadku bowiem ujemne skutki niepotwierdzenia w praktyce założonej nowej koncepcji są znacznie większe, a wycofanie się z niej jest — chociażby ze względu na zaangażowanie prestiżowe ustawodawcy — znacznie trudniejsze.

Ujemną stronę przeprowadzanych u nas w ostatnich latach eksperymentów gospodarczych upatruję natomiast w braku wszechstronnej, obiektywnej analizy ich wyników. Na ogół oceny wyników eksperymentów dokonywały ich inicjatorzy, co — rzecz zrozumiała — nie zapewnia pełnej jej obiektywności. Poza tym wyniki udanych eksperymentów ogłasza się przy dźwięku fanfar, natomiast nieudane grzebie się w kompletnej ciszy. A przecież analiza przyczyn niepowodzeń tych czy innych eksperymentów może dać wiele interesujących wniosków, zarówno co do użyteczności wypróbowanych koncepcji, jak i co do samych warunków realizacji eksperymentów. Postęp techniczny rozwija się w szybkim tempie, chociaż doniosłym odkryciom i innowacjom nieustannie towarzyszą niewypały. Czemu więc te czy inne niewypały mają dyskredytować ideę postępu ekonomicznego?

Sprawnemu działaniu socjalistycznego mechanizmu gospodarczego zagraża zjawisko odrywania, wyobcowywania się systemu zarządzania, systemu bodźców ekonomicznych, określonych kategorii prawno-ekonomicznych, które zamiast być środkiem do celu, jakim jest podniesienie efektywności gospodarowania w poszczególnych etapach budownictwa socjalizmu, stają się celem samym w sobie. Rygorystyczne przestrzeganie związków z danym systemem przepisów czyni z nich częstokroć nie drogę osiągnięcia zamierzonego celu, lecz przeszkodę na tej drodze.

Dla przykładu: planowanie jest źródłem przewagi gospodarki socjalistycznej nad kapitalistyczną — i nie darmo pewne jego elementy zapożyczają od nas kraje kapitalistyczne, dążąc do opracowania procesów żywiołowości i zębnych jej skutków w swojej gospodarce. Ale przekonał się, że wtedy gdy plan i wykonanie go staje się celem samym w sobie, gdy utracą zostaje niezbędna elastyczność, umiejętność dostosowania się do zmiennych warunków gospodarowania — wówczas ujemne skutki tego stanu rzeczy mogą nie raz nawet przeważać dodatnie strony samego procesu planowania.

Podobne zjawisko wyobcowania się rachunku gospodarczego obserwujemy przy próbach realizacji koordynacji terenowej (np. wspólne zagospodarowanie magazynów, bozanie kolejowych, elektrowni zakładowych itp.). Próby te często napotykały zdecydowany opór, legitymujący się powołaniem na święte prawa odrębności prawno-ekonomicznej i rachunku gospodarczego przedsiębiorstwa.

Stąd nieustanna konfrontacja naszych zamiarów z wynikami ich realizacji, zapewnienie niezbędnej elastyczności w dostosowaniu do zmian w sytuacji gospodarczej, a przede wszystkim zapewnienie rządów rachunku ekonomicznego i „zdrowego rozsądku” na wszystkich szczeblach zarządzania — powinny być czołową dewizą naszej polityki gospodarczej.

ZJEDNOCZENIE

a

przedsiębiorstwo

JULIAN GORDON

rządanie przedsiębiorstwami ma być całkowicie przekazane zjednoczeniu. W tej dziedzinie mają być do końca zrealizowane założenia reformy, zapoczątkowanej w r. 1958 przez wyodrębnienie centralnych zarządów z ministerstw i przekształcenie ich w zjednoczenia.

Zmiany w drugiej płaszczyźnie nasuwają natomiast wiele wątpliwości. Co się ma zmienić w wyniku reformy w stosunkach między zjednoczeniem a przedsiębiorstwami? I tu przecież do końca mają być zrealizowane założenia reformy z 1958 r., a mianowicie zjednoczoniom ma być nadana dwójsta funkcja: reprezentanta interesów państwa wobec przedsiębiorstw i reprezentanta interesów przedsiębiorstw wobec państwa (które w tym wypadku występuje w postaci organów nadzórnych nad zjednoczeniem: ministerstwa, Komisji Planowania, Rady Ministrów). Tego rodzaju dwójstanie ustanowienie funkcji zjednoczenia oparte jest na założeniu, że między interesami państwa i przedsiębiorstw istnieją obok elementów zgodności również i elementy niezgodności, a nawet przeciwności. Zmiana ustawienia zjednoczeń w porównaniu z pozycją centralnych zarządów nie oznacza bynajmniej likwidacji tych sprzeczności. Oznacza ona jedynie, że sprzeczności te, które dla centralnych zarządów nosiły charakter zewnętrzny, dzięki dwójstowości funkcji zjednoczeń będą nosiły dla nich charakter wewnętrzny i ujawniały się będą przy próbach integracji interesów państwa i przedsiębiorstw.

Powstaje pytanie: skoro zmierzamy do zaślapienia systemu dyktand i nakazów przez systemy dzwigni ekonomicznych — czy nie umożliwi to nam likwidacji sprzeczności między przedsiębiorstwami a państwem. Zmierzam do tego koncepcja takiego ustawienia dzwigni ekonomicznych, by on niejako samoczynnie nastawiał przedsiębiorstwa na realizację interesów ogólnospołecznych, eliminując ich interesy partykularne.

Niewątpliwie, że kierunek na zastępowanie dyktand i nakazów przez dzwignie ekonomiczne jest słuszny, ale powinniśmy zdawać sobie sprawę z zakresu realnych możliwości i efektów tego procesu.

Po pierwsze, w najbliższym okresie możliwe jest jedynie ograniczenie zakresu działania dyktand i nakazów, a nie pełna ich likwidacja.

Po drugie, niemożliwe jest zbudowanie systemu dzwigni ekonomicznych, pozbawionego całkowicie wewnętrznych sprzeczności, zapewniającego niejako samoczynnie, bezkonfliktowe działanie mechanizmu gospodarczego na wzór automatu działającego na zasadzie sprzężenia zwrotnego. Sprzeczne to jest z prawami rozwoju społecznego. Rozwój ten odbywał się może jedynie poprzez walkę przeciwności, które zmieniając się, tworzą swój rodzaj, kształt i charakter, ale nie mogą całkowicie zniknąć. Gdyby to nawet było możliwe, to spowodowałoby nie absolutną harmonię, lecz jedynie stagnację i bezruch.

Dzwignie ekonomiczne działające w przedsiębiorstwie socjalistycznym oparte są na zasadzie rozrachunku gospodarczego. Do zasad tych zaliczyć należy powiązanie — bezpośrednie lub pośrednie — wielkości funduszy materialnego zainteresowania pracowników z wynikami jego działalności. Wyniki te, niezależnie od rodzaju wskaźników oceny, można uzyskać zarówno kro-

borstw żywotność swoją czerpie z bodźców ekonomicznych, które uruchamia. Likwidując bodźce ekonomiczne pozbawiliby się rozrachunek gospodarczy przedsiębiorstw jego siły dynamicznej.

