

Dlaczego nasza gastronomia na-
stawiła się przede wszystkim na wy-
stawkę napojów alkoholowych?
Przecież wypacza to jej działalność,
powołuje ograniczając możliwości
żywności zbiorowej (a równocześnie
zastrza problem alkoholizmu
w Polsce).

Od wielu już lat dotkliwie odczu-
wamy również inne niedomaganie
naszej gastronomii: kiepską jakość
i brak wyboru posiłków, nadzwyczaj
na szkodę konsumenta i państwa,
niską sprawność obsługi. Niedaw-
no („W gastronomii po staremu”
— nasz komentarz w ZG nr 32/66)
wskazywaliśmy raz jeszcze na źród-
ło tych niedomagań: pogłębiający
się niedostatek sieci usług gastro-
nomicznych. Pisałszy więc o kon-
ieczności jak najszybszej rozbudo-
wy sieci jadalni, o nie wyko-
rzystanych możliwościach systemu
ajencyjnego i inicyjatywy prywatnej,
o marnotrawstwie potencjału stoł-
wek itp.

Ale usuwanie wszystkich tych za-
niebdań, jeśli nawet rzetelnie się
do tego zabierzemy, wymaga pew-
nego czasu. I w tej sytuacji tym
większego znaczenia nabiera sprawa
jak najlepsze wykorzystanie
istniejącej już sieci zakładów gas-
tronomicznych.

A niestety — siedząca jest u nas
obecnie nastawiona na preferowanie
konsumpcji alkoholu. Stąd też ma-
my niestającą fałę narzekania, skarg
i zażaleń na rozpijanie ludzi przez
„spelnuki”, jakim stała się część
naszych zakładów gastronomicznych,
na zaniechanie w nich przyrząd-
zania posiłków, na traktowanie
tam nie pijących klientów jak na-
tretów itd., itd. Stosunkowo nieliczne
jadalnie bezalkoholowe nie-
wiele polepszają sytuację, a gastro-
nomia broni się jak może przed roz-
wojem takich jadalni, wyraźnie
wolać wyszynk napojów alkohol-
owych.

Dlaczego tak się dzieje? Otóż
marze w naszej gastronomii są tak
ustawione, że wyszynk napojów al-
koholowych stał się wielokrotnie
bardziej opłacalny, aniżeli przyrząd-
zanie i podawanie posiłków. Zaró-
wno w zakładach niższej, jak i
wyższej kategorii marże uzyskiwane
na wyszynku wódek są nawet wyż-
sze od marż na posiłki (w zakładach
kat. II pierwsze dochodzą np. do
40%, a drugie do 35%; w zakładach
kat. „S” odpowiednio do 100% i
80%), a przecież przyrządzanie i
podawanie posiłków nie da się po-
równać z „pracochłonnością” poda-
wania wódek.

Takie ustawienie marż uzasad-
niano dość prosto: ustalany jak naj-
mniejsze marże na posiłki, zwłaszcza
w zakładach niższej kategorii, aby
udostępnić usługi gastronomiczne
jak najszerszym kręgom społeczeń-
stwa; i niech sobie gastronomia „od-
bija” to wyższymi zarobkami na
wódkach, bo tu — również ze wzglę-
dów społecznych — nie powinno
nam zależeć na masowym udostęp-
nieniu usług; kto chce pić w lo-
kalu, niech za to słono płaci. Ta-
ka była teoria, a praktyka?

Skoro na nalaniu szklanceczki
wódki (kiszki) wyszły już z użycia
zarabiała się więcej, aniżeli na
ugotowaniu i podaniu całego obla-
du — znacznie chętniej sprzedaje
się wódkę niż posiłki, rozwija się
wyszynk kosztem żywienia, nie pi-

jący konsumenci traktowani są nie-
mal jak szkodnicy. I nie sposób
wymagać, aby było inaczej; gastro-
nomia musi troszczyć się o zysk
według wyznaczonych jej reguł, mu-
si wykonywać plany obrotów finan-
sowych.

Zresztą również rady narodowe,
które przejmują u nas większą
część zysków gastronomicznych, są ży-
wotnie zainteresowane w finanso-
wych wynikach przedsiębiorstw ga-

Nie poić — żywić!

stronomicznych, czyli — przy obec-
nym układzie marż — przede wszy-
stkim w wyszynku wódek. Znacznie
bardziej kłopotliwa i pracochłonna,
a nieopłacalna jest rentowna
działalność jadalni przy tym
układzie jest nieopłacalna. Stąd też
mamy tak wiele przykładów bro-
nienia się rad narodowych przed
ograniczeniem tego wyszynku mimo
dużego nacisku opinii pu-
blicznej i czynników społecznych.
Gdy naciski są szczególnie duże —
likwiduje się jakąś „mordownię”,
ale — jak uczy doświadczenie —
rady na ogół trochę się o możli-
wie szybkie nadrobienie tej „stra-
ty” poprzez uruchomienie innych lo-
kali z wyszynkiem. Takie ustawie-
nie warunków finansowych zachęca
wiele rad narodowe do działania
niezależnie od sprzeczności z intere-
sem społecznym.

Rezultaty finansowe tego jedno-
kierunkowego zainteresowania mó-
wią za siebie: w roku ubiegłym
na ok. 6,9 mld zł wpływów na-
szych państwowych zakładów gas-
tronomicznych — tylko jedną trze-
cią stanowiły wpływy ze sprzedaży
własnych potraw. Reszta — to ofic-
jalne wpływy z wyszynku wódek,
wina, piwa, oraz ze sprzedaży in-
nych gotowych produktów. Wiado-
mo też, że np. wzrost obrotów w
pierwszej połowie bieżącego roku
opierał się prawie w całości na
zwiększeniu sprzedaży napojów al-
koholowych. Zatem nawet nasz nie-
dostateczny ilościowo rozwój usług
gastronomicznych właściwie w ni-
czym nie poprawia sytuacji na tym
odcinku.

A przecież nie o taki rozwój i w
ogóle nie o taką gastronomię nam
dziś chodzi. Z ogólnogospodarczego
i społecznego punktu widzenia du-
łoby znacznie korzystniejsze, aby
gastronomia kosztem eliminowania
łatwych zysków bardziej nastawiła
się na żywienie zbiorowe, dziedzinę
nader u nas zaniedbaną (podczas
gdy w spożyciu wódek mamy już
zdecydowanie duże „osiągnięcia”).

Czas więc najwyższy wyciągnąć
konkretnie wnioski zmierzające do
jak najszybszej poprawy w tej dzied-
zinie. Co zatem należałoby zrobić?

Jeśli gastronomia ma się bardziej
nastawić na żywienie zbiorowe —
przede wszystkim trzeba radykal-
nie zmienić obowiązujący w niej
system finansowy. Tak, aby niepo-
równanie mniej pracochłonna sprze-
daz napojów alkoholowych nie była
bardziej opłacalna od produkcji i

sprzedaży własnych wyrobów. Ale
jak tego dokonać?

Przecież kilkakrotnie zwiększenie
marży na posiłki oznaczałoby zbyt
duże i ekonomicznie niezasadne
ich podrożeń. Co prawda w wielu
przypadkach są to niezbędne jakieś
korekty, gdyż usługi gastronomiczne
na pewno powinny być rentowne. Ale
nawet dwukrotne zwiększenie marży
na taki czy inny posiłek nie uczyni
go bardziej opłacalnym od nalania
kiszki wódki, gdyby zachować
dotychczasowy system dochodów z
wyszynku. A znaczne zmniejszenie
marży na napoje alkoholowe ozna-
czające ich potanie dla konsu-
mentów jest absolutnie niemożliwe
w naszej sytuacji społeczno-gospo-
darczej (potrzeby walci z pijań-
stwem, wymogi równowagi rynko-
wej) i przy obecnym deficycie usług
gastronomicznych (gdyż to jeszcze
bardziej zwiększyłoby popyt na wy-
szynki).

Wobec tego proponujemy inne
rozwiązanie: zastąpić obecne marże
na alkohol, z których czerpią zyski
zakłady gastronomiczne i rady naro-
dowe, podatkiem przekazywanym
państwu. Gastronomia zaś zostawiłaby
najwyższy kilkuprocentowy narzut
(w ramach dodatku za usługę), co
i tak pozostawiało tę usługę opła-
calną. Niech na wyszynku zarabia
głównie państwo, a nie gastronomia
i władze terenowe (tak, jak to
zresztą jest już w wielu innych
krajach). Dzięki takiemu przesun-
ięciu nasze rady narodowe i za-
kłady gastronomiczne nie byłyby
zmuszone do działania sprzecznego
z interesami społeczeństwa. (Oczy-
wiście straty rad narodowych z tego
tytułu mogłyby być globalnie rów-
noważone większymi dotacjami z
budżetu państwa, ale niezależnymi
od rozmiarów wyszynku na danym
terenach).

Przy takim zmniejszeniu material-
nego zainteresowania w wyszynku
ze strony rad narodowych i samej
gastronomii — bardziej skuteczne
byłyby również nakazy administra-
cyjne, mające ograniczyć nadmierne
spożycie wysokoprocentowych
napojów alkoholowych i tak często
dotychczas nieprzeznaczane. A co
istotniejsze — można by również
te środki skutecznie wzmocnić.

Należałoby więc radykalnie zre-
dukować ilość zakładów z wyszyn-
kiem na rzecz zwykłych jadalni
tak — jak to jest w innych krajach,
gdzie sieć bezalkoholowych jadal-
ni jest wielokrotnie bardziej roz-
winięta niż u nas. Zwalazca, że ma-
my dziś szereg zakładów, gdzie dużym
kosztem stworzylismy zaplecze ku-
chenne, które mimo deficytu tych
usług nie jest należycie wykorzy-
stywane na skutek preferowania
wyszynku.

A wobec szczególnego niedoroz-
woju sieci zakładów gastronomicz-
nych w naszym kraju należałoby
w ogóle we wszystkich zakładach
gastronomicznych z zapleczem ku-
chennym zakazać podawania napo-
jów alkoholowych w podziach naj-
większego zapotrzebowania na po-
siłki, tj. np. od 12 do 18. W ten
sposób znacznie urosłoby szanse
amatorów obiadów na znalezienie
miejsca w restauracji.

Tego rodzaju ekonomiczne i ad-
ministracyjne środki zmniejszyłyby
polską gastronomiczną do większej
o nasze potrzeby, których zaspoka-
janie powinno być jej głównym oba-
wianiem. (Nie mówiąc już o po-
trzebie skutecznego już od dłu-
ższego czasu ograniczenia m. in. na tej
drodziej plag pijaństwa, co jednak
jest osobnym, znacznie szerszym
problemem). Postulowane tu reformy
zmusiłyby ponadto gastronomię
do takiego przyspieszenia obrotów
i usprawnienia pracy, które zapew-
niłoby jej większą rentowność; nie
byłoby łatwiej możliwości nadrobie-
nia ewentualnego deficytu poprzez
zwiększenie wyszynku wódek.

Jeśli więc nasza gastronomia be-
dzie nas więcej żywić, a mniej poić
— zarówno nam, jak i jej samej
wyjdzie to na dobre. A działać trze-
ba szybko; obecny stan rzeczy nie
może być dłużej tolerowany.

WSG

W NUMERZE:

Zbigniew Madej — NASTĘPNY ETAP: ROK
2000 str. 1

Czy to trochę nie za dalekie wybieganie w przyszłość?
W roku 1988 kłopotat się o problemy końca XX wieku,
zwłaszcza że dotyczyły one jeszcze niejednokrotnie przy-
planowaniu na bardzo krótkich odcinkach czasu (wy-
przedzenia)? Otóż rok 2000 to znów nie tak odległe cza-
sy, jakby się na pozór wydawało. Wiele racji przemawia
za tym, aby już dziś podjąć choćby wstępne bada-
nia prognostyczne na przyszłość. Na niedługo bowiem
odejście dzisiejszego dnia powinniśmy być determinowani
przyszłością.

Wiesław Rydygier — ZMIANY W HANDLU ZA-
GRANICZNYM — BODŹCE OPŁACALNEGO
EKSPORTU str. 1

W nowym systemie bodźców, działających od niedaw-
na w handlu zagranicznym, fundusz nagród za opła-
calność eksportu spełnia rolę bodźca materialnego zainte-

resowania poprawa opłacalności dewizowej eksportu. W
trzeciej części publikacji, poświęconej reformom w han-
dlu zagranicznym autor omawia zasady tworzenia i po-
działu tego funduszu i pieważnie — choć jeszcze skrom-
nie — doświadczenia z jego pływami.

Zdzisław Łaski — RACHUNEK EKONOMICZNY
A OPTYMALIZACJA ZATRUDNIENIA str. 3

Artykuł dyskusyjny — dalszy głos w dyskusji na temat
polityki zatrudnienia w latach 1966—1970. Autor po-
rusza trzy teoretyczne problemy: definiuje treść pojęcia
„pełne zatrudnienie” w gospodarce socjalistycznej, od-
powiada na pytanie: czy „pełne” zatrudnienie to za-
trudnienie „optymalne”? i zastanawia się nad miejscem,
zakresem ekonomicznym w polityce zatrudnienia.