Drugi wniosek — skoro w obecnym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej niemożliwe jest usunięcie omówionych sprzeczności, należy je tak ustawić, by maksymalnie wzmocnić ich oddziaływanie pozytywne i maksymalnie zmniejszyć oddziaływanie negatywne. W ten sposób z rozwiązywania sprzeczności uczynić można siłę napędową rozwoju. Prowadzi do tego wnikiwa analiza charakteru sprzeczności i uruchomienie w oparciu o jej wyniki czynników ograniczających ich strony negatywne, mianowicie w postaci odpowiednich instrumentów ekonomicznych.

Dla przykładu: skoro bodziec ekonomiczny związany z daniem do maksymalizacji zysku prowadzi nie tylko do zwiększania produkcji i zmniejszania kosztów własnych, lecz również do manewrowania asortymentową strukturą produkcji ze szkodą dla interesów społeczeństwa — należy podjąć kroki, by możliwosci tego rodzaju manewrowania poważnie ograniczyć. Oczywiście, nie przez nawrót do słytych, narzuconych z góry planów asortymentowych, bo zabijając w ten sposób zły, zabijamy jednocześnie i dobre, a mianowicie elastyczność produkcji, szybkość jej dostosowywania się do zmieniających się potrzeb odbiorców. Bardziej odpowiednią drogą wydaje się dążenie do zapewnienia zbliżonej rentowności wyrobów, co znacznie zmniejsza pokusy dokonywania niezgodnych z interesami społeczeństwa zmian w asortymencie strukturze produkcji. W tym kierunku zmierzają oparcie wskaźników rentowności nie na cenach zbytu, lecz na cenach fabrycznych.

Tego rodzaju instrumentem, pozwalającym odpowiednio ustawić sprzeczności między przedsiębiorstwem a państwem, jest analiza ekonomiczna. Jeżeli rozwiązywanie sporów między zjednoczeniem a przedsiębiorstwem w fazie opracowywania planu będzie opierało się na dokładnej znajomości rzeczy, w oparciu o opracowane normatywy zadań i środków, wówczas będą one rozwiązywane nie metodą „krakowskich targów”, w uszczerbkiem bądź dla przedsiębiorstwa bądź dla państwa, lecz metodą naukową, stwarzającą warunki dla optymalizacji planów. Nawet więcej: w tych warunkach czynnik negatywny — dążenie przedsiębiorstw do minimalizacji zadań może w pewnym zakresie nabrać również charakteru pozytywnego. Scieranie się w trakcie opracowania planu dwu stron: przedsiębiorstwa i zjednoczenia, wychodzących i ze zgodnych i z odmiennych założeń, stwarza możliwości wszechstronnego rozpatrzenia i urealnienia zadań planowych, co obok osiągnięcia odpowiedniego ich napięcia, jest niezbędnym warunkiem optymalizacji planu.

Trzeci wniosek — dążność do odpowiedniego ustawienia sprzeczności wywołuje próby dokonywania zmian systemu bodźców ekonomicznych, a w szczególności warunkujących je mierników oceny działalności przedsiębiorstw. Próby te należy uznać za uwiecznione powodzeniem, jeżeli nowy system zapewnienia taką proporcję pozytywnych i negatywnych czynników, która przeważa sumę zalet i wad poprzedniego systemu. Szukanie systemu bodźców ekonomicznych

Czy nie za duża koncentracja?

Wiadomo, że nasze placówki naukowo-badawcze koncentrują się w największych miastach, ale brak było bliższych badań stopnia tej koncentracji, jak i w ogóle zatrudnienia w placówkach naukowo-badawczych. I właśnie w bieżącym roku GUS przeprowadził specjalne jednorazowe badanie statystyczne dotyczące zatrudnienia w instytucjach naukowo-badawczych oraz innych jednostkach podległych PAN, Instytutach resortowych, placówkach szkół wyższych prowadzących badania naukowe itp. placówkach naukowo-badawczych.

Ogólna liczba pracowników pełnozatrudnionych w naszych placówkach naukowo-badawczych w końcu lutego br. wyniosła tu 49 tys. osób. W tym 2 tys. samodzielnych pracowników naukowo-badawczych, 9 tys. pozostałych pracowników naukowo-badawczych, 19 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych, 5 tys. pracowników administracyjnych i 9 tys. fizycznych. Z tego aż 25 tys. — tj. 53

proc. — przypada w Warszawie: w stolicy mamy 56 proc. pracowników naukowo-badawczych, 51 proc. pracowników inżynieryjno-technicznych, 57 proc. pracowników administracyjnych i 46 proc. pracowników fizycznych.

A w Warszawie, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Wrocławiu, woj. katowickim, gdańskim i warszawskim mamy aż ponad 92 proc. ogółu pracowników naszych instytucji naukowo-badawczych. I na pozostałe 14 województw przypada tylko niecałe 8 proc. Choć skupianie się instytucji naukowo-badawczych w większych ośrodkach jest zjawiskiem w dużym stopniu uzasadnionym — trudno przypuszczać, aby mógł być w pełni i zawsze usprawiedliwiony aż tak duży stopień tej koncentracji.

Dla uzupełnienia dodajmy, że największy udział w zatrudnieniu pracowników placówek naukowo-badawczych miały następujące 7 resortów i instytucji centralnych: Min. Przemysłu Ciężkiego (18,9 proc.), PAN (13,5 proc.), Min. Zdro-

wa i Opleki Społecznej (10,6 proc.), Min. Przem. Chemicznego (9,5 proc.), Feln. Rządu d/s Wykorzystania Energii Jądrowej (6,1 proc.), Min. Rolnictwa (5,6 proc.), Min. Górnictwa i Energetyki (4,6 proc.). A na pozostałe 25 resortów i instytucji centralnych mających placówki naukowo-badawcze (w tym m. in. Ministerstwa: Szkół, Wyzszego, Oświaty, Finansów, Przem. Spożywczego i Skupu, Budownictwa i Przem. Mat. Budowlanych, Leśnictwa i Przem. Drzewnego, Komunikacji, Żeglugi, Łączności, Handlu Wewnętrznego, Handlu Zagranicznego, Gospodarki Komunalnej, Spraw Zagranicznych, Kultury i Sztuki oraz Komitety: Nauki i Techniki, Pracy i Placy, Drobnej Wytórczości) pozostało już tylko około 30 proc. pracowników placówek naukowo-badawczych. Wydaje się więc, że i pod tym względem mamy do czynienia z dość dużym stopniem koncentracji.

NASZA wymiana towarowa z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi cechują dwa ujemne zjawiska. Pierwszym z nich jest struktura naszego eksportu do tych krajów, struktura nie odpowiadająca obecnie ani zajmowanej przez Polskę w świecie pozycji, ani też przeobrażeniom, jakie dokonywały się w wyniku przemysłowego w strukturze gospodarki narodowej. Drugim ujemnym zjawiskiem jest brak zrównoważenia wymiany towarowej z tymi krajami.

Rozwinięte kraje kapitalistyczne partycypują w całości obrotów towarowych Polski w ponad 25 proc. Poczynając od 1937 r. nasz import z tych krajów był rokrocznie wyższy od naszego eksportu. W okresie 1937 do 1964 r. sprowadziliśmy z tych krajów towary o wartości ponad 450 mln dolarów wyższej od wartości towarów wyeksportowanych w tym okresie czasu. Dopiero w 1965 r. uzyskaliśmy w obrotach towarowych z tymi krajami niewielkie dodatnie saldo i to dzięki zmniejszeniu importu zbóż oraz olejnych. Na pewną poprawę wpłynęły dobre zbiory w rolnictwie.

Ujemnym saldom obrotów towarowych towarzyszyły w ubiegłych latach dodatnie salda na rachunkach kredytowych. Zaciągnięte w poprzednich latach kredyty będą musiały być spłacane już w latach obecnej 5-letki. Kontynuowanie (a nawet niekiedy zwiększanie) importu z tych krajów i równoczesne spłacanie zaciągniętych uprzednio kredytów wymaga, aby nasz eksport do tych krajów wzrastał w szybszym tempie niżeli import.

W latach 1961—1965 nasz eksport do rozwiniętych krajów kapitalistycznych wzrastał dość szybko, bo o 10 proc. średniorocznie. Tak znaczny średnioroczny przyrost eksportu był w dużym stopniu wynikiem zwiększania wywozu surowców, półfabrykatów i paliw oraz artykułów rolnospożywczych. Na te dwie grupy towarowe przypadało w latach 1961—65 prawie 80 proc. całości przyrostu eksportu do tych krajów. Pozostałe 20 proc. — to zwiększone dostawy maszyn i urządzeń oraz konsumpcyjnych towarów przemysłowych.

Choć tempo przyrostu przemysłowych wyrobów gotowych było w minionie 5-lacie wyższe od tempa przyrostu surowców i paliw oraz artykułów rolnospożywczych, to jednak ich udział w 1965 r. w całości naszego eksportu do rozwiniętych krajów kapitalistycznych był ciągle niewielki, stanowiąc zaledwie 13 proc. Również w roku ubiegłym gros eksportu stanowiły surowce, paliwa, półfabrykaty oraz artykuły rolnospożywcze. Taki układ struktury naszego eksportu do rozwiniętych krajów kapitalistycznych nie odpowiada ani zmianom, jakie dokonywały się w strukturze gospodarki kraju, ani osiągnięciom poziomowi uprzemysłowienia, ani wreszcie strukturze naszego eksportu jako całości.

W latach 1950—1965 produkcja przemysłowa Polski wzrosła wielokrotnie. Statystyki ONZ dają Polsce 9 miejsce w świecie pod względem wielkości produkcji przemysłowej i oceniają udział tej produkcji w światowej

produkcji przemysłowej na 2,1 do 2,4 proc.

Wyrazem tych zmian w dziedzinie handlu zagranicznego jest fakt, że obecnie prawie 50 proc. całości naszego eksportu to maszyny i urządzenia oraz konsumpcyjne artykuły przemysłowe.

Dalszy rozwój wymiany towarowej Polski z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi zależać będzie przede wszystkim od możliwości

niedługo odczuwalne również na rynkach światowych, gdy EWG wystąpi jako eksporter szeregu artykułów rolnych i to po cenach odpowiednio konkurencyjnych w wyniku subwencjonowania tego eksportu ze specjalnych funduszy. Pojawienie się EWG jako eksportera produktów rolnych na rynku światowym spowoduje niewątpliwie dalsze zaostrenie się konkurencji w tej

gle jeszcze lansuje się pogląd, że zbyt duża zależność od handlu z krajami socjalistycznymi nie jest wskazana. W związku z tym nie dopuszcza się do tego, aby udział krajów socjalistycznych w całości obrotów towarowych danego kraju przekroczył określony z góry ustalony procent tych obrotów. Pogląd ten realizowany jest w praktyce przy pomocy tzw. kwot globalnych ustalanych dla poszczególnych to-

niętymi krajami kapitalistycznymi odbywa się w zasadzie bez żadnych ograniczeń ilościowych i formalności administracyjno-licencyjnych. Zdjęcie więc ze stosunków handlowych między Polską a krajami zachodnimi odium ograniczeń ilościowych oraz bardzo niedogodnych i uciążliwych ograniczeń wynikających z ingerencji administracyjnej znacznie poprawiłoby warunki wymiany. Handel stałby się

widzą koła przemysłowo-handlowe w tych krajach zachodnich w handlu z krajami socjalistycznymi, zawarliśmy z wieloma krajami wieloletnie umowy handlowe, w których założony został określony zakres liberalizacji. Można tu wymienić takie kraje jak Francja, W. Brytania, Włochy, Dania, Szwecja, Szwajcaria, Norwegia, Finlandia, Grecja, Hiszpania. Ostatnio taką umowę podpisałismy także z Niemiecką Republiką Federalną, która do niedawna jeszcze zajmowała w tej sprawie najbardziej nieprzejednane stanowisko. Będziemy nadal czynili starania, aby zapoczątkowane (i w przypadkach wielu krajów daleko posunięty) proces liberalizacji postępował szybko dalej. Leży to bowiem nie tylko w naszym interesie, lecz w niemińszym stopniu — w interesie naszych partnerów z Zachodu.

Innym niemiń istotnym problemem jest sprawa cel, szczególnie na gotowe wyroby przemysłowe. Wzrastające rozpiętości pomiędzy szybko obniżanymi cłami w handlu w ramach EWG i EFTA, a stawkami stosowanymi wobec importu z krajów trzecich stwarza dla tych ostatnich, a więc i Polski, poważne problemy. Ilustrują to wyraźnie podane niżej przykłady obciążeń celnych stosowanych w krajach EWG w końcu 1965 roku przy imporcie z krajów EWG oraz przy imporcie z krajów trzecich.

wtedy handlem normalnym. Odpadłby też cały nacisk na ceny, jakie nieuchronnie istnieją przy systemie kontygentowania i licencjonowania importu z Polski.

Należy przyznać, że w wyniku zarówno zdecydowanych wysiłków z naszej strony, jak też w pewnym stopniu coraz większej ilości w krajach zachodnich zwolenników rozwijania wymiany handlowej z krajami socjalistycznymi i wreszcie oczywistym interesem, jakie

	Obrabiarki do metali	Traktory rolnicze	Radiodbiorniki	Tkaniny bawełniane
	EWG Kraje III	EWG Kraje III	EWG Kraje III	EWG Kraje III
NRF	0	4,8	2	13,6
Francja	4,4	13,6	4	18,0
Włochy	4,4	13,6	7,2	20,4
Benelux	1,2	7,2	1,2	4,0
Wspólna taryfa	0	10,0	0	18,0

Podane powyżej wielkości dotyczą wysokości obciążeń celnych (w procentach) poszczególnych towarów z krajów EWG oraz z krajów trzecich, (III) a więc i z Polski. Obciążenie naszych towarów kilkakrotnie wyższym cłem, aniżeli tych samych towarów pochodzących z krajów członkowskich EWG, zmusza naszych eksporterów do odpowiedniego obniżania cen i tym samym pogorszenia warunków sprzedaży. Sytuacja ta ulegnie jeszcze dalszemu pogorszeniu w momencie, gdy kraje EWG zupełnie zniosą cła w obrocie wewnętrznym, a wobec krajów trzecich stosować będą wspólną taryfę celną, która będzie ustalona, jak dowodzą tego podane wyżej przykłady na bardzo wysokim poziomie.