Bogumiła Zielińska — KRAJE RWPG W LA-
TACH 1966—1970 str. 7

W artykule przedstawione zostały podstawowe zało-
żenia planów rozwoju gospodarczego na lata 1966—1970
w krajach należących do RWPG. Realizacja przyjętych
założeń na następnej pięcioletniej zbiega się z zastoso-
waniem w gospodarce narodowej nowych metod planowa-
nia i zarządzania. Stąd duże zainteresowanie wokół tych
spraw.

Cena 2 zł

Rok XXI

W gospodarstwie Następny etap: ROK 2000

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

11 WRZEŚNIA 1966 R. Nr 37 (782)

Następny etap: ROK 2000

ZBIGNIEW MADEJ

W MARZENIACH sięgano
nawet dalej, ale nie o
marzenia tu chodzi. I
o prognozy i o plany
i nie na użytek przywa-
tny, lecz pro publico
bono. Okrągła liczba trochę urzeka,
jednak nie tylko to skłania do spoj-
rzenia w dalszą przyszłość, czas za-
gęszcza się coraz bardziej:

— tysiąc lat czekaliśmy na włas-
ny jubileusz, a za 34 lata musimy
być gotowi do dwutysięcznego ju-
bileuszu całego świata nowożytno-
ści, że jesteśmy o tysiąc lat młodsi,
nie będzie okolicznością łagodzą-
cą w jubileuszowych konfronta-
cjach;

— postęp nauki i techniki osiąga
zawrotność; specjalistki twierdzą,
że w ostatnich 30—40 latach
nagromadziło się więcej odkryć,
wynalazków i innowacji, niż w ciągu
minionych 30—40 wieków, a co
będzie za lat 34? Nagromadzenie
wydarzeń będzie zapewne jeszcze
większe, ale bieg wypadków nie
powinien nas zaskakiwać;

— jeszcze w XIX wieku trzeba
było więcej niż stu lat, by pod-
woić się stopa życiowa, dziś trze-
ba na to czasu krótszego niż lat
dwadzieścia; jak wobec tego
uksztaltuje się struktura spożycia
w drugiej połowie lat osiemdzie-
siatych i w ostatniej dekadzie 20
wieku, jaką zakładać (już dziś)
strukturę produkcji?

Oto jedna grupa okoliczności
przemawiających za podjęciem te-
matu. Ale jest i druga, do 2000
roku nie jest zbyt daleko:

— dzisiejsze pokolenie nastolat-
ków, które już posiada swój udział
w kształtowaniu modelu społeczeń-
stwa, w roku 2000 będzie miało
około pięćdziesiątki i nadal wywie-

rać będzie przemożny wpływ na
jego rozwój,
— w roku 2000 zbierać będziemy
zalewowe pierwsze plony z akcji za-
leczenia przeprowadzonej w latach
pięćdziesiątych i sześćdziesiątych,
— budynki mieszkalne, obiekty
przemysłowe, mosty i autostrady,
które dziś budujemy trwać będą
(oby nie jako pomniki naszej nie-
przeorności) do roku 2000.

A zatem? Nie pusta ciekawość
przyszłości i nie tylko cele po-
nawcze, lecz potrzeby dnia dzisiej-
szego każą nam sięgnąć do roku
2000. Zawodowi planiści mogą być
trochę zdziwieni, gdyż nie sporzą-
dza się planów na 34 lata. Wyjaś-
niam więc: nie tylko o plan tu cho-
dzi, lecz i o przedpole planu.

„TRÓJCZŁONOWY” HORYZONT CZASOWY

Praktycy doskonale wiedzą, choć
nieczęsto dają temu wyraz, że
każdy okres planistyczny składa
się z „trójczłonowego” horyzontu
czasowego. Jeśli np. sporządza się
plan na rok 1967, to łącznie z tym
oceniamy się przewidywane wyko-
nanie planu w 1966 r. i ustala się
podstawowe założenia planu na rok
1968. Pierwszy człon horyzontu
(przewidywane wykonanie 1966) —
to okres poprzedzający odcinek
czasowy objęty planem, drugi
(1967) — to właśnie odcinek, na
który sporządza się plan i trzeci
(1968) — to odcinek następny, czy-
li tzw. przedpole planu. Pierwszy
i trzeci człon horyzontu czasowego
stanowią tzw. horyzonty analityczne,
natomiast drugi (środkowy) stano-
wi ścisły horyzont planowy.

Podobnie — choć mniej precy-
zyjnie — zarysowane są kontury

horyzontu czasowego w planowa-
niu pięcioletnim. Plan na lata np.
1966—1970 poprzedzony jest ana-
lizą przewidywanego wykonania
planu w latach 1961—1965 (lub
krótszym okresem), a przedpole da-
nego planu stanowi wycinek 1971—
1975 (może być krótszy lub dłuż-
szy) z mniej lub bardziej dokład-
nego planu perspektywicznego lub
jego namiastki.

Nie ma natomiast — jak dotąd —
określenia przedpole planu pers-
pektywicznego. Sprawa to trochę
kłopotliwy praktykom, którzy mu-
szą niekiedy przekraczać rubikon
planu perspektywicznego, gdyż w
niektórych działach i galeiach gos-
podarki (np. w leśnictwie, gospo-
darce wodnej) natura przedmiotu
wymaga wydłużenia horyzontu cza-
sowego. Kłopotliwe jest również
dla teoretyków choćby dlatego, że
nie mogą znaleźć porównywalnego
miejsca dla długofalowych prognoz
w gospodarce socjalistycznej. Stąd
właśnie propozycja przyjęcia trój-
członowego horyzontu czasowego i
dla planu perspektywicznego. Ho-
ryzont analityczny: poprzedzający
i następny nie musi stanowić 2/3
czasu pełnego horyzontu. Meryto-
ryczne względy decydują o tym,
czy średnioroczne tempo wzros-
tu dochodu narodowego produkcji
przemysłowej lub zatrudnienia w
planie perspektywicznym na lata
1966—1985 konfrontować się będzie
z średniorocznym tempem z cze-
ga dwudziestolecia powojennego,
czy też z ostatnich 10 lat. Horyzont
poprzedzający może więc obejmować
20, 10 a nawet 5 lat. Natomiast
horyzont następny, czyli przedpole
planu perspektywicznego, powinien
być wydłużony do takiego punktu
(przedziału czasowego), do jakiego
zdolna jest sięgnąć myśl ludzka. W
wielu przypadkach wypadnie zatem
wybiec i poza rok 2000.

DWA OBSZARY NA PRZEDPOLU PLANU

Na przedpolu planu perspektyw-
icznego wyodrębnić trzeba — jak
się wydaje — i to wyodrębnić w
sposób wyraźny dwa zaskabiające
się zresztą obszary:

— pierwszy najdalej wysunięty
obszar, ograniczony zasięgiem
współczesnej myśli ludzkiej (naz-
wijmy go obszarem hipotez nau-
kowych) i

DOKOŃCZENIE NA STR. 4 I 5

Aktual- ności

Sytuacja w energetyce

Wiadomo już, że tegoroczny plan
produkcji energii elektrycznej nie
będzie w pełni wykonany (zamiast
przewidywanych w NPG 48 mld
kWh wyprodukujemy ok. 45 mld),
co wynika ze zmniejszenia pierwotnie
zakładanego eksportu tej energii.
Niemniej jednak przyrost zużycia e-
nergii w stosunku do ubiegłego ro-
ku będzie bardzo duży, gdyż wynie-
sie on 12 proc. tj. 4,2 mld kWh (wie-
cej, aniżeli cała produkcja energii
elektrycznej w 1938 roku!).

Charakterystyczne jest jednak, że
szybkość nie przewidywano różnie
zużycie energii elektrycznej przez
ludność. W związku z tym istnieją
obawy co do możliwości pełnego
pokrycia zapotrzebowania mocą już
w przyszłym roku. Wszystkie rezer-
wy mocy, jakie powstały dzięki uru-
chomieniu wielu nowych obiektów
podczas ubiegłej pięcioletki, zostały
wykorzystane już w roku bieżącym.

A przewidywane terminy urucho-
miania nowych mocy są w wielu
przypadkach zagrożone. Obecnie po-
ważnie rozbudowujemy elektrownie:
Turów (do 2000 MW), Żaraska (do 1200
MW) — a. b. przed wojną była to
nasza największa elektrownia, o mo-
cy 101 MW) i Siersza (do 800 MW)
oraz budujemy kombinat paliwowo-
energetyczny w Patnowie (o mocy
1200 MW), a także dotrzymujemy
wzrostu Solina (120 MW), Włocławek (160
MW) i Żydowo (150 MW). Przyczyn
opóźnień na niedługo z tych ty-
dów, to: niedostateczny i nieregular-
ny dostawczy stali (brak już jakich-
kolwiek zapasów i budowy często
zaopatrywane są w trybie awaryj-
nym), opóźnienia budowy turbogene-
ratorów (zwłaszcza gdy chodzi o no-
we polskie konstrukcje o mocy 200
MW) oraz niska jakość transformato-
rów i aparatury łączeniowej.

Ponieważ deficyt mocy możemy
odczuwać tylko w godzinach szczy-
tu, a w ciągu reszty doby dysponuje
się zwykłe nadwyżkami — pewną
poprawę sytuacji można osiągnąć po-
przez politykę taryfową, zachęcającą
do odbiorców do pobierania energii
elektrycznej na niektóre cele (pom-
powanie wody, ogrzewanie, gotowa-
nie itp.) po obniżonej cenie, a w
godzinach szczytu. Dotychczas mo-
żliwość takiej nie są nateczyły wyko-
rzystywane, na co wpływa zarówno
niedostateczna ich popularność, jak
też nie wszędzie wystarczająca ilość
liczników dwutaryfowych. (Nawiasem

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Zmiany w handlu zagranicznym (3)

BODŹCE OPŁACALNEGO EKSPORTU

WIESŁAW RYDYGIER

Omówiony w poprzednim
artykule) rachunek opła-
calności dewizowej eks-
portu, wprowadzony zo-
stał do systemu podej-
mowania decyzji w przed-
siębiorstwach przemysłowych i cen-
tralach handlu zagranicznego przez
powiązanie go z funduszem nagród.
Jak więc prezentują się zasady
tworzenia i podziału tego funduszu
oraz jakie są najważniejsze, choć
wstępne jeszcze, doświadczenia po
dwóch miesiącach od wprowadze-
nia go do praktyki gospodarczej?

ZASADY TWORZENIA FUNDUSZU

Podstawą tworzenia funduszu
nagród za opłacalność eksportu jest
zysk kalkulacyjny, wypracowany
przez daną jednostkę gospodarczą
w okresie kwartalnym. W działal-
ności poszczególnych jednostek go-
spodarczych mogą jednak występo-
wać nie tylko transakcje wykazu-
jące zysk kalkulacyjny, lecz rów-
nież straty. W związku z tym, że
za podstawę funduszu nagród

przyjęto nie sumę dodatnich wyni-
ków, lecz saldo zysku z całokształ-
tu działalności eksportowej. Wpro-
wadzenie tej zasady zmierza do
stworzenia silnych bodźców, nasta-
wionych na poszukiwanie takiej
struktury asortymentowej eksportu,
która zapewni maksymalizację
zysku, i co za tym idzie, wysokość
funduszu nagród.

Stawka odpisu na fundusz na-
gród została ustalona jednolicie dla
wszystkich galezi i branż produk-
cyjnych. Jeśli uwzględnić, że opła-
calność eksportu poszczególnych grup
towarowych jest — z natury rzeczy
— bardzo zróżnicowana, stano-
wi to niewątpliwie jedną z najbar-
dziej kontrowersyjnych zasad two-
rzenia funduszu nagród.

Bezsporna zaleta tej zasady jest
preferowanie eksportu towarów w
zależności od ich opłacalności de-
wizowej (zysku). W handlu zagra-
nicznym mamy przecież do czynie-
nia ze swoistym rozzerwaniem
wartości i wartości użytkowej. Ta
ostatnia występuje dopiero w im-
porcie. W eksporcie (jeśli abstraho-
wać od jego związku z bilansami

krajowymi), co się wywozi ma tyl-
ko wtórne znaczenie. Przede
wszystkim chodzi tu o zdobycie
zagranicznych środków płatni-
czych za pomocą możliwie naj-
mniejszych nakładów pracy spo-
łecznej.

Dodatkową zaletą tej zasady jest
to, że stawia ona z całą ostrością
problem: co dalej z eksportem tych
branż produkcji, które nie legity-
mują się zadowalającymi wynika-
mi w zakresie opłacalności dewi-
zowej?