Dla dalszego wzrostu wymiany towarowej między Polską a rozwiniętymi krajami Zachodu koniecznym będzie również usunięcie i tego rodzaju przeszkód. Dlatego też

PRACA DLA EKONOMISTÓW

Ekonomista, magister, specjalność ekonomika przedsiębiorstwa przemysłowego, długoletnia praktyka — podejmij pracę, np. w charakterze głównego ekonomisty lub podobną na terenie GOP lub w pobliżu. Oferty kierować do redakcji.

Tradycje polsko-afgańskiej współpracy

EDWARD KOŁODZIEJ

OBECA, tak żywo rozwijająca się współpraca naukowo-techniczna między Polską a Afganistanem zapoczątkowana została już w 1937 r., kiedy to oba kraje zawarły umowę w sprawie zorganizowania przez Polskę szkoły włókienniczej w Kabul i dostarczania fachowców dla afgańskiego przemysłu włókienniczego.

Ciekawe informacje na ten temat znajdują się w aktach przedwojennego MSZ. Są one tym bardziej godne uwagi, że ówczesna opinia publiczna o tych sprawach nie była zupełnie informowana z racji poufnego charakteru umowy.

Umowę podpisano w Berlinie, gdzie znajdował się oddział zagraniczny Afgańskiego Banku Narodowego. Ze strony polskiej podpisał ją ambasador Lipski, ze strony afgańskiej Prezes banku Abdul Medrid Khan.



№ 21 (772) — 3.VII.1966

wy, gdzie podpisano polsko-afgański układ handlowy oraz przeprowadzono wstępne rozmowy w sprawie szkoły włókienniczej. Rozmowy kontynuowano następnie w Berlinie i wreszcie 8.10.1937 r. ambasador Lipski doniósł o podpisaniu tego dnia pomnego porozumienia w sprawie pomocy Polski przy zorganizowaniu szkoły włókienniczej w Kabul i dostarczania fachowców dla afgańskiego przemysłu włókienniczego. Na wyrażenie nalegania Abdul Medrida umowę zawarto na 10 lat. Porozumienie zobowiązywało właściwe urzędy polskie do opracowania szczegółowych programów i planów teoretycznego i praktycznego nauczania dla szkoły włókienniczej w Afganistanie.

Strona polska dostarczyła miała personel nauczycielski, tzn. dyrektora, jego zastępcę i instruktorów oraz majstrów dla fabryki włókienniczej. Jeszcze w 1937 r. projektowano wysłanie do Afganistanu inżyniera włókiennika na stanowisko dyrektora szkoły oraz dwóch instruktorów celem zorganizowania i uruchomienia na razie nauki przedmiotów i taktwa.

Dalsi fachowcy mieli być wysłani w miarę zapotrzebowania rządu Afganistanu. Do końca 1940 r. przewidziano zaangażowanie co najmniej 30 majstrów włókienniczych. Ze swej strony rząd Afganistanu zobowiązał się wyposażyć szkoły we wszystkie środki i pomoce naukowe oraz stworzyć małą fabrykę włókienniczą w celu pogłębiania umiejętności praktycznych uczniów.

Do czasu uruchomienia „fabryki szkolnej” uczniowie mieli uczyć się praktycznie w zakładach włókienniczych w Dżebel-os-Seradz pod kierunkiem polskich fachowców.

Bardzo ważną klauzulą, stanowiącą w istocie podstawę do zaangażowania wszelkiego rodzaju specjalistów nie tylko włókienniczych, był punkt mówiący, że „Rząd polski wyraża gotowość wysłania innych sił fachowych, technicznych i kulturalnych do Afganistanu”.

Skład pierwszej ekipy polskich instruktorów do szkoły włókienniczej, ustalony przez władze polskie w porozumieniu z oddziałem berlińskim Afgańskiego Banku Narodowego, był następujący: Oskar Czuputa — dyrektor szkoły, oraz

małster przedziałnik Jan Jaworski i małster tkacki Leopold Szanwerber.

Wobec tego, że kontrakty zatrudnionych w fabryce bawelny w Dżebel-os-Seradz fachowców niemieckich kończyły się, władze afgańskie nalegały na szybkie przysłanie polskich fachowców. Konsul RP w Kabul Domaszewicz w raporcie z 27.4.1938 r. donosił, że rząd Afganistanu skierował do niego oficjalną notę, w której powołując się na porozumienie polsko-afgańskie z 1937 r., prosi o przysłanie 5-ciu majstrów włókienniczych.

Ponieważ jednak kontrakty majstrów niemieckich wygasły za dwa tygodnie, polska ekipa szkolna zgodziła się na dodatkowy obowiązek prowadzenia fabryki. Pięciu polskich majstrów wraz z ekipą szkolną stanowić miało kompletny personel tej niewielkiej zresztą fabryki. Ekipa szkolna miała objąć kierownictwo fabryki i prowadzić ją, a jednocześnie szkolić uczniów do czasu zbudowania specjalnej fabryki szkolnej, przewidzianej w umowie polsko-afgańskiej.

Strona afgańska nalegała na możliwie szybkie przysłanie majstrów przy czym proponowała nawet, aby małster farbiarz-wykańcałnik przyjechał samolotem nowo otwartą linią „Lufthansa” Berlin — Bagdad — Teheran — Kabul.

Reszta majstrów miała udać się do Afganistanu drogą morską do Bombaju. Ostatecznie jednak farbiarz Zieliński popłynął wcześniej statkiem, natomiast z pozostałymi czterech kandydatów dwóch zrezygnowało, a przyjechali: małster tkacki Tadeusz Szczygielski i Rudolf Barthelt.

Majstrowie ci w myśl kontraktów mieli pozostać w służbie afgańskiej przez 3 lata. Organizacją ich wyjazdu zajęło się Polskie Biuro Podróży „Orbis” z polecenia MSZ. W lipcu 1938 r. rząd Afganistanu zwrócił się ponownie z prośbą o przysłanie dalszych 5-ciu majstrów do fabryki wełny w Kandaharze (drugie co do wielkości miasto w Afganistanie w południowej części kraju), w tym jednego do zgrzeblarek i maszyn przygotowawczych, jednego przedziałnika, jednego tkacza, jednego wykańczalnika i jednego farbiarza.

Wraz z pierwszą ekipą instruktorów do szkoły włókienniczej wyjechała w marcu 1939 r. ekipa inżynierów drogowych w składzie: kierownik grupy — inż. Mieczysław Szczepan-Okecki (przez pewien czas pracował w Chinach), oraz inżynierowie: Franciszek Wichrzycki i Andrzej Kalinowski.

Warunki pracy w Afganistanie były w tym czasie szczególnie ciężkie. Istniała tylko jedna linia kolejowa, tzw. mongolska, biegnąca przez zachodnią część kraju, brak było dróg, którymi można by przewieźć materiały budowlane, konstrukcje stalowe i ciężki sprzęt. Nic też dziwnego, że szereg firm zachodnich odmówiło pomocy rządowi Afganistanu.

Polscy inżynierowie rozpoczęli budowę dróg bitych, wykorzystując miejscowe materiały ze stworzonych przez siebie kamieniołomów. Inż. Kalinowski zbudował w niezwykle trudnych warunkach terenowych drogę przez przełęcz Szibaru w górach Hindukusz na wys. 3 tys. m nad poziomem morza.