Prawda, uzależnienie nagród za
opłacalność eksportu od sumy zys-
ku oznacza zarazem (przy dużym
zróżnicowaniu opłacalności w po-
szczególnych branżach produkcji),
że nagroda uzależniona jest nie
tylko od rzeczywistego wkładu
pracy, lecz również od innych wa-
runków, nie w pełni zależnych od
poszczególnych założeń pracowni-
czych. Trzeba jednak wyraźnie po-
wiedzieć, że próby zróżnicowania
stawek odpisu dla poszczególnych
branż produkcji już w pierwszym
etapie wprowadzenia w życie na-
gród za opłacalność eksportu, oka-

zały się bardzo skomplikowane
technicznie i, siłą rzeczy, musiały
brać za podstawę m.in. takie an-
tybodźcowe kryteria, jak mniej
wiecej jednolita wysokość premii
na jednego zatrudnionego w po-
szczególnych branżach produkcji.
Znacznie lepszym rozwiązaniem te-
go problemu byłoby, oczywiście,
przyjęcie za podstawę funduszu
nagród zamiast sumy zysku, jego
przebiegu. Warunkiem zastosowa-
nia tego rozwiązania jest jednak
posiadanie odpowiedniej bazy od-
niesienia, i to wyliczonej nie na
podstawie wyników poprzednich
okresów, lecz realnie ukształtowa-
nych już po wprowadzeniu rachun-
ku opłacalności dewizowej do sys-
temu podejmowania decyzji.

Wróćmy jednak do tych branż
produkcji i towarów, które nie
wykazują zadowalającej opła-
calności. W nowym systemie przewi-
duje się dla nich możliwość przejs-
ciowego zastosowania „warunków
ulgowych”. Ułga polega na tym,
że obok omówionych w poprzed-
nim artykule przeliczników „p”,
stosuje się również przejściowo

przeliczniki „p’”, w których nie
uwzględnia się średniej stopy zys-
ku w ostatniej fazie produkcji oraz
jednostkowy narzut podatku obro-
towego. Oznacza to więc w istocie
rzeczy przejściowe nagradzanie za
eksport towarów, które wykazują
zysk kalkulacyjny wówczas, jeśli
w rachunku społecznych kosztów
wywozu nie liczy się akumulacji.
W tym przypadku jednak, jednoli-
ta dla wszystkich branż produkcji
stawka odpisu na fundusz nagród,
jest również mniejsza.

W przekroju geograficznym staw-
ki odpisu na fundusz nagród zosta-
ły zróżnicowane. U podstaw tego
zróżnicowania znajdują się zarów-
no czynniki obiektywne (stopień
trudności eksportu do poszczególnych
obszarów geograficznych), jak
również preferencje polityki hand-
lowej. W rezultacie więc fundusz
nagród tworzy się przez przemoż-
nię zysku kalkulacyjnego, osiągnię-
tego z eksportu do danej grupy
krajów, przez ustaloną dla tego ob-
szaru geograficznego stawkę odpi-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4 I 5

RACJONALIZACJA MECHANIZMU GOSPODARCZEGO

RYSZARD PAZURA

WIEKSZOŚĆ prac w zakresie optymalizacji gospodarki budowlanej dotyczy problematyki budowy optymalnego planu. Nie docenia się natomiast często warunków efektywnej realizacji planów. Tym samym nie ma mowy o racjonalnym rynku nabywców i konkurencyjności przedsiębiorstw. Problematykę tę podejmuje Wacław Wileziński w pracy pt. „Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy”.

Próba podjęta przez autora nie stanowi recepty na idealną organizację gospodarki socjalistycznej, jest jednak ważnym przyczynkiem do toczącej się obecnie dyskusji i aktualnie przeprowadzanych reform w zarządzaniu.

Zasadnicze problemy poruszane w pracy są następujące: 1) miejsce przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej i wniosek o konieczność weryfikacji rynkowej produkcji w warunkach rynku nabywców; 2) konkurencja przedsiębiorstw socjalistycznych jako jeden z warunków racjonalnego gospodarowania; 3) konsekwencje istnienia rynku producenta-sprzedawcy i niektóre problemy tworzenia rynku nabywców.

Miejsce przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej powinno być, zdaniem autora, ściśle sprecyzowane. Centralny planifikator musi się liczyć z faktem istnienia przedsiębiorstwa jako wyodrębnionego mikroorganizmu gospodarczego. Dostosowanie przedsiębiorstwa przebiega zgodnie z logiką ich własnego rachunku. Przy danym układzie parametrów (cen, taryf, stawek, plac, premii) przedsiębiorstwo wybiera wskaźniki najbardziej korzystne (najwyższe premie). Trudności w naprowadzaniu przedsiębiorstwa na precyzyjne realizowanie preferencji centralnego planifikatora sprawiają, że coraz częściej wysuwa się postulat wykorzystania mechanizmu rynkowego, umożliwiającego rynkową weryfikację produkcji. Pozytywną rolę przedsiębiorstwa powinna być więc uregulowana w ten sposób, aby zachowywać korzyści centralnej alokacji zasobów, stworzyć jednocześnie możliwość i konieczność samodzielnego, szybkiego i efektywnego działania jednostek gospodarczych.

Dezintegracja produkcji społecznej, której wyrazem jest nieoptymalne kształtowanie się podaży oraz nieefektywna gospodarka przedsiębiorstw, występująca najwyraźniej w warunkach pozbawienia przedsiębiorstw ich funkcji podmiotowych. Dotychczasowe propozycje usprawnienia systemu zarządzania nie doceniały możliwości stworzenia i szerokiego wykorzystania mechanizmu rynkowego.

Autor obala uprzedzenia do rynku nabywców oraz efektywnej konkurencji i stwierdza, że atmosfera rynku nabywców umożliwia „grymasy” nabywcom, stwarzając automatycznie sankcje wobec producentów i handlu. Produkcja sprzedana jest wtedy miarodajnym miernikiem efektów przedsiębiorstwa. Rozważając problematykę rachunku ekonomicznego oraz miejsce przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej, autor stawia wniosek o konieczności zastosowania rynkowej weryfikacji produkcji. Nie oznacza to, że cała produkcja musi być weryfikowana przez rynek. Weryfikacja rynkowa nie wymaga artykułów łatwych do oceny pod względem jakości, gatunku i asortymentu np. kukler, którego jakość, gatunek i asortyment można ocenić bez pomocy opinii konsumenta.

Weryfikacja rynkowa produkcji jest jedną z ważnych form oceny społecznej wydajności nakładów pracy i wymaga spełnienia przynajmniej trzech warunków (str. 47): 1) panowania rynku nabywców; 2) istnienia więcej niż jednego producenta i sprzedawcy; 3) dostatecznego zróżnicowania produktów. Autor nie definiuje jednak dokładnie pojęcia weryfikacji rynkowej produkcji, która może być rozumiana dwójako: 1) jako realizacja produkcji, 2) jako realizacja produkcji przy określonym stosunku cen (realizacji do cen normalnych (wyjściowych)). Ujęcie drugie jest oczywiście głębsze, gdyż odpowiada na pytanie w jakim stopniu struktura produkcji równa jest społecznemu zapotrzebowaniu. Sam fakt sprzedaży lub braku zbytu nie świadczy bowiem jeszcze o zadowoleniu konsumenta i jakości produkcji.

Postulat wykorzystania dodatków do społecznego punktu widzenia aspektów konkurencji między przedsiębiorstwami socjalistycznymi znalazł już swoje odzwierciedlenie w pracach O. Lanego, J. G. Zielińskiego i H. Fiszela.

Problem ten analizowany jest w pracy jako jeden z warunków racjonalizacji mechanizmu gospodarczego. Autor rozumie konkurencję bardzo szeroko jako całokształt dostosowań do niezależnych od przedsiębiorstwa warunków obiektywnych. Dostosowania te są dwójakiego rodzaju: 1) za pomocą środków ekonomicznych, 2) za pomocą środków administracyjno-urzędniczych. W drugim przypadku poczynania przedsiębiorstw mogą być niekorzystne z punktu widzenia społecznego, gdyż mogą mieć na celu zapewnienie sobie lepszych warunków działania w stosunku do innych przedsiębiorstw. Zabiegi te polegają na ubieganiu się o otrzymanie różnego rodzaju gwarancji i priorytetów ze strony jednostek nadrzędnych. Analiza konkurencji poparta jest przykładami jej przejawów w handlu i w przemyśle.

Rynek producenta-sprzedawcy występuje wtedy, gdy masa środków płatniczych lub innych uprawnień do zakupu (znajdujących się w dyspozycji nabywców) jest większa od sumy cen zaoferowanych i znajdujących popyt podaży (str. 136). Faktownie jest to więc problem równowagi zarówno w sensie ogólnym, jak i szczegółowym. Autor rozpatruje przyczyny ukształtowania się rynku producenta oraz jego konsekwencje, które ujmowane są w trzech aspektach: 1) stosunków kooperacyjnych w przemyśle, 2) stosunków między produkcją a handlem detalicznym i hurtowym, 3) stosunków między handlem a nabywcami produkcji finalnej.

Konsekwencje istnienia rynku producenta-sprzedawcy znane są czytelnikowi z życia i prasy codziennej, natomiast wypada za autorem podkreślić, że warunkach rynku sprzedawcy nawet najbardziej wyrafinowane systemy bodźców nie zdają egzaminu. Tezę tę potwierdzają wyniki prób z bodźcami syntetycznymi i wyspecjalizowanymi. Przewiduje się, że rynek

nabywcy przyniesie szereg korzyści. Autor definiuje rynek nabywców jako sytuację, w której występuje nadwyżka zasobów w szerokim znaczeniu tego słowa (wraz z wolnymi mocami produkcyjnymi) w stosunku do efektywnej podaży (str. 174). Występują dwa typy warunków realizacji takiej sytuacji, a mianowicie warunki typu „planistycznego” i warunki typu „modelowego”. Te pierwsze obejmują: 1) utworzenie rezerwy w bilansach gospodarki narodowej, 2) rezygnacja Centrum z wysokiego stopnia szczegółowości zadań, 3) założenie gęstości cen.

Wśród warunków typu modelowego można wyróżnić: 1) uprzedzenia przedsiębiorstw do samodzielnego ustalania szczegółów struktury asortymentowej produkcji i środków jej realizacji, 2) wysoki stopień odpowiedzialności materialnej przedsiębiorstw i załóg, 3) oparcie współzawodnictwa pracy, systemów plac i premializacji oraz mierników oceny przedsiębiorstwa na osiągnięciach sprzedaży, 4) niedopuszczenie do sytuacji monopolistycznej tam, gdzie nie jest to uzasadnione.

Trudności realizacji rynku nabywców tkwią zdaniem autora w sferze proporcji rzeczowych oraz w stosunkach społecznych i postawach indywidualnych. Przy wysokiej stopie akumulacji i wysokiej stopie wzrostu, napięcia wydają się nieuniknione. Nie oznacza to konieczności poważniejszych zmian w kierunkach produkcji i inwestycji, lecz wskazuje na konieczność zmian w sposobach i stopniu wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz w wewnętrznej strukturze zapasów i rezerw. Te wszystkie trudności nie powinny przesłonić realizacji rynku nabywców tym bardziej, że praktyka coraz dobitniej wskazuje na potrzebę tego typu rozwiązań.

• PWE, Warszawa 1965, str. 238, cena 16-.

W OBŁICZU coraz większego rozrastania się gospodarki socjalistycznej nie sposób jest obyć się bez naukowych podstaw osiągnięcia optymalnych rezultatów, także na drodze optymalnej organizacji — pisze we wstępie do swojej nowej książki prof. dr A. Skowroński.

Aby to ułatwić, daje Autor w swej książce wiele cennych wskazówek dla tych czytelników, którzy już zaznajomieni są z podstawami nauki organizacji i kierownictwa. Należy to podkreślić, gdyż czytelnik zabierający się do lektury tej książki bez odpowiedniego przygotowania może mieć trudności ze zrozumieniem wielu stwierdzeń z niej zawartych i w efekcie może się zrazić do postulowanej przez Autora optymalizacji organizacji. Mając natomiast już pewne przygotowanie, nawet przy studiowaniu fragmentów, budzących jego wątpliwości, zmuszony będzie do krytycznej analizy omawianych w nich zagadnień i skonfrontowania z własnymi poglądami.

We wstępie daje prof. Skowroński krótki przegląd nauk ekonomicznych i społecznych związanych z ogólną nauką o organizacji przedsiębiorstwa. Zajmuje przy tym słusze, o ile wolno sądzić, stanowisko pośrednie między dwoma skrajnościami: jedną, nie doceniającą woli w czynników psychicznych i społecznych na organizację przedsię-

Optymalne rezultaty — przez optymalną organizację

JAN FRĄCKIEWICZ

biorstwa (na przykład W. Hill, L. Wiese, E. Gutenberg) i drugą, zbyt tępą i nie w pełni eksponującą (na przykład J. G. March, H. A. Simon).

Podobnie jest ze stanowiskiem Autora co do wskaźników zysku i rentowności przy ocenie działalności przedsiębiorstwa. Twierdzi, że nie zawsze rentowność jest równoznaczna z racjonalnością działania, wskazuje Autor, że dochód jako syntetyczny wskaźnik działalności przedsiębiorstwa pozwala stosunkowo najlepiej na optymalne wykorzystanie zasobów.

Jeśli chodzi o szczegółowe uwagi do treści odpowiednich rozdziałów, przedstawia się one następująco: W rozdziale 1-szym omawia Autor pokrótce istotę i znaczenie organizacji przedsiębiorstwa, w szczególności strukturę hierarchiczną i funkcje przedsiębiorstwa w cyklu organizacyjnym.

Rozdział 2-gi poświęca zagadnieniu wielozadaniowości w organi-

zacji przedsiębiorstwa, związane z ograniczoną „rozpiętością kierownictwa” („zasiegami kierownictwa”). Cenne wydają się tu krótkie podsumowanie Autora do niektórych kierunków występujących wśród teoretyków organizacji, a polecających na naturalistycznym (woluntarystycznym) pojmowaniu organizacji przedsiębiorstwa.

Rozdział 3 — analizuje ogólne kryteria tworzenia komórek organizacyjnych. Rozdział ten wypada zaliczyć do trudniejszych, jeśli chodzi o przyswojenie sobie zawartych w nim myśli. Wynika to z szeregu sformułowań, budzących w tym ujęciu wątpliwości.

W następnym, 4-tym rozdziale przedstawia Autor szczegółowe kryteria tworzenia komórek organizacyjnych.

W rozdziale 5-tym poddaje Autor analizie kompetencje i odpowiedzialność kierownictwa. Na podkreślenie zasługuje tu zasada ela-

styczności organizacyjnej, zaznajomienie z którą może wytrzeźwić niedojrzałego kierownika przedsiębiorstwa z marzeń o „sprawieniu” sobie dobrej organizacji, załatwianiu na dłuższy czas sprawy z tym związane, bez wkładu pracy z jego strony.

Rozdział 6-tv omawia bliżej znane typy organizacji przedsiębiorstwa. Zawiera on — podobnie jak i poprzedni rozdział — pewne nieścisłości terminologiczne. Dość zasadnicze wątpliwości budzi też omawiana w tym rozdziale koncepcja organizacji „bezwzrostowej”, która nie znalazła większego zastosowania w naszej praktyce.

Niewolny od podobnych zastrzeżeń jest i dalszy, 7-my rozdział omawiający komórki usługowe w przedsiębiorstwie i przedstawiający różne ich usytuowanie w strukturze przedsiębiorstwa. Na podkreślenie zasługuje w tym rozdziale wytknięcie przez Autora podstawowych błędów, występujących w ty-

powych strukturach organizacyjnych naszych przedsiębiorstw, a mianowicie pomieszanie kompetencji (czy raczej funkcji) liniowych, funkcjonalnych i usługowych. Cenne są także wskazania, jakie Autor daje w celu usunięcia tych błędów w praktyce.

Omawiając rolę kolektywu (rozdz. 8) w organizacji przedsiębiorstwa przetrząca Autor kapitał sformułowania naświetlające prawidłową rolę kolektywu.

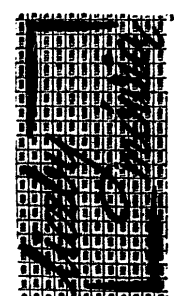
Ostatni, 9-ty rozdział książki pt. „Organizacja przedsiębiorstwa” budzi znowu pewne zastrzeżenia i wątpliwości, między innymi na skutek dość skrótowego ujęcia dużej liczby zagadnień o niemałym ciężarze gatunkowym.

Wdaje się, że wator książki podniosłoby dość znaczne rozwiniecie problematyki tu poruszonej, bądź też jej całkowite pominięcie, przy zmianie tytułu książki na „Statyczna struktura organizacyjna przedsiębiorstwa przemysłowego”.

W sumie książka, dzięki bogatej erudycji Autora zawiera wiele cennych materiałów, których wykorzystanie przez naszych praktyków, nie tylko na szczeblu przedsiębiorstwa, może przyczynić się do dalszego podniesienia poziomu naszego przemysłu.

• Nowoczesne zasady organizacji. Poznań 1963, PTE/PWN, str. 18.

PRODUKCJA LEŚNICTWA



Przed tygodniem pisaliśmy o naszych lasach: ich powierzchni dawniej a dziś, różnych formach zagospodarowywania, lesistości i jej przyrostach w różnych województwach, stanie drzewostanów itp. Teraz możemy już więc przejść do zagadnień produkcji leśnictwa.

Najważniejszy produkt — to oczywiście drewno. A jakimi zasobami tu dysponujemy? Ostatni szacunek zasobów drzewnych przeprowadzono u nas w 1960 roku ustalając, iż łączny zapas grubizny (tj. drewna o średnicy ponad 7 cm) bez kory wynosił ok. 615 mln m³. To znaczy średnio ok. 80 m³ na 1 ha powierzchni leśnej. Tak tak zwana zasobność drzewostanów jest znacznie niższa, aniżeli w innych krajach Europy środkowej (np. w Czechosłowacji wynosiła ona 193 m³/ha, w Rumunii — 170 m³/ha), co wynika głównie ze stosunkowo młodego średniego wieku tych drzewostanów.

Oczywiście wraz ze wzrostem drzew przybywa drewna. Bieżący roczny przyrost grubizny szacowano u nas w roku 1960 na 17,5 mln m³. Brak analogicznych danych za inne lata, ale nie jest to wielkość ulegająca z roku na rok większym zmianom. Wiadomo natomiast, ile drewna rocznie pozyskiwaliśmy z naszych lasów. Otóż w różnych okresach minionego dwudziestolecia roczne pozyskanie grubizny wynosiło:

- w latach 1946—1951 — od 10 do 14 mln m³
- w latach 1952—1957 — od 17 do 19 mln m³
- w latach 1958—1965 — od 16 do 17 mln m³

Nie ulega wątpliwości, iż w drugim w.w. okresie pozyskiwanie to było zdecydowanie nadmierne i poważnie uszczuplało zasoby naszych lasów. Później sytuacja uległa pewnej poprawie, ale nadal jeszcze nie jest zadowalająca.

Tak więc w latach 1961—1965 mimo ograniczeń w zużyciu drewna, podyktowanych koniecznością zmniejszenia wyrobów — nastąpił wzrost pozyskania drewna o ok. 7 proc. W roku 1965 pozyskano w Polsce ponad 17 mln m³ grubizny oraz ok. 3 mln m³ drobnicy i karpiny. Udział drobnicy sortymentów w pozyskiwaniu drewna mimo starań w tym kierunku wzrósł stosunkowo nieznacznie.

Jak widać — ostatnio przyrost bieżący drzewostanów mniej więcej mógł równoważyć ogólną masę wyrąbaną grubizną. Ale w pozyskiwanej masie udział drewna tartaczanego wynosił aż 64 proc., podczas gdy przy młodej strukturze naszych lasów zapasy drewna tartaczanego na pniu stanowią tylko ok. 25—30 proc. zapasu grubizny. Powodowało to stopniowe zmniejszanie się zapasu starszych drzewostanów, a więc uszczuplenie podstawowej substancji lasów.

Jakie główne sortymenty grubizny pozyskuje się w naszych lasach? Otóż np. w roku 1965 w naszych lasach państwowych pozyskano:

- drewna tartaczanego — ok. 8,3 mln m³,
- papierówki — ok. 2,2 mln m³,
- drewna kopalinowego — ok. 2,2 mln m³,
- grubizny opałowej — ok. 1,7 mln m³.

We wszystkich tych sortymentach było ogółem 13,5 mln m³ grubizny iglastej oraz 2,5 mln m³ grubizny liściastej.

A jak kształtowała się wartość produkcji naszego leśnictwa? Licząc w cenach porównywalnych i przyjmując rok 1950 za 100 stwierdzamy, że np. w roku 1956 osiągnęliśmy wskaźnik 152, potem, wraz z ograniczeniem wyrobów, wartość ta zmalała do 133 w roku 1959, a następnie mieliśmy znowu jej wzrost osiągnąjąc w roku 1964 wskaźnik 155. Licząc w cenach bieżących wartość produkcji leśnictwa wynosiła w 1964 roku ok. 13,1 mld zł. z czego:

- 88 proc. przypadła na pozyskanie drewna,
- 12 proc. na użytki uboczne i zwierzętną łowną.

W przeliczeniu na 1 ha powierzchni leśnej dało to łącznie ponad 1 600 zł. tj. przeszło czterokrotnie mniej, aniżeli wynosiła wartość produkcji netto na 1 ha użytków rolnych w całym rolnictwie (las zajmujący jednak tereny przeważnie nie nadające się do uprawy rolnej); w przeliczeniu jednak na 1 zatrudnionego — w przeds. lasów państwowych było to ok. 67 tys. zł, co stanowiło kwotę ok. 2—3-krotnie wyższą od wartości produkcji przypadającej na 1 zatrudnionego w rolnictwie.

Warto przy tym uzupełnić, że licząc w złotychkach wydajność z 1 ha powierzchni leśnej była dla różnych form własności lasów zróżnicowana, wynosiła ona bowiem w roku 1954:

- w przeds. lasów państwowych — 1 923 zł,
- w lasach niepaństwowych — tylko 464 zł.

Tak duża różnica wiąże się z dużym rozdrobnieniem własnościowym lasów niepaństwowych, dużą ilością małych kompleksów leśnych, nadmierny przerzedzeniem drzewostanów, stosowaniem niedozwolonych wyrobów, zaniedbywaniem zabiegów hodowlanych i ochronnych itd. Ale lasy niepaństwowe zajmują dziś tylko około jednej szóstą całej naszej powierzchni leśnej.

W lasach państwowych dokłada się coraz większy udział o intensyfikacji produkcji. W latach 1950—1965 w ogólnej powierzchni leśnej lasów państwowych udział powierzchni objętej pielęgnowaniem (spulchnianiem gleby, niszczeniem chwastów, wprowadzanie tzw. podsytyw, dodatkowych cięć pielęgnacyjnych itp.) wzrósł z 1,5 do 8,4 proc. Intensyfikacji

leśnictwa służy też melioracja leśna, które obejmują corocznie ok. 50 tys. ha.

Na skutek rozszerzenia zakresu prac hodowlanych (a także zwiększenia pracochłonności przy pozyskiwaniu niektórych trudniejszych do wyrobienia sortymentów, np. drobnicy do płyt pilśniowych) ostatnio zatrudnienie rośnie w leśnictwie szybko, niż końcówka produkcji. W latach 1960—1965 zatrudnienie w przedsiębiorstwach lasów państwowych wzrosło ze 145 do 158 tys.

Malejąca ostatnio wartość produkcji końcowej przypadającej na 1 zatrudnionego w przedsiębiorstwach lasów państwowych, wiała się więc ze zwiększeniem pracochłonności, a nie oznaczała spadku wydajności pracy. Przecież w wielu pracach wydajność ta rosła, bowiem podczas ubiegłej pięcioletniej w przedsiębiorstwach tych np. wskaźnik mechanizacji ścińki wzrósł z 32 do 52 proc., mechanizacji okrzyszowania — z 10 do 29 proc., mechanizacji wyrzynki drzewa stosowego — z 21 do 44 proc.

Produkcja leśna to jednak nie tylko drewno. W przedsiębiorstwach lasów państwowych do ubocznych użytków zalicza się pozyskiwanie np. żywic (ponad 20 tys. ton rocznie), cholek (ok. 1,5 mln sztuk rocznie), nasion leśnych, kory garbarskiej itd. Natomiast przedsiębiorstwa leśnej produkcji nie-drewnianej np. w roku 1965 pozyskały ok. 18 tys. ton owoców i jagód leśnych, ok. 3 tys. ton grzybów, ok. 13 tys. ton wikliny ok. 80 ton miodu z własnych pasiek, ok. 210 ton ślimaków itd.

Jeśli zaś chodzi o wyniki łowiectwa i hodowli zwierząt, to np. w sezonie 1964/65 odstrzelono w Polsce ponad 8 tys. jeleni, ponad 25 tys. saren, ponad 13 tys. dzików, ponad 24 tys. lisów, blisko 39 tys. zajęcy, blisko 22 tys. bażantów, ok. 173 tys. kuropat. Ponadto w roku 1965 w przedsiębiorstwach leśnej produkcji niedrewnianej uzyskano z uboju ponad 14 tys. lisów, 4 tys. norek i 1,6 tys. ton dziczyzny.

I na zakończenie — warto wiedzieć, że mamy 10 parków narodowych o ogólnej powierzchni 77 tys. ha (wzrósł to do kolejno: Kampinoski, Tatrzński, Świętokrzyski, Karkonoski, Wielkopolski, Białowiecki, Woliński, Babogórski, Pieniński i Ojcowski). Mamy też blisko 500 rezerwatów przyrody (leśne, faunistyczne, faunaltyczne, wodno-torowe, krajobrazowe i in.) o powierzchni ponad 30 tys. ha oraz ponad 5 300 tzw. pomników przyrody (pojedyncze drzewa i grupy drzew, glazy narutowe, skałki, aleje itp.). Z danych dotyczących ochrony przyrody dodajmy, że w końcu ub. roku mieliśmy w naszych lasach 213 żubrów, 520 łosi i 448 bobrów.