Inż. Wichrzycki prowadził roboty na drodze wodociągowej z Kabul przez Hindukusz na północ, organizując również wszystko od podstaw i tworząc pierwsze w Afganistanie drogi z nawierzchnią twardą. Jednocześnie trwały prace nad organizacją administracji drogowej w Afganistanie według projektu opracowanego przez inż. Okeckiego.

Polscy projekt rozbudowy dróg uznany został przez władze afgańskie za najlepszy, podobnie oceniono pracę polskich fachowców. Nic więc dziwnego, że już na początku 1939 r. zaangażowano dalszych 12 polskich inżynierów, a mianowicie: dr. Edwarda Stenzy na stanowisko kierownika studiów meteorologicznych, inż. Władysława Ujme na stanowisko inżyniera do pomiaru kraju, inż. Ludwika Serafinowskiego na stanowisko kierownika studiów i pomiarów dla celów technicznych, inż. Jana Zacharzewskiego na stanowisko inżyniera w dziedzinie planowania regionalnego, inż. Andrzeja Świątkowskiego na stanowisko architekta, inż. Witolda Sikorskiego na stanowisko konstruktora. Na stanowiska inżynierów dróg i mostów względnie robot publicznych w poszczególnych prowincjach

zaangażowano inżynierów: Wiesława Orłowskiego, Leona Malinowskiego, Janusza Kubitowskiego, Stefana Kozarskiego, Bolesława Chwaścińskiego oraz na kierownika fotogrametrii powietrznej i ziemnej inż. Wacława Sztompkę.

Miara zaufania do polskich fachowców był fakt, że dyrektor rządowego biura zakupów w Berlinie Abdullah, prowadzący rokowania ze strony afgańskiej, zaangażował ich jeszcze przed rozpatrzeniem liczących ofert z Niemiec, Szwajcarii, Szwecji, Danii i innych krajów.

W polowie 1939 r. prawie wszyscy inżynierowie polscy byli już w Afganistanie i objęli swoje stanowiska.

Rozmowy w sprawie zaangażowania polskich fachowców trwały nieprzerwanie do końca sierpnia 1939 r.

Strona afgańska reflektowała między innymi na włókienników, geologów, geodetów, elektryków i nawet instruktora do szkoły krawieckiej.

W czasie pobytu dyr. Abdullaha w Warszawie w maju 1939 r. osiągnięto wstępne porozumienie co do wysłania polskiej ekipy geologicznej do Afganistanu z zadaniem zbadań miejscowych złóż węgla oraz zapoczątkowania jego wydobycia. Rząd afgański zaangażował na okres 2 lat asystenta na Akademii Górniczo-Hutniczej doktora Adama Dratha w charakterze kierownika służby geologicznej. Drath udał się w sierpniu 1939 r. samolotem do Kabul, a w skład jego ekipy weszli inżynierowie: Michał Konecki, Bronisław Galos, Jan Sypowski oraz wiertacz Józef Łżyk.

Nie wiadomo jednak czy dotarli oni do Afganistanu, gdyż mieli plynąć statkiem w sierpniu 1939 r.

Jak podają akta MSZ, polscy fachowcy cieszyli się w Afganistanie bardzo dobrą opinią z racji swych wysokich kwalifikacji i dużej energii. Wystarczy podać przykład dyrektora szkoły włókienniczej Czuputy, który z własnej inicjatywy projektował i kierował budową fabryki włókienniczej pod Kablem.

(Wyżej wymienione informacje znajdują się w aktach Departamentu Konsularnego MSZ — teckiz 44—45 oraz Ambasady RP w Berlinie; teckiza 442).

Niemcy w Rzemiosłach w NRF

grupach, co ilustruje poniższe zestawienie:

grupa rzemiosł	zatrudnienie na 1 zakład
budowlane	11
metalowe	7
drzewne	4
odzieżowe i skórzane	3
spożywcze	3
obsługa zdrowia	3
sztuki, papiernicze	3

Trzeba tu jednak dodać, że udział rzemiosła w zatrudnieniu ogółem w całej gospodarce narodowej NRF wynosił ok. 15 proc., a w poszczególnych dziedzinach: w budownictwie — 73 proc., w przemyśle spożywczym — 56 proc., w odzieżowym — 45 proc., w drzewnym — 58 proc., w skórzanym (wyrób obuwi) — 44 proc.

Dyrektor Instytutu Gospodarki Rzemiosłowej na Uniwersytecie Technicznym w Berlinie, prof. dr. K. Mellerowicz, sformułował perspektywę stojącą przed rzemiosłem w następujący sposób: rzemiosło jako całość nie ma powodu do pesymistycznego nastawienia. Szansa jego leży w następujących dziedzinach:

a) tam, gdzie koszty administracji i sprzedaży w przemyśle są za wysokie i przez to produkcja przestaje być opłacalna dla przemysłu;
b) tam, gdzie w pełni zautomatyzowany przemysł wytwarza wielkie ilości jednokomponentowych produktów, następuje wzrost standardu życiowego, ale jednocześnie i popytu na artykuły różnicowane, wytwarzane krótkoseryjnie — sposobem rzemieślniczym;

c) tam, gdzie potrzebne jest szybkie zmienianie asortymentu produkcji i dostosowywanie go do często zmieniających się potrzeb rynku, rzemiosło jako zwrotniejsze i elastyczniejsze ma pewną przewagę nad przemysłem;
d) tam, gdzie popyt występuje na krótkie serie tak, że przemysłowi nie opłaca się dokonywać inwestycji niezbędnych do odcelowania takiej produkcji. Zdaniem prof. Mellerowicza dopiero przemysł i rzemiosło razem mogą zaspokoić wymagania rynku.

Rzemiosło w NRF napotyka w swym rozwoju szereg trudności natury prawnej i ekonomicznej. W nowych osiedlach nie ma rzemieślników, bo prawo budowlane nakazuje lokalizowanie szeregów rzemiosła w dzielnicach przemysłowych, chociaż usługi ich są potrzebne w dzielnicach mieszkaniowych. Koszt inwestycji technicznych i kosztów budowy nowych zakładów stale rosną, co utrudnia zakładanie nowych warsztatów.

Powstałe więc niezaspokojony popyt na prace rzemieślnicze — problem, nad którym bledzą się władze samorządu rzemiosła niemieckiego. Starają się one donosić rzemieślnikom przez rozwinięcie poradnictwa dla zakładów, mającego na celu wdrażanie w rzemiosło postępu technicznego i organizacyjnego oraz podnoszenie jakości i poziomu estetycznego produkcji rzemieślniczej. Jednocześnie stwarza ona i doskonałą system gwarancji kredytowych dla inwestujących rzemieślników.

Silne i sprawne rzemiosło w NRF ma więc swoje troski i kłopoty. Pracuje ono w warunkach bardzo ostrej konkurencji i musi zwiększać swą sprawność techniczną, organizacyjną i gospodarczą, chcąc utrzymać się na rynku.

1) Deutsches Handwerksblatt, nr 22/24 z 1964 r., str. 497.

2) Wirtschaftslehre des Handwerks, München, 1964, DHI, str. 28.