(WSC)

Nr. 37 (782) — 11.IX.1966 p.

Wzorem Biblioteki Klasyków Filozofii powstała Biblioteka Dziej Ekonomii (obie wydawane przez PWN), a w kilka lat później — już w końcu lat pięćdziesiątych „Książka i Wiedza” rozpoczęła wydawanie Biblioteki Myśli Socjalistycznej. W ramach tych trzech serii ukazało się łącznie około stu tomów, zawierających z reguły najcenniejsze prace wybitnych przedstawicieli nauk społecznych ostatnich stuleci. Realizowane są według najlepszych wzorów edytorów i mogą być przed-

miotem zasłużonej dumy wydawców. Nie ma jednak chyba wątpliwości, że realizacja Biblioteki Myśli Socjalistycznej napotykać musi na największe — i to nie tylko natury edytorskiej — trudności. Wystarczy tu wskazać, że na dwie inne wymienione tu serie składają się dzieła powstałe w znacznie odleglejszej przeszłości (nie wykraczają poza połowę wieku dziewiętnastego). Zaś co najmniej połowa prac składających się na BMS powstała w pierwszych dziesięcioleciach bieżącego stulecia i tylko jeden tomik (wykłady Bazarada i Infantina o doktrynie Saint-Simona) pochodzi z epoki przedmarkowskiej. Nie tylko więc ze względu na swój przedmiot, ale i na czasy, w których powstały, owe dzieła omawiane tu serie w aktualne sprawy polityczne musi być z natury rzeczy znacznie większy.

Ta specyficzna natura materii tłumaczy zapewne odmienny sposób powstania BMS. Dzieła klasyków filozofii i klasyków ekonomii zaczęto od razu wydawać z dość jasno zarysowaną koncepcją wydawniczą i nazwą biblioteki. Natomiast nazwa Biblioteki Myśli Socjalistycznej, a zwłaszcza jej zastrzeżenie redakcyjne, miały być przedmiotem dyskusji i polemiki. Wskazywano na to, że w wydawnictwie istniała od początku pewna koncepcja serii bibliotecznej.

Na trzydzieści jeden dotychczas wydanych tomów BMS składa się: jeden tomowy wybór pism Stanisława Kruskiego, Mosesa Hessa i Józefa Dietzgen, dwutomowy wybór pism narodników rosyjskich, pierwszego pokolenia marksistów polskich, Paula Lafargue'a, Antonia Gramsciego, Anatola Łunacarskiego, Róży Luksemburg, Kazimierza Kellera-Krausa, trzytomowy wybór prac Antonio Labrioli, wspomniane wyżej wybitne dzieła Saint-Simona, Legendy i Lessinga, Franciszka Mehringera i wreszcie dwie prace czterotomowe: Mehringera Historia Socjałdemokracji Niemiec i Karola Kautskiego Materializmu Pojmowania Dziejów.

Pamiętając, że dotychczas wydane tomy stanowią tylko część zamierzonej serii i że o wydaniu prac danego autora musi często zdecydować łatwość lub wręcz możliwość znalezienia autora, wyboru, a niekiedy także tłumacza, nie można w tej chwili wypowiadać się na temat trafności doboru autorów. To trzeba odłożyć do chwili ukończenia serii. Możliwe i celowe wydanie mi się natomiast poddanie pod dyskusję pewnych zasadniczych tendencji polityki redakcyjnej, jakie ujawniły się w już wydanych tomach.

Problematyka materializmu historycznego, historyczna i z zakresu estetyki jest na pewno dostatecznie reprezentowana. Nie można jednak tego samego powiedzieć o literaturze ekonomicznej. Może to być czysty przypadek, że najwybitniejsze prace ekonomiczne Róży Luksemburg (Akumu-

łacja kapitału i Wprowadzenie do ekonomii politycznej), Rudolfa Hilferdinga (Kapitał finansowy) i Karola Kautskiego (Kwestia rolna) ukazały się poza Biblioteką Myśli Socjalistycznej. Ze także Kwestia Rolna Ludwika Krzywickiego ukazała się jako koleiny tom tego Dziel. Ze nie mógł trafić do tej serii wcześniej wydany Marchlewski i Jerzy Ryng. Ze w okresie minionym trudno było wydać nawet ekonomiczne prace Mikolaja Bucharina, czy Preobrażenskigo. Ale wskutek tych i może jeszcze innych przypadków BMS zdolała się już samo określić jako seria filozoficzno-socjologiczna i historyczna, marginalizując tylko uwzględniającą problematykę ekonomiczną.

Jest to właściwie jedyny generalny zarzut pod adresem świetnie rozwijającej się „Biblioteki Orłańskiego”, który nasuwa się w tej chwili. Reszta uwag — to tylko ośrobie wypowiedziane wątpliwości lub postulaty na przyszłość. Tylko jedna z tych wątpliwości ma charakter ogólny. Chodzi mi tu o szersze, czy też śmielsze uwzględnianie problematyki politycznej. Zdając sobie sprawę z miejsca i czasu, w jakim biblioteka jest i będzie kontynuowana, należy wyrazić mi się, mimo to dążyć do publikacji tych prac, w których rozstrząsane są kwestie leżące u podstaw zasadniczych podziałów politycznych pomiędzy socjałdemokracją a komunistami. Trzeba — po woli przynajmniej — odstąpić od zlej praktyki jednostronnego ukazywania Jerzego Plechanowa, wyłączenie jako adwersarza narodników oraz filozofa i estetyka. Przemiłowania i pomijania natomiast te części jego dorobku, która stanowiła oś sporu z Leninem w kwestii zasad organizacyjnych, partii, charakteru rewolucji 1905 r., wojny światowej, Rewolucji Październikowej. O tym samymi należałoby pamiętać przygotowując dzieła Róży Luksemburg, Ottom Bauera, Maksa Adlera i innych. Bez tego typu prac nie można sobie wyobrazić pełnokrwistej i adekwatnej historii myśli socjalistycznej ostatniego stulecia. Tak jak nie można sobie jej wyobrazić bez głośnych prac teoretycznych Edwarda Bernsteina i Mikolaja Tugana - Baranowskiego, które w ciągu długiego okresu cza-

zainteresowanie współczesnego i nie tylko fachowego czytelnika. Do tych celów znacznie bardziej nadają się prace teoretyczne, niż historyczne. Historyczno-faktograficzna, bo przecież pisana „na gorąco” praca o socjałdemokracji niemieckiej, spijająca tylko początkowy, a więc dzisiaj już mało kontrowersyjny i mało pouczający odcinek dzieł tej partii, jest w przeciwieństwie do Legendy o Lessingu tych walorów pozbawiona. Rozwlekłość jej języka odstraszyć zapewne zdoła niejednego czytelnika od przebrnięcia przez całość, która zresztą dla zawodowego historyka łatwo była dostępna w języku niemieckim. Wartość dzieła Mehringera zmniejsza zresztą fakt, że omawia ono okres „Do programu erfurskiego” (podtytuł tomu czwartego).

Inne wątpliwości co do trafności wyboru może rodzić wydanie opus magnum Karola Kautskiego. Jako systematyczny wykład teorii materializmu historycznego ma to dzieło takie zalety, jakich nie może mieć żaden wybór prac. Powstałe w latach dwudziestych jest wielkie ono jednakże nie tylko podsumowaniem dorobku naukowego, ale także świadectwem reformistycznej ewolucji pisarza socjalistycznego, który znalazł się na rozdrożu pomiędzy komunizmem a socjałdemokracją. Z tych względów w miejsce tej jednej wielkiej (i również rozwlekłej) pracy, może mniejszego objętościowo wyboru prac, do którego weszłyby również prace, które są świadectwem dawniejszych głośnych polemik, lub na których wychowywały się całe pokolenia marksistów wielu krajów. Skoro jednak zdecydowano się na wydanie jednego wielkiego dzieła, trzeba je w przyszłości uzupełnić o wybór innych prac Kautskiego.

Biblioteka Myśli Socjalistycznej spełnia oczywiście bardzo pożyteczną rolę. Ale ze względu na objętość i charakter składających się na nią prac może dostrzec do ograniczonego tylko grona czytelników. Czy nie należałoby pomyśleć o wydawaniu obok niej serii bardziej popularnej? Wydaje się, że można byłoby wydawać coś w rodzaju Małej Biblioteki Socjalistycznej.

TADEUSZ KOLIK

DOKONCZENIE ZE STR. 1

su na fundusz nagród. W oparciu o wspomnianą wcześniej zasadę, zgodnie z którą fundusz nagród jest rezultatem całokształtu działalności, podsumowuje się wyniki uzyskane w poszczególnych obszarach, wypracowując saldo funduszu nagród, wypracowane przez daną jednostkę gospodarczą. Celem tej operacji jest stworzenie silnego bodźca dla poszukiwania takiej struktury geograficznej eksportu, która zapewni maksymalizację zysku i, co za tym idzie, funduszu nagród. Przejdźmy więc do drugiego problemu.

ZASADY PODZIAŁU FUNDUSZU

Fundusz nagród za opłacalność eksportu dzieli się na: część „A”, przeznaczoną na nagradzanie pracowników przedsiębiorstw przemysłowych, wytwarzających finalne wyroby na eksport i ich kooperantów, oraz część „B”, przeznaczoną na nagrody dla pracowników odpowiedzialnego biura branżowego centrali handlu zagranicznego, która realizuje dany eksport. Stworzenie wspólnego funduszu nagród zmniejsza do zjednoczenia wysiłków wszystkich ogniw decydujących o opłacalności dewizowej oraz wzmocnienia efektywności współdziałania. Intencją tego rozwiązania jest jednak również stworzenie wzajemnej presji partnerów na siebie w dziedzinie poprawy tych czynników opłacalności, które zależą od ich działalności.

Ewidencję zysku kalkulacyjnego i funduszu nagród prowadzi biura branżowe centrali handlu zagranicznego. Krajowe koszty eksportu otrzymują one z przedsiębiorstw przemysłowych w postaci załącznika do faktury obejmującego: ilość towarów, jego wartość w cenach fabrycznych, przelicznik (lub p) oraz wysokość kalkulacyjną kosztów krajowych. Przedsiębiorstwa przemysłowe otrzymują jednak także ceny dewizowe netto za produkowane przez siebie towary. Mogą więc one i powinny kalkulować opłacalność eksportu poszczególnych asortymentów swej produkcji, a nawet poszczególnych zamówień chz (transakcji eksportowych), aktywnie kształtując wysokość funduszu nagród.

Zysk kalkulacyjny i fundusz nagród oblicza się od transakcji zrealizowanych. Za moment realizacji uznano przekroczenie towaru przez granicę polską, lub przyjęcie go na skład konsygnacyjny. Zwrot towaru ze składu konsygnacyjnego

powoduje odpowiednią korektę funduszu nagród. Rozwiązanie to nie uwzględnia oczywiście niezwykle istotnego elementu płatności. Wynika to jednak tylko stąd, że nie pozwala na to jeszcze nasz obecny system sprawozdawczy.

Fundusz nagród rozliczany jest w okresach kwartalnych. Biuro branżowe centrali handlu zagranicznego oblicza fundusz nagród oddzielnie dla poszczególnych przedsiębiorstw zaliczających finalne wyroby na eksport (fundusz A). Jeśli przedsiębiorstwo przemysłowe współpracuje z więcej niż jednym biurem branżowym, jego kwartałny fundusz nagród jest saldem funduszy uzyskanych z dostaw towarów do poszczególnych biur branżowych. Fundusz nagród biura branżowego centrali handlu zagranicznego stanowi również saldo funduszu nagród, osiągnięte we współpracy ze wszystkimi współdziałającymi z nim przedsiębiorstwami przemysłowymi. Mamy tu więc do czynienia z dwoma dalszymi przejawami zasady saldowania ujemnych i dodatnich wyników, a więc uzależniania funduszu nagród od całokształtu działalności eksportowej danej jednostki gospodarczej. Zasada ta występuje również w zakresie nagród dla kooperantów.

Nagrody stanowią część funduszu, jaki uzyska przedsiębiorstwo produkujące finalne wyroby na eksport, z niego też powinny być one wydzielone. O przydziale nagród kooperantom decyduje przedsiębiorstwo produkujące finalne wyroby na eksport, ono również przekazuje im odpowiednie kwoty. Uchwała nie precyzuje bliżej zasad tego podziału, ograniczając się raczej do takich ogólnych założeń, jak: uzależnienie wielkości nagród dla kooperantów od wysokości zysku osiąganego w eksporcie konkretnych artykułów, do których dostarczane są elementy kooperacyjne; możliwość określenia z góry wysokości nagród w umowach kooperacyjnych i wreszcie uzależnienie nagród dla kooperantów od tego, czy przedsiębiorstwo produkujące wyroby finalne na eksport wypracowało w danym kwartale fundusz nagród.