3) Handwerk in Deutschland (wyd. Instytut Rzemiosłowy w Monachium), dział 6 — stan na 1. 1. 1964 r.

ŚWIAT EKONOMIA POLITYKA

Na szlaku Paryż — Moskwa

Sprawy czysto gospodarcze odgrywały, formalnie rzecz biorąc, uboczną rolę w rozmowach, jakie prezydent Charles de Gaulle przeprowadził podczas swojej wizyty w ZSRR. Niemniej jednak panuje zgodna opinia, że pośrednio wizyta ta ma bardzo doniosłe znaczenie dla rozwoju stosunków ekonomicznych między obydwojema krajami.

W dialogu Paryż — Moskwa dominowały tematy wielkiej polityki, a zwłaszcza nowych możliwości współpracy francusko-radzieckiej w rozwiązywaniu problemów i konfliktów, nurtujących przede wszystkim Europę, jak również Azję i inne części świata.

Mozna z rozmaitych punktów widzenia ocenić wyniki tej wizyty. Przyszłość pokaże, czy rzeczywiste zapoczątkowała ona nowy okres w powojennej historii stosunków Zachód — Zachód. W każdym razie sugestie pewnych kół zachodnich, szczególnie amerykańskich, zdaniem których generał de Gaulle reprezentował w Moskwie „siebie samego i nie więcej”, nie przemawiają do przekonania.

Każdy, kto uważnie obserwuje rozwój wydarzeń międzynarodowych w ostatnich latach, musi dojść do wniosku, że pojęta wykrystalizowana w okresie nasilenia „zimnej wojny”, uszczelniania „żelaznej kurtyny” i wzmagania wysiłku zbrojnego, wymagają dziś gruntownej rewizji. Choćby dlatego, że to, co Zachód niedawno jeszcze nazywał „radzieckim zagrożeniem”, obecnie jest oczywistą fikcją. Zmieniły się także ogólny układ światowych sił politycznych, nastąpiły istotne przesunięcia w roli wielkich mocarstw, wyłoniły się nowe koncepcje sojuszu dyplomatycznych i paktów wojskowych.

Wystarczy wskazać na perypetie, jakie przechodzi NATO, na wyraźne ograniczenie wpływów Stanów Zjednoczonych w Europie zachodniej, czy na rozbieżności wywoływane w aliansie zachodnim różnicami poglądów na wojnę wietnamską...

Te i inne kwestie omawiał de Gaulle z przywódcami radzieckimi w atmosferze, która mimo różnic w wielu punktach widzenia, przepełniona była duchem dobrej woli, wzajemnej sympatii i chęcią znalezienia porozumienia, umożliwiającego obopólne zbliżenie.

Powinno to również zaważyć na sprawach gospodarczych, pod tym zaś względem istnieją szanse, które nie zostały jeszcze wykorzystane, chociaż kryją w sobie ogromne potencjalne korzyści dla obydwu stron.

Agencja France Presse w jednym z komentarzy, poświęconych podróży de Gaulle'a, stwierdza, że może ona przyczynić się do ożywienia współpracy ekonomicznej obydwu krajów. Zainteresowane kółka francuskie nie tają swych nadziei, a jednocześnie dokonują przy tej okazji podsumowania wymiany handlowej z ZSRR w okresie ostatnich trzech lat. Trzeba stwierdzić, że bilans tej wymiany nie był korzystny dla Francji. W latach 1963-1965 francuski import ze Związku Radzieckiego był dwukrotnie większy niż eksport do tego kraju. W roku 1963 import ten wyniósł 697 mln F, a eksport tylko 317 mln F. W roku 1964 odpowiednio sumy wyniosły 697 mln F i 316 mln F, a w roku 1965 — 721 mln F i 358 mln F. W pierwszej połowie br. utrzymały się podobne proporcje.

Związek Radziecki zajmuje dwunaste miejsce na liście francuskich dostawców zagranicznych, a szesnaste na liście odbiorców (stan z roku ubiegłego). Udział ZSRR w globalnym eksporcie francuskim w 1965 roku wyniósł 0,7%, w imporcie zaś 1,4%.

Podpisana 31 października 1964 roku francusko-radziecka umowa handlowa przewiduje poważny wzrost obrotów w okresie 1965-1969. Mają one zwiększyć się do około 850 mln F rocznie w obydwu kierunkach. Oczekuje się, że ZSRR udzieli Francji znacznych zamówień na sprzęt inwestycyjny, czemu sprzyjać przyznaje przez stronę francuską ułatwienia kredytowe przewidujące siedmioletnie i dłuższe okresy spłat. Na razie jednak zamówienia radzieckie tego rodzaju nie przekraczają sumy 650 mln F, chociaż istnieją nadzieje na to, że wzrosną do 1750 mln F.

Francja zawarła już z ZSRR od początku bieżącego roku kontrakty na dostawy łącznie około 1000 ton pszenicy, a w trakcie negocjowania znajdują się dalsze sprzedaże zbóż.

Zarówno komentatorzy francuscy, jak i radzieccy z zadowoleniem stwierdzają, że w ostatnich tygodniach — być może pod wpływem atmosfery stworzonej podróżą de Gaulle'a — transakcje między obydwojema krajami przybrały szerszy zasięg. Oczywiście największe nadzieje wiąże się z projektowaną i w dużym stopniu uzgodnioną już współpracą firmy Renault w rozbudowie radzieckiego przemysłu samochodowego. Francuska spółka Chausson podpisała niedawno kontrakt na dostawy ciężkich obrabiarek dla radzieckiej fabryki samochodów w mieście Gorki. Francuski Instytut Naftowy zawarł umowę z ZSRR przewidującą wspólne badania i eksploatację nowego rodzaju kauczuku syntetycznego oraz produkcję specjalnych rur do wiercenia naftowych. Wypada także wspomnieć o porozumieniu w sprawie telewizji kolorowej i możliwościach rozwoju współpracy naukowo-technicznej.

Komentator Agencji TASS wyraził przekonanie, że rozmowy prezydenta de Gaulle'a z przywódcami radzieckimi wywarą dodatni wpływ na radziecko-francuskie stosunki gospodarcze, które już obecnie „weszły w nowe stadium rozwoju”. Również i w tym komentarzu zwrócono uwagę na niedostateczne wykorzystanie szans współpracy ekonomicznej obydwu krajów w poprzednich latach. ZSRR przywiązuje duże znaczenie do umowy na okres 1965-69, która uwzględniła potrzeby rozwojowe radzieckiej gospodarki, zwłaszcza w dziedzinie przemysłu nawozów sztucznych, chemicznych środków ochrony roślin oraz urządzeń produkcyjnych dla przemysłu lekkiego i innych gałęzi.

O dążeniu obydwu krajów do rozszerzenia wymiany handlowej świadczą także fakt, że niedawno doszły one do porozumienia w sprawie dodatkowych wzajemnych dostaw w roku bieżącym.

JAN SIERPPUTOWSKI

grupa rzemiosł	produkta instalacje montaż	naprawy i usługi	handel i inne źródła obrotów
budowlane	80,6	5,9	3,5
metalowe	39,8	17,1	43,1
drzewne	16,0	4,5	18,5
odzieżowe, włókiennicze, skórzane	55,0	11,4	32,6
spożywcze	81,6	0,1	18,3
usługowe *)	12,4	67,0	20,6
szkarskie, papiernicze, ceramiczne i inne rzemiosła ogółem	57,7	10,0	32,3
	67,4	9,8	22,8

*) rzemiosła zajmujące się obsługą zdrowia i ciała ludzkiego, chemiczne i zajmujące się czyszczeniem.

Do tabeli tej należy dodać następujący komentarz: montaż i zakładanie instalacji należą do typowych czynności rzemiosła budowlanych i niektórych rzemiosł metalowych. Czynności te są traktowane na równi z produkcją i ujmowane razem w statystyce. Naprawy są ujmowane osobno. Usługi w tej terminologii są to głównie usługi o charakterze osobistym i dlatego występują prawie wyłącznie w grupie „rzemiosł usługowych” — odpowiadającej naszej grupie fryzjerów, fotografów i pralni chemicznych, ale obejmującej także optyków okularowych, szewców ortopedycznych i ortopedyków.

Handel polega na sprzedaży wyrobów obecnej produkcji (np. narzędzi i maszyn rolniczych, kosmetyków w fryzjerów itp.). Inne źródła obrotów mają charakter marginesowy (w całej masie obrotów wynoszą zaledwie 0,5 proc.) i dlatego zostały włączone do obrotów handlowych — gdyż są to obroty wynikające ze sprzedaży. Czynności han-

dlowe wynikają z dążenia do pozyskania konsumentów oraz z tradycji (wedliniarze sprzedają bułki i musztardę, szewcy — sznurowadła, prawidła i pastę do obuwi itp.) są to uboczne czynności z obrotów rzemieślniczych, jeżeli z ubocznych stają się głównymi, następuje przeszerzowanie danego zakładu do handlu z pozostawieniem jednocześnie przynależności do rzemiosła.

Z późniejszych badań, przeprowadzonych metodą reprezentatywną, wynika, że udział handlu w obrotach rzemiosła wykazuje lekką tendencję rosnącą i że jednocześnie wzrasta udział produkcji, montażu i instalacji. Rozwój ten jest następstwem sytuacji rynkowej, nacechowanej wzrostem popytu na droższe, ale jakościowo lepsze wyroby rzemieślnicze przy jednoczesnym wzrastającej niechęci samych rzemieślników do wykonywania drobnych napraw i czynności konserwacyjnych jako pracochłonnych i przynoszących mniejszy zysk oraz przy spadku popytu na naprawy

cięższych na brak sił roboczych, chętnie korzysta z kooperacji z rzemiosłem, gdyż jest to dla niego równoznaczne ze zdobywaniem brakujących sił roboczych. Nie dziwnego, że na tym etapie stosunków silny wzrost wydajności w rzemiosle. W rzemiosłach czysto lub przeważająco usługowych (np. naprawa telewizorów, fryzjerstwo, mechanika samochodowa itp.) następuje wzrost cen usług (napraw, czynności konserwacyjnych) oraz dążenie do uzyskiwania „dodatkowych dochodów ze sprzedaży wyrobów obcych. Np. zakład fryzjerski na przedmieściu Norimbergi ma dział damski i męski po bokach, ale w środku, od wejścia, sprzedaje kosmetyki i wyroby perfumeryjne. Jest to typowe zjawisko.

Rzemiosło prowadzi ostrą walkę o miejsce w gospodarce, o siły robocze, o zachowanie dostatecznej rentowności. Następuje przy tym stopniowy wzrost przeciętnego zatrudnienia na zakład, gdyż okazuje się, że w tej walce konkurencyjnej zakłady większe zajmują korzystniejszą pozycję, są rentowniejsze i sprawniejsze. Istnieją jednak i małe rądzę bytu takie zakłady jednoosobowe, np. zakłady krawiectwa miarowego w mniejszych miastach i na wsi. Przeciętne zatrudnienie na zakład jest różne w poszczególnych

strony pragnie zapewnić szybki rozwój ekonomiki kraju, z drugiej zaś utrzymać równowagę w bilansie płatniczym. Mimo poprawy bilansu płatniczego Anglii oraz zwiększenia siły nabywczej walut należy się liczyć z dalszymi trudnościami w utrzymywaniu równowagi płatniczej, co z kolei pogłębia konieczność dalszych posunięć deflacyjnych.

Referat podkreśla, że sytuacja finansowa krajów rozwijających się nadal pozostaje trudna. Zadłużenie zewnętrzne tych krajów utrzymuje się na wysokim poziomie, eksport zaś rośnie zbyt wolno.

(ww)

POMOC FINANSOWA DLA KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Sekretariat ONZ ogłosił raport dotyczący lokaty państwowych i prywatnych kapitałów napływających z krajów uprzemysłowionych do krajów rozwijających się. Ogółem uprzemysłowione kraje kapitałowe skierowały do krajów rozwijających się kapitały w wysokości 8 mld dol. Do największych odbiorców tych kapitałów należą: Brazylię, Chile, Kolumbię, Algierię, Kongo (Leopoldville), Maroko, ZRA, Indie, Pakistan, Koreę Południową i Południowy Wietnam.

Obecnie stoją one przed koniecznością spłacenia pożyczek zewnętrznych. Poszczególne kraje zmuszone są przeznaczać każdy 7-my dolar, pochodzący z tytułu wpływów eksportowych, na spłatę zarówno samej pożyczki, jak i procentów związanych z obsługą tej pożyczki. Problem sprowadza się obecnie do tego, że ewentualne zwiększenie o procentową oraz skrócenie terminów spłaty pożyczek stworzą kłopotliwą sytuację zarówno dla rozwijających się krajów, jak i rozwiniętych.

(ww)

POLITYKA FINANSOWA NRF

W końcu maja br. Niemiecki Bank Federalny podwyższył stopę dyskontową do 5 proc. Oświadczenie banku stwierdza, że podwyżka ta była związana z koniecznością „umocnienia wewnętrznej stabilności finansowej”. Zdaniem ekspertów finansowych ostatnio można było zaobserwować nadmierny wzrost popytu wewnętrznego, co wywołało wzrost cen i zwiększenie kosztów produkcji, jak również rozszerzenie zasięgu kredytów bankowych oraz pogorszenie stanu rachunków zewnętrznych. W związku z podwyżką stopy dyskontowej przez bank centralny banki handlowe również podniosły stopy oprocentowania udzielanych kredytów. NBF zwrócił się więc do tych banków z sugestią przyspiesze-

nia tej operacji, ponieważ — zdaniem banku — w drugiej połowie br. należy się liczyć z pewnym zmniejszeniem wysokości prywatnych wkładów. Realizowana obecnie polityka finansowa w RFN, oparta na polityce „twardości” w roku 1960, z tym, że wówczas sytuacja na odcinku rachunków zewnętrznych była bardziej sprzyjająca. W roku 1961 nastąpił przyrost krótkoterminowych kapitałów z zagranicy, aktualnie zaś rezerwy złota i walut w kraju zmniejszyły się o 700 mln marek.

W najbliższym czasie oczekuje się również wzrostu wyrobów przemysłowych (ok. 4,5 proc.) oraz ujemnego wpływu „twardości” polityki kredytowej na sytuację tych przedsiębiorstw przemysłowych, które nie mają dostatecznie mocnej pozycji finansowej.