Intencją ogólnego sformułowania zasad przyznawania premii koope-

Bodźce

rantom, było dążenie do stworzenia z tych nagród możliwie elastycznego instrumentu kształtowania stosunków kooperacyjnych.

PRZEZNACZENIE NAGRÓD

Fundusz nagród za opłacalność eksportu przeznaczony jest na nagradzanie robotników i pracowników bezpośrednio zatrudnionych w produkcji eksportowej oraz pracowników zarządu przedsiębiorstwa i komórek związanych z organizacją i kontrolą jakości tej produkcji. Przewiduje się jednak, że minimum 75 proc. nagród otrzymałby pracownicy zatrudnieni bezpośrednio w produkcji eksportowej. W przedsiębiorstwach, w których eksport powstaje w wyniku selekcji z całości produkcji, nagradzaniem powinni być objęci przede wszystkim pracownicy komórek, które mają decydujący wpływ na wielkość eksportu i jakość eksportowanych towarów. Również w centralach handlu zagranicznego nagradzaniem powinni być objęci przede wszystkim operatywni pracownicy handlowi, realizujący dany eksport. Przyjęto, że nagrody indywidualne nie mogą być niższe niż 600 zł kwartalnie, a w skali rocznej nie mogą przekraczać czteromiesięcznej płacy zasadniczej pracownika.

Z przedstawionych wyżej, podstawowych zasad wewnętrznego podziału funduszu nagród za opłacalność eksportu wynika, że obejmują one wszystkich pracowników, mających wpływ na wielkość eksportu i jego opłacalność, podczas gdy dotychczasowe nagrody za aktywizację eksportu dotyczyły głównie personelu kierowniczego. Zmiana ta — oczywiście — ma nie tylko aspekt socjalny. Wynika ona z dążenia do zwiększenia zainteresowania opłacalnością eksportu całych załóg, przede wszystkim jednak robotników i pracowników mających bezpośredni wpływ na eksport i jego opłacalność. Rozszerzenie kręgu objętych nagradzaniem przy równoczesnym zawężeniu go do tej części załogi, która ma rzeczywisty wpływ na eksport i jego opłacalność, czy wreszcie fakt, że jest to nagroda dodatkowa w stosunku do istniejącego systemu premiowania, może oczywiście prowadzić do prób objęcia nagradzaniem za eksport również tych stanowisk pracy, które nie mają wpływu na wielkość zysku kalkulacyjnego, bądź „egalitarnemu” w podziale nagród, który stępla ich bodźcowe znaczenie. Podkreśla to konieczność prawidłowego opracowania wewnętrznych regulaminów podziału nagród oraz ich konsekwentne przestrzeganie. Warunkiem wstępnym jest tu oczywiście zapoznanie załóg z nowym systemem i przedyskutowanie z nią zasad wewnętrznych regulaminów nagród przed ich ostatecznym zatwierdzeniem przez Konferencję Samorządu Robotniczego.

Niezwykle istotne znaczenie ma tu również uzależnienie nagród dla poszczególnych stanowisk pracy od spełnienia wymogów, które wpływając na opłacalność eksportu, uzależnione są od wkładu pra-

DOKONCZENIE ZE STR. 1

— drugi bliżej położony obszar, ograniczony zdolnością prognozowania (nazwijmy go obszarem prognoz długofalowych).

Pierwszy obszar obejmuje najmniej sprecyzowane i najdalej wybiegające przewidywania przyszłości. Króluje tam science fiction, marzenia wynalazców i hipotezy. Nie odłączymy się od tego. Doświadczanie ostatnich dziesięcioleci nauczyło nas bowiem, że to, co jeszcze w początkach wieku dwudziestego wydawało się czystą fantazją, weszło już do realiów dzisiejszego świata. Loty okołozemskie, przekazywanie informacji za pośrednictwem sztucznych satelitów i lądowanie na księżycu — to tylko częściowa ilustracja tego procesu. Zauważmy przy tym, że okres przechodzenia od fikcji naukowych lub hipotez do realnych osiągnięć skraca się w plorunującą tempie. Verne nie doczekał podróży podwodnej dookoła świata, ale Stanisław Lem konfrontował z obserwacjami astronautów swoje fantazje literackie w kilka lat po ich ogłoszeniu. Jeszcze w 1950 r. pokpiwano sobie z hipotezy, że pod Saharą znajduje się wielkie stłokowodne morze, nazywając ją legendą geologiczną. Dziś tzw. „warstwa albijska” jest faktem potwierdzonym przez wiercenia za ropą naftową i przez sztuczne oazy.

Niechaj więc głos twórców powieści fantastycznych, badaczy przyszłości i innych uczonych będzie słyszany. Niechaj wypowiedzą się również filozofowie, socjologowie i historycy. Nie ma obawy, że się nie zrozumieją. Historycy i badacze przyszłości, aczkolwiek stojąc na dwóch przeciwstawnych biegunach, zawsze spotykają się u celu swych poszukiwań: jedni i drudzy badają po to, by lepiej poznać i kształtować teraźniejszość, choć zabierają się do tego od różnych stron.

Gdyby chcieli zinstytucjonalizować obszar hipotez naukowych i włączyć go do trójkątowego ho-

ryzonem czasowego związanego z planem perspektywicznym, to trzeba by powołać zgrzeszenie wybitnych z najprzeróżniejszych dziedzin, a przewodnictwem komisji, która przygotowałaby memoriał dotyczący obszaru hipotez — powierzyć Lemowi, Kotarbińskiemu, Infeldowi. Ale zbytnie formalizowanie nie jest tu konieczne i kto wie, czy nie byłoby szkodliwe (dla hipotez). Wystarczy ugruntowana świadomość społeczna, że obszar taki istnieje i że nie można go pomijać na przedpolu planu perspektywicznego. Naukowców, badaczy przyszłości i uczonych z różnych dziedzin nie zawsze trzeba słuchać w pracach związanych z planem perspektywicznym, ale nie można ich nie słyszeć.

Drugi obszar przedpolu nazwamy obszarem prognoz długofalowych graniczy z jednej strony z obszarem hipotez naukowych, a z drugiej — z obszarem planu perspektywicznego. Na tym obszarze można się już znacznie pewniej poruszać niż na obszarze hipotez naukowych. Wydaje się, że trzy rodzaje prognoz należy opracowywać: prognozy rozwoju nauki i techniki, prognozy demograficzne i prognozy gospodarcze. Byłoby to główne forpoczty planu perspektywicznego przygotowujące grunt dla późniejszych zamierzeń planistycznych. Które z nich są najważniejsze i od których należy zaczynać?

Fritz Baade pisze, że „wszelkie rozważania na temat możliwości rozwojowych świata w okresie następnych kilkudziesięciu lat należy rozpoczynać od szacunku przewidywanego rozwoju liczby ludności”. Wiele zalet ma takie podejście. Wiadomo bowiem, że — jeśli nie wystąpi kataklizm wojny nuklearnej — to ludzie będą nadal żyli, rozmnażali się i zagęszczali powierzchnię kuli ziemskiej. Obecnie wiadomo nawet, że do roku 2000 ludność świata wzrośnie do 8-7,5 mld. Na tej podstawie można już budować szacunki zapotrzebowania na żywność, mieszkanka, szkoly i na warsztaty wytwórcze, które wyprodukują to dobro. Ze wszech miar wskazane jest opracowanie podobnej prognozy demograficznej dla Polski.

Prawdziwe oblicze przyszłości kryje się jednak nie tyle w wzroście liczby ludności, co za

rozwojem nauki i techniki. Przyszła struktura zawodowa ludności zależy także od rozwoju techniki.

Prognozowanie w dziedzinie nauki i techniki jest znacznie trudniejsze, ale nie mniej celowe. Aby sprostać temu zadaniu naukowcy z różnych dyscyplin muszą ponieść wielki wysiłek zespołowy. Podejmowano już w Polsce pewne próby na tym polu w latach 1959-1960 i 1961-1964 przy opracowywaniu kolejnych projektów planu perspektywicznego. Nie można jednak tych cennych opracowań zakwalifikować jednoznacznie, jako prognozy bądź jako plany perspektywiczne rozwoju nauki, gdyż w poszczególnych kierunkach badawczych występuje jakby niezależność od siebie zarówno to, co jest spodziewane, a nawet nieuniknione jako rezultat posiadanej już potencjału badawczego i prac rozpoczętych, jak i to, co jest pożądane z punktu widzenia dalekosiężnych celów społeczno-gospodarczych. Przy jednej okazji i dla jednego celu zastosowano tu dwójnie podejście: prognostyczne i planistyczne. Wynika to — jak sądzę — z braku jasności w teorii i w praktyce planowania na temat różnic pomiędzy prognozą a planem perspektywicznym. A różnica taka daje się uchwycić. Prognoza musi wiernie odzwierciedlać spodziewany bieg wydarzeń, napędzany już istniejącym krajowym potencjałem badawczym lub gospodarczym oraz wpływem nauki i gospodarki światowej. Natomiast plan perspektywiczny — choć nie posiada wszystkich rygorów planu pięcioletniego czy rocznego — kształtuje przyszłe kierunki rozwoju i metody działania zgodnie z potrzebami społecznymi, w sposób aktywny i celowy. Prognoza jest przewidywaniem opartym na spodziewanych i istniejących danych, a plan jest celową koordynacją ex ante procesów społecznych, gospodarczych, technicznych.

Ponieważ plan perspektywiczny ma objąć okres do 1985 r. przeto prognozy rozwoju nauki i techniki powinny sięgać dalej — do 2000 r., zabiegając się tu i ówdzie z obszarem hipotez naukowych. W wielu przypadkach mogą one odzwierciedlać trendy rozwojowe nauki i techniki w krajach produkujących; w prognozach takie pojęcie

Następny etap:

jest poprawne, w planach nie zawsze. Możliwość sensownego prognozowania długofalowego w Polsce istnieje, jak sądzę, w takich dziedzinach rozwoju nauki i techniki, jak: poszukiwanie paliwa płynnego zastępującego ropę naftową (carbochemia), opłacalna produkcja białek syntetycznych dla celów spożywczych, pozyskiwanie wód słodkiej przez odsalanie wód kopalnianych i wód morskiej, eksploatacja górnica dna morza, powszechne uodpornienie biochemiczne na choroby bakteryjne i wirusowe, oprowadzanie chorób krążeńia.

Nie przeczę, że można również sporządzić sensowne prognozy w takim układzie jak: badania nad syntezą białka, rozwój fizyki i chemii jądrowej, badania dziedziczne. Zawsze jednak prognozy w tej dziedzinie powinni opracować sami naukowcy i organizatorzy badań naukowych.

Prognozy gospodarcze (trzeci rodzaj omawianych prognoz) nie muszą obejmować tych samych wyznaczników działalności gospodarczej, które objęte są planem perspektywicznym. Niezbędne jest jednak — jak się wydaje — sporządzanie prognoz rozwoju ważniejszych gałęzi przemysłu surowcowego, produkcji przetworzonego, produkcji roślinnej i zwierzęcej, leśnictwa, gospodarki wodnej, transportu, a może również dochodu narodowego i stopy życiowej ludności. Niektóre z nich (leśnictwo, gospodarka wodna) mogą nawet wykraczać poza rok 2000, inne (przemysł surowcowy, rolnictwo) można ograniczyć do roku 2000. Zjawiska objęte tymi prognozami nadają się do skwantyfikowania, a to ułatwia sporządzanie prognoz w kilku wariantach. Na podstawie zupełnie wstępnych szacunków można przypuszczać, że produkcja paliw w Polsce wzrośnie do 2000 r. 3,5-4-krotnie, cała produkcja przemysłowa — 7-8-krotnie, produkcja rolna — około 2-2,5-krotnie. Znana jest również metoda prognozowania w trzech

wariantach: niskim, średnim i wysokim. W ten sposób sporządzili prognozy dla Stanów Zjednoczonych na lata 1960-2000 Landsberg, Fiszman i Fiszer, autorzy ponad tysiącstronicowego dzieła pt. „Resources in America's Future”. Zdaniem autorów produkcja przemysłowa USA powinna wzrosnąć w tym czasie 3,8-5,6-8,3-krotnie, produkcja przemysłu wydobywczego 1,8-2,9-5,1, dochód narodowy 3,2-4,4-6,5-krotnie.

Rozpłóścisł pomiędzy trzema wariantami prognoz są — jak widać — bardzo duże; zmniejsza to możliwość pomyłki, ale i obniża wartość poznawczą prognoz. W naszych warunkach nie musi się przyjmować tak wielkich rozpiętości. Odchylenia między prognozami a rzeczywistym przebiegiem procesów gospodarczych są oczywiście możliwe, wynika to z samej istoty prognoz. Odchylenia możliwe są także między prognozami a planem perspektywicznym. W wielu przypadkach prognozy będą sporządzone nie po to, by naśladować je w planie, lecz po to, by przez zamierzenia planistyczne zmieniać odzwierciedlanie przez nie trendy rozwojowe i w tym także tkwić ich wielka przydatność.