(ww)

PROBLEMY BILANSU PŁATNICZEGO USA

USA nadal przeżywa trudności finansowe. Potwierdza to referat Stowarzyszenia Międzynarodowej Polityki Ekonomicznej, który autorzy któregoś z przetransz 2 lat badań problem sytuacji finansowej USA.

Szczególny niepokój autorów wywołuje stan bilansu płatniczego USA, który w roku 1965 charakteryzuje się deficytem wynoszącym 1,3 mld dol., zaś za okres pierwszych trzech miesięcy roku bieżącego deficyt sięgnął kwoty 582 mln dol. Referat stwierdza, że nie należy oczekiwać, iż deficyt ten zostanie zrehabilitowany, a będzie kontynuowana między narodowy kryzys finansowy nie jest wykluczony, co z kolei odbije się na silnie nabyczej dolaru i, jego sytuacji, jako waluty rezerwowej.

Referat wskazuje, że deficyt jest spowodowany ogromnymi wydatkami rządu amerykańskiego za granicą, a przede wszystkim wydatkami wojennymi. Rząd USA wydaje za granicą rocznie 3-5 mld dol. na bezpośrednią pomoc wojskową oraz na inne SMOPE dla niektórych państw. Prezes SMOPE oświadczył: „Nie mielibyśmy żadnych problemów z amerykańskimi wydatkami wojennymi w Europie Zachodniej, reorganizacji znajdujących się tam sił zbrojnych USA oraz obciążeniu kwot przeznaczonych na pomoc dla niektórych krajów. Referat zaleca również przeanalizowanie polityki handlowej USA oraz rozwój turystyki zagranicznej do Stanów Zjednoczonych.

Nieodpowiedzialność autorzy referatu wyrażają się przeciwko restrykcjom stosunków do amerykańskich inwestycji

za granicą. „Badania wykazały, że prywatne inwestycje na świecie i w większej gałęzi przemysłowych przynosiła dochód przewyższający eksport kapitałowy. Nie będziemy więc stanie zwiększania obrotów w dziedzinie finansowej, o ile nie będziemy chcieli inwestować za granicą obecnie” — stwierdza referat Stowarzyszenia Międzynarodowej Polityki Ekonomicznej.

(ww)

Stowarzyszenie Międzynarodowej Polityki Ekonomicznej jest prywatną organizacją naukową, która zrzesza przedstawicieli 20 wielkich amerykańskich korporacji.

ZWIĄZEK RADZIECKI I IRAN

W styczniu bieżącego roku między Związkiem Radzieckim a Iranem została zawarta umowa w sprawie pomocy radzieckiej przy budowie rurociągu gazowego od Złotego Wierchu do południa Iranu do granicy radzieckiej na Kaspie, długości około 1200 km. W umowie ten Związek Radziecki zobowiązał się do udzielenia Iranowi kredytu w wysokości 200 mln rubli (ok. 200 mln F) na pobierania 200 mln m sześć. gazu ziemnego rocznie, a po 5 latach zwiększyć ilość roczną pobieranego gazu do 280 mln m sześć.

Dzięki radzieckiej pomocy Iran będzie mógł skorzystać z niebawmym marnotrawstwem jednego ze swoich bogactw naturalnych, jakim jest gaz ziemny, który obecnie wypuszcza się w powietrze i spala się bez żadnego pożytku dla kraju, jako że konsorcjum naftowe nie znajduje na gaz rynków zbytu, a własne zużycie głównie w rafinerii w Abadan jest niewielkie.

Zaprojektowany rurociąg biec będzie nieomal od Złotego Wierchu do miasta Astara nad Morzem Kaspijskim i przetransz szereg ważniejszych ośrodków gospodarczych i politycznych kraju, jak Isfahan i Teheran, oraz dostarczać będzie paliwa zarówno dla istniejących, jak i zaprojektowanych zakładów przemysłowych.

W grudniu 1965 roku Związek Radziecki przyznał Iranowi kredyt w kwocie 288 mln dol. na sfinansowanie budowy kombinatu, składającego się z buty, zaleza, fabryki maszyn i sprzętu fabrycznego oraz fabryki narzędzi rolniczych. O budowę buty rząd irański czynił zabiegi na Zachodzie od lat kilkunastu, ale negocjacje w tej sprawie z USA i krajami zachodnioeuropejskimi nie dały pozytywnego wyniku. Dopiero dzięki pomocy Związku Radzieckiego realizacja Iranu o wianym wytopie stali będą mogły być zrealizowane. Zdolność produkcyjna buty wyniosła będzie 600 tys. ton w III stadium i 1200 tys. ton w IV stadium.

Realizacja projektu kombinatu wymagać będzie wydatków pomocy technicznej ze strony Związku Radzieckiego w postaci: 1) dostarczenia specjalistów do budowy i uruchomienia buty i innych obiektów przemysłowych i 2) odpowiedniego przeszkolenia irańskich techników i robotników w analogicznych zakładach radzieckich, co z natury rzeczy zwiększa koszty budowy i dostaw części stosunków między obu kontrahentami.

W ogóle należy stwierdzić, iż od czasu kiedy w 1953 roku rząd irański ogłosił, że nie pozwoli na użyczenie ze swego trybunału bazy wypadowej przeciwko Związkowi Radzieckiemu, stosunki między obu krajami zaczęły się ulepszać i plaszczyły się życiowej współpracy.

Wkrótce po ogłoszeniu wymienionego oświadczenia, nastąpiło podpisanie umowy o budowie wspólnymi siłami na pograniczu rzecze Araks zapory wodnej i hydroelektrowni, mającej pod wspólną administrację dostarczać energii elektrycznej dla obojga państw. Ponadto udzielenie Iranowi kredytu w sumie 36 mln rubli na rozbudowę rybołówstwa i na budowę — przy radzieckiej pomocy technicznej — sieci magazynów zbożowych.

Dalszymi przejawami pogłębiania się wzajemnych stosunków była latem ubiegłego roku wizyta szacha w Moskwie, następnie wystawa przemysłu radzieckiego w Teheranie oraz uruchomienie przez radziecki Aeroflot stałej komunikacji lotniczej między Moskwą a Teheranem.

Wymianę handlową między obu krajami cechuje także duży wzrost obrotów. W 1965 roku Związek Radziecki wchłonął, wyliczając naftę, 20% eksportu irańskiego, stając się tym samym największym pojedynczym rynkiem zbytu dla irańskiego eksportu ropy naftowej (MIF)

SPADEK EKSPORTU USA

Eksport w kwietniu, wynoszący 2594,4 mln dol. w porównaniu z marcem zmniejszył się o 10%, import zaś podniósł się o 4% do 2132,2 mln dol. Saldo dodatnie bilansu handlowego w przeciętnym rocznym przyrzącie za podstawę wyników za okres 4 miesięcy wyraża się sumą 4,1 mld dol., podczas gdy na początku roku Ministerstwo Handlu obliczało przypuszczalnie nadwyżkę na 6 mld.

Nadwyżka bilansowa w 1964 roku wyniosła 6,7 mld dol., ale w 1965 r. — tylko 4,8 mld dol. (MIF)

ZYCIE
GOSPODARSTWO