Reasumując przypominam, że strategia oprowadzania przyszłości polegałaby na tym, iż w miarę upływu czasu następowałyby ciągle przesuwające się do przodu: hipotezy naukowe wkraczałyby na teren poprzednio nieznaną, na ich miejsce wstępowałyby prognozy długofalowe, a obszar prognoz byłby zajmowany przez plan perspektywiczny.

UWAGI O PLANOWANIU PERSPEKTYWICZNYM

Na ten temat sporo już napisano. Przed kilkoma laty opublikowały swe prace Kalecki. Ostatnio ukazała się obszerna praca K. Secomskiego „Podstawy planowania perspektywicznego”; napisano także kilka artykułów na temat rozwoju

poszczególnych gałęzi przemysłu; okazuje do dalszej dyskusji — prawdopodobnie bardziej szczegółowej — stworzą zapewne kolejne etapy pracy nad projektem planu perspektywicznego na lata 1966-1985. Ograniczę się więc tylko do kilku kwestii, związanych z dotychczasowymi wywodami.

Pierwsza sprawa, to czasokres objęty planem. Można się spotkać z opinią, że 20 lat dla planu perspektywicznego, 5 — dla średniookresowego czy 1 rok dla krótkookresowego są bardziej uzasadnione wygodą płynącą z okrągłych liczb, niż rzeczywistymi potrzebami rozwoju gospodarczego. Adwersarze powiadają wprawdzie, że nie, bo właśnie w planie średniookresowym można zamknąć pełny, średni cykl inwestycyjny, a w planie perspektywicznym — założyci zasadnicze zmiany strukturalne (okresów jednorocznych nikt nie broni), ale dia czego to zmiany wymagają akurat 20 lat, a nie 15 czy 17 — tego nikt nie wyjaśnia. Warto więc zauważyć, że w krajach rozwiniętych elementem wyznaczającym okres planu perspektywicznego może być trójkrotny cykl przygotowania nowej techniki. Jaka technika stosowana będzie w ciągu najbliższego pięciolecia — wiadomo, ponieważ założono ją w planie 5-letnim; co będzie za 5 lat — też wiadomo (a przynajmniej można to wiedzieć), ponieważ w praktyce stosowane będą wówczas te rozwiązania, które obecnie wchodzi w fazę prac rozwojowych, za 10-11 lat używane będzie to, co teraz wchodzi do badań stosowanych, za lat 13-17, a w niektórych dziedzinach za 20 — do produkcji powinno natomiast wejść to, co dziś występuje w fazie badań podstawowych, skierowanych. Co będzie później, wiadomo tylko o tyle, o ile prognozy, a w dalszej perspektywie hipotezy naukowe pozwalają to rozstrząsać. Jeśli więc plan perspektywiczny buduje się w oparciu o faktyczne przygotowanie nowej techniki to można wyznaczyć jego czasokres w sposób racjonalny, a tylko margines nie-

opłacalnego eksportu

cy poszczególnych pracowników. Chodzi o to, by wypracować takie kryteria wewnętrzne podziału funduszu nagród za opłacalność eksportu, które różniłyby się od kryteriów tworzenia funduszu dla całej załogi danej jednostki gospodarczej, będą jednak działające w takim kierunku, by fundusz ten wzrastał, a więc by poprawiała się również opłacalność eksportu.

NAGRADZANIE A CENY FABRYCZNE

Pierwsze reakcje przedsiębiorstw przemysłowych na wprowadzenie nagród za opłacalność eksportu wskazują, że wywołują one dążenie do zmian w strukturze asortymentowej, a także do poszukiwania dróg obniżenia społecznych kosztów eksportu. Ponieważ za podstawowy składnik tych kosztów przyjęto cenę fabryczną, a opłacalność dewizowa eksportu jest tym wyższa, im niższa jest cena fabryczna, na jej obniżenie zwraca się przede wszystkim uwagę. W pierwszym etapie koncentruje się ona na wielkości zysku, występującego w ostatniej fazie produkcji, w drugim na akumulacji zysku, w trzecim na kosztach produkcji (w cenach płacących kooperantów), w czwartym na kosztach faktycznych kosztach produkcji. Wyzwolenie tendencji do obniżenia cen fabrycznych jest zjawiskiem na tyle ważnym i nowym w stosunku do systemu premiowania czy dyrektywnych zadań planu (zainteresowania one raczej do podwyższania cen, a nie do ich obniżania), że warto im poświęcić specjalną uwagę, omawiając wstępne doświadczenia działania nowego systemu. Problem sprowadza się — w istocie rzeczy — do pytania: na jakie opory napotka tendencja do obniżenia cen fabrycznych, wyzwolona przez wprowadzenie nagród za opłacalność eksportu, czy okazała się one od niej silniejsza, czy i w jakim stopniu mogą ją one osłabiać?

Jakby to się nie wydawało dziwne, ale za główne źródło oporu przed obniżeniem cen fabrycznych uważa się przede wszystkim rentowność, na którym oparty jest zarówno fundusz premiowy dla pracowników umysłowych, jak również fundusz zakładowy. Przypomnijmy: im wyższy jest zysk przedsiębiorstwa i im niższe koszty produkcji, tym wyższa rentowność. O ile jednak obniżenie kosztów produkcji wymaga realnego wysiłku, zysk można powiększać innymi drogami, w tym przede wszystkim utrzymując na wysokim poziomie cenę fabryczną.

Wstępne obliczenie zysków kalkulacyjnych, jakie wypracują wybrane przedsiębiorstwa podległe Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego, Chemicznego, Lekkiego, Budownictwa i Drzewnego wskazuje, że generalnie rzecz biorąc — średnie premie dla pracowników umysłowych będą w tych zakładach wyższe od średniej nagrody za opłacalność eksportu. Również maksymalny pułap premii indywidualnej dla pracowników umysłowych jest wyższy niż nagrody za opłacalność

eksportu. Sugeruje to, że system premiowy dla pracowników umysłowych działać będzie w kierunku utrzymywania cen fabrycznych i zysku na możliwie wysokim poziomie i, że tendencja ta może się okazać silniejsza niż tendencja do obniżania cen, wynikająca z możliwości uzyskania nagród za opłacalność eksportu. Będzie tak szczególnie w tych przedsiębiorstwach, w których udział eksportu w ogólnej wartości produkcji jest stosunkowo mały.

W przedsiębiorstwach, w których eksport stanowi pokaźną część ogólnej wartości produkcji, tendencja ta może być już bardzo poważnie stępiona. Trzeba tu przecież uwzględnić, że nagroda za opłacalność eksportu może być uzyskana niezależnie od premii. Dalszym czynnikiem, który stępić powinien opory przed obniżaniem cen fabrycznych jest fakt, że w ślad za ich obniżeniem powinna być również zmniejszona planowana rentowność, która stanowi przecież bazę odniesienia dla wyników przedsiębiorstwa w tym zakresie.

Z obliczeń, którymi objęto wspomniane wyżej pięćdziesiąt wybranych przedsiębiorstw wynika, że — ogólnie rzecz biorąc — nagrody za opłacalność eksportu będą wyższe, niż kwartalna wysokość wypłat z funduszu zakładowego. Fundusz ten tworzący jest na podobnych zasadach, jak fundusz premiowy dla pracowników umysłowych. Wydaje się jednak, że w tym ujęciu tendencja do obniżania cen fabrycznych, wyzwolona przez nagrody za opłacalność eksportu, będzie silniejsza. Siła oddziaływania nagród za opłacalność eksportu będzie tu większa również dlatego, że: są one wypłacane w skali kwartalnej, a nie rocznej, przy czym pułap nagrody indywidualnej za opłacalność eksportu jest wyższy niż wypłat z funduszu zakładowego.

Spodziewanie te wymagać będą, oczywiście, dalszej weryfikacji. Wynika to zarówno ze wstępnego, nie mającego pełnego charakteru obliczeń, jak również z przypadkowości, która ciążyć może na doborze reprezentantów. Sprzecznosc między bodźcami wynikającymi z funduszu premiowego a bodźcami wynikającymi z funduszu nagród za opłacalność eksportu, wydaje się jednak czymś realnym, podobnie jak presja tej części załogi, która objęta jest nagrodami za opłacalność eksportu, na jej rozważanie zgodnie z bodźcami wywołanymi przez te nagrody. Tendencja do obniżenia cen fabrycznych i kosztów produkcji wyzwolona przez działanie funduszu nagród za opłacalność eksportu, będzie więc musiała torować sobie drogę. Niezwykle ważny jest jednak już sam fakt, że tendencja taka została wyzwolona.

JAKOŚĆ, NOWOCZESNOŚĆ I FUNDUSZ AKTYWIZACJI EKSPORTU

Nagrodami za opłacalność eksportu objęty został przemysł przetwórczy. Ponieważ jednym z pod-

stawowych warunków rozwoju eksportu gotowych wyrobów przemysłowych jest ich jakość, w zasadach działania funduszu nagród za opłacalność eksportu bardzo silny akcent położony został na to zagadnienie. Znajduje to wyraz w tym, że pełna wartość reklamacji jakościowych potrącana jest nie z wartości eksportu, ani nawet z zysku, lecz z funduszu nagród.

Spotęgowanie negatywnego wpływu reklamacji jakościowych na fundusz nagród, zwraca jednak uwagę na niebezpieczeństwo sztucznego likwidowania kar i bonifikat z tytułu złej jakości produkcji. Chodzi tu o przypadki, w których przedsiębiorstwa przemysłowe i centralne handlu bronią się przed silnym zmniejszeniem funduszu nagród, dając go do nieujawnienia wysokości kar i bonifikat, obciążając nimi ceny towarów dostarczanych do danego odbiorcy zagranicznego przy następnych transakcjach. Rachunek jest tu stosunkowo prosty. Wprawdzie obniżenie cen zagranicznych zmniejszy zysk kalkulacyjny w następnym okresie rozliczeniowym, będzie to jednak wpływ wielokrotnie mniejszy niż wykasowanie reklamacji, które pełną swą wartość obciąża fundusz nagród. Szkodliwość tego typu postępowania jest oczywista. Dlatego ograniczymy się do stwierdzenia, że wystąpienie podobnych przypadków nie może być rozpatrywane w płaszczyźnie ekonomicznej, lecz tylko i jedynie w płaszczyźnie administracyjnej.

Odmienne potraktowanie została natomiast sprawa nowocześnieści. Zgodnie z uchwałą Rady Ministrów Nr 30/66 ceny fabryczne towarów o nowocześniejszej konstrukcji (zaliczone do grupy A), wyróżniono znakiem jakości, szczególnie ekonomicznym w stosowaniu (materiałowo lub pracochłownie), czy wreszcie szczególnie poszukiwanym na rynku wewnętrznym, mogą zawierać wyższą stopę zysku, niż przyjęta ogólnie dla danej branży, bądź gałęzi przemysłu. Intencją tej zasady było stworzenie bodźców dla rozwoju produkcji takich właśnie towarów. Wyższa stopa zysku, i co za tym idzie, wyższa cena fabryczna, zmniejsza jednak opłacalność dewizową eksportu tych towarów, obniżając uzyskiwany zysk kalkulacyjny oraz fundusz nagród. Na tym tle można się spotkać z twierdzeniem, że z rachunku opłacalności dewizowej powinna być potrącona różnica między tą właśnie wyższą, a przeciętną stopą zysku.

Postulat ten nie jest uwzględniony ani w nowych zasadach rachunku opłacalności dewizowej, ani w zasadach tworzenia funduszu nagród za opłacalność eksportu. I słusznie. Jeśli bowiem wyższa stopa zysku, zawarta w cenach tych towarów, zostaje uznana przez rynek zagraniczny, tzn. znajduje odbicie w wyższej cenie zagranicznej, nie wpłynie to na pogorszenie opłacalności eksportu, przeciwnie: może i powinno prowadzić do jej poprawy. Jeśli jednak rynek zagraniczny nie uzna wyższej stopy zysku, i nie znajdzie ona odbicia w wyższej cenie zagranicznej,

nie ma żadnych przesłanek po temu, by nie wpłynęło to na zysk kalkulacyjny i oparty na nim fundusz nagród za opłacalność eksportu. Wyeliminowanie wpływu różnicy między rzeczywistą a przeciętną stopą zysku na wysokość funduszu nagród za opłacalność eksportu, byłoby sprzeczne z charakterem tych nagród, opartych na obiektywnych wynikach w zakresie opłacalności dewizowej. W tym miejscu dochodzimy jednak do innego problemu.

Opieranie nagród za opłacalność eksportu na obiektywnym rachunku efektywności dewizowej, nie może być jedyną formą stymulowania kierunków rozwoju eksportu. Weźmy dla przykładu sprawę nowo uruchamianej produkcji, która ma szansę rozwinąć się w poważną pozycję eksportową, lecz w początkowym okresie nie wykazuje jeszcze zysku. Dla rozwinięcia tego eksportu po pełnym rozrozurowaniu, trzeba już obecnie wprowadzić go na rynek zagraniczny. Podobnie przedstawia się sytuacja przy wprowadzaniu danego towaru na nowy rynek zbytu, dopuszcz-

niu do eksportu wyrobów, które nie wykazują zysku, pozwalają jednak na import, zapewniający wyższą oszczędność pracy społecznej czy t.p. Dotyczy to również wspomnianych wyżej towarów, których ceny fabryczne zawierają przejściowo wyższą niż przeciętną stopę zysku.

Stymulowanie tego typu eksportu zostało uwzględnione w systemie podejmowania decyzji, jednak poza funduszem nagród za opłacalność eksportu, opartym na obiektywnym rachunku opłacalności dewizowej. Rolę tę pełni fundusz nagród za aktywizację eksportu, znajdujący się w dyspozycji Ministra Handlu Zagranicznego, który jest przeznaczony na nagrody za eksport nowo uruchamianej produkcji, za dostawy dla nowych rynków zbytu, za transakcje wzięte i, reeksportowe oraz podyktowane ważnymi względami traktatowymi.

Stworzenie dwóch odrębnych funduszy nagród: stymulujących rozwój eksportu jest więc wyrazem wprowadzenia do praktyki obiektywnego rachunku opłacalności dewizowej, który nie przesądza jednak automatycznie decyzji gospodarczych, lecz stanowi podstawę do ich podejmowania.

WIESŁAW RYDYGIER

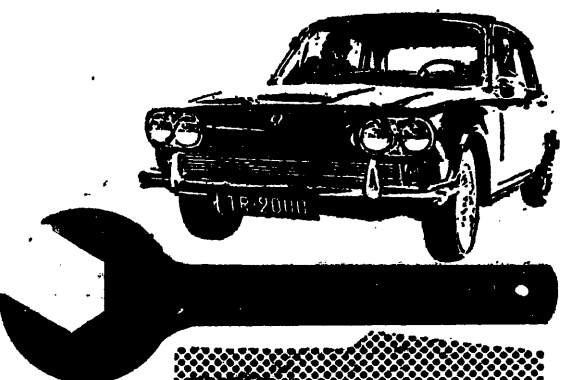
1) Porównaj „Życie Gospodarcze” nr 38.

WYTWÓRNI SPRZĘTU KOMUNIKACYJNEGO

IM. BOLESŁAWA KRZYWOUSTEGO
we Wrocławiu, ul. Blerutowska 57/59

sprzedaż przedsiębiorstw państwowym i spółdzielcom:

- skrzynki N-110-60
- lampy elektr. RG 250/300 V
- wkręty M4 x 10 PN/M — 82205 i inne wymiary
- syfony żel. kat 45° Ø 50 zlew.
- tygle stalowe rys. 78812 — 002
- rury żywiczne Ø 55
- uchwyty OM — 24
- klucze płaskie 17 cal. 992 — 02
- hydroakumulator Cu 550 — 1505
- części zamienne do samochodów star, skoda, warszawa



Szczegółowe wykazy materiałów do upłynnienia znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia, tel. centr. 526-21 wew. 485 KG-53-0

ORZECZNICTWO

UDZIAŁ W KOSZTACH URZĄDZEN KOMUNALNYCH W RAZIE SKREŚLENIA INWESTYCJI Z PLANU

Spółdzielnia Pracy N otrzymawszy lokalizację na budowę fabryki termometrów weszła w kontakt z Zarządem Inwestycji Dzielnic Magazynowo-Przemysłowych w Ł., który miał podjąć inwestycję polegającą na uzbrojeniu terenu działki przyszłej fabryki w sieć: drogowa, kanalizacyjna, wodociągowa, energetyczna, ciepłownicza i kolejowa a także w zieleni i zawiązała z nim umowę wieloletnią, dotyczącą jej udziału, zgodnie z przepisami, w kosztach, realizacji wspomnianych inwestycji wspólnych. W myśl tej umowy Spółdzielnia Pracy N miała partycypować w uzbrojeniu terenu działki kwotą 2 688 861 zł, płatną w trzech ratach rocznych w latach 1963—1965.

Tymczasem inwestycja powyższa została skreślona z bieżącego planu pięcioletniego, wobec czego Spółdzielnia Wystała do Okręgowej Komisji Arbitrażowej z wnioskiem o zmianę treści wieloletniej umowy, żądając ustalenia, iż terminy płatności poszczególnych rat wynikające z umowy nie obowiązują i że zostaną one ustalone na nowo dopiero wtedy, gdy zamierzona przez Spółdzielnię budowa fabryki termometrów zostanie wprowadzona do Planu Inwestycyjnego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Łodzi oddaliła wniosek Spółdzielni, zaś Główna Komisja Arbitrażowa w postępowaniu odwoławczym orzeczenie OKA utrzymała w mocy.

Wobec wniesienia przez Centralny Związek Spółdzielczości Pracy rewizji i nadzwyczajnej, sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która w składzie rewizyjnym zajęła w orzeczeniu z dnia 22 września 1965 r. nr BO 8516/65 następujące stanowisko:

Okoliczność, iż zamierzona inwestycja została opóźniona lub skreślona z bieżącego planu gospodarczego nie wyalnia danej jednostki od wykonania swych zobowiązań umownych dotyczących jej udziału w pokryciu kosztów wspólnej inwestycji urządzeń komunalnych, związanych z zamierzoną inwestycją.

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

„(...) Z materiału dowodowego sprawy wynika, że powodowa Spółdzielnia nie zrezygnowała z lokalizacji swojej inwestycji na uzbrojonym przez stronę pozwaną terenie i na rozprawie w dniu 22 września 1965 r. przedstawiciele jej oświadczyli, że Spółdzielnia z lokalizacji tej nie zrezygnuje. Z drugiej strony przedmiotowa inwestycja wspólna jest w toku wykonywania i pełna jej realizacja wymaga wniesienia udziału przez poszczególnych użytkowników uzbrojonego terenu, którzy na tym terenie uzyskali zlokalizowanie własnych inwestycji. Zwolnienie na czas nieokreślony strony powodowej od obowiązku wniesienia udziałów ustalonych w umowie wieloletniej stron nie tylko prowadziłoby — jak to trafnie podkreśliła GKA w zaskarżonym rewizji orzeczeniu — do perturbacji w realizacji przedmiotowej inwestycji wspólnej, lecz także byłoby niezgodne z zasadą rozrachunku gospodarczego. Powód bowiem, nie wnosząc swego udziału, otrzymałby nieodpłatnie od pozwanego Zarządu Inwestycji przysporzenie majątkowe w formie uzbrojenia działki przyznanej mu decyzją lokalizacyjną.

Chybiony jest zarzut rewizji nadzwyczajnej, że GKA w zaskarżonym orzeczeniu z naruszeniem prawa zakwestionowała uprawnienie Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy do ustalania inwestycyjnych planów rzeczowo-finansowych podległych jej jednostek spółdzielczych. GKA bowiem — jak to wynika z treści uzasadnienia zaskarżonego orzeczenia — stwierdziła, że CZSP skreślił z bieżącego planu 5-letniego inwestycję powoda (budowę fabryki termometrów) na mocy przysługującego mu uprawnienia, co jednakże wbrew poglądowi rewizji nadzwyczajnej — nie uwolniło samo przez się powoda od obowiązku wniesienia swego udziału do realizacji inwestycji wspólnej, z której korzystania powód nie zrezygnował. W wytworzonej sytuacji powód — zgodnie z dyspozycją § 7 uchwały nr 72-a Rady Ministrów z dnia 15 marca 1958 r. w sprawie udziału państwowych jednostek gospodarczych objętych planem centralnym w kosztach inwestycji urządzeń komunalnych (Monitor Polski nr 32, poz. 182) oraz z treścią komunikatu Biura Naczelnej Rady Spółdzielczej z dnia 30 grudnia 1960 r. w sprawie udziału organizacji spółdzielczych w kosztach inwestycji komunalnych — jest zobowiązany zapewnić sobie środki konieczne na pokrycie swego udziału w inwestycji wspólnej.

Podkreślić należy, iż według § 9 ust. 2 obecnie obowiązującej uchwały nr 100 Rady Ministrów z dnia 27 kwietnia 1965 r. w sprawie planowania, realizacji i finansowania inwestycji wspólnych (Monitor

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

ZYCIE 5
GOSPODARSTWO

Nr 37 (762) — 11.X.1965

ROK 2000

dzy 17 a 15, lub 17 a 20-letni przypisać wygody płynące z okrągłych liczb lub specyfice niektórych dziedzin techniki.

Druka kwestia (ściśle związana z poprzednią), to tzw. sprzężenie zwrotne między nauką i techniką a gospodarką. Określenie modne, eleganckie, lecz samo przez się niczego nie wyjaśnia. Ze istniejącym wzajemnym związkiem zjawisk, wiadomo od czasów starożytnych, ale na czym polega powiązanie między badaniami a rozwojem gospodarczym? Postępowanie naukowca — nawet wówczas, gdy nie jest uwarunkowane wymogami planu perspektywicznego, a więc np. wtedy, gdy buduje on hipotezę naukową lub prognozę rozwoju badań — zdeterminowane jest w jakimś stopniu istniejącymi warunkami i potrzebami społeczno-gospodarczymi. Oto pierwsza faza wpływu warunków społecznych i gospodarczych na kierunki badań. Druga faza zaczyna się w momencie wprowadzania poszczególnych kierunków badań lub pojedynczych koncepcji do planu. Dokonuje się wówczas selekcji i mniej lub bardziej trafnego wyboru, a następnie preferuje się te badania, które odpowiadają założonym celom.

I na tym kończy się w zasadzie oddziaływanie warunków gospodarczych na badania naukowe. Od tego momentu rozpoczyna się wpływ odwrotny — determinowanie rozwoju gospodarczego przez wyniki badań. Polega to m. in. na tym, że wspomniany już trójfazowy cykl przygotowania techniki produkcji może wyznaczyć okres planu perspektywicznego, kierunki rozwoju gospodarczego i metody wytwarzania w planowanym okresie. Wpływ badań na rozwój gospodarczy rozciąga się zresztą poza przyjęty zakres planu. Wspomniiano już, że to, co dziś znajduje się w fazie badań podstawowych — skierowanych wejdzie do produkcji za 15—17 lat; nawet bez perspektywicznego planu rozwoju nauki i techniki wystąpi więc wpływ badań na perspektywiczny rozwój gospodar-

czy. Natomiast te badania podstawowe, które przypadają na końcową fazę planu perspektywicznego, przyniosą rezultaty około roku 2000.

Chcąc zdyskontować w pełni ten naturalny układ między badaniami i rozwojem gospodarczym, inwestować trzeba śmiało w to, co wyprzedza rozwój gospodarczy. Tempo wzrostu nakładów na badania musi być szybsze, niż tempo wzrostu inwestycji produkcyjnych, a rozwój badań musi być szybszy niż rozwój produkcji. Pomiedzy badaniami a rozwojem gospodarczym istnieje bowiem podobna zależność jak między działem I i II w układzie czysto gospodarczym.

Trzecia kwestia wreszcie, to metoda wyznaczania wielkości planowanych. Cały świat zbyt silnie uwikłany jest w orszeczności i teraźniejszości, by myśleć poprawnie o kategoriach roku 1985. Występuje to i u nas, rozkończonych w historii, występuje tym silniej, że dalekiej przyszłości nie oświetla się długofalowymi prognoząmi i hipotezami wyprowadzającymi okres planu perspektywicznego. Na okres do 1985 r. skłonni jesteśmy przenosić bezwiednie dzisiejsze struktury i zależności. Starą i silną tradycję posiada, jak wiadomo, metoda prostej ekstrapolacji, która dla krótkich okresów i przy wielkościach agregatowych jest na ogół poprawna, ale w długim okresie — zwłaszcza przy współczesnym tempie rozwoju techniki — prowadzi do błędnych założeń. Gdyby np. na podstawie prostej ekstrapolacji wyznaczyć zapotrzebowanie na energię pierwotną w 1985 r. to wzrost (liczony w jednostkach paliwa umownego) w stosunku do 1965 r. musiałby być 2,2-krotny. Spowodowałoby to (przy utrzymaniu założonego eksportu paliw) konieczność budowy kilku nowych kopalni węgla już po 1970 r. Do rozważenia pozostają jednak korzyści, jakie mogą przynieść: wymiana kotłów, zastosowanie generatorów MHD (podnoszą sprawność elektryczną parowników z 40 do około 60%), dalsze posunięcia w strukturze pierwot-

nych nośników energii i wzrost gospodarności energią pochodną. W wyniku tego tempo wzrostu zapotrzebowania na energię pierwotną można zmniejszyć (przy innych niezmienionych) do 190—200%. Nie prosta ekstrapolacja, lecz przewidywanie przyszłych procesów technicznych i gospodarczych, powinno być zatem metodą planowania perspektywicznego.

Innym stereotypem metodycznym kontynuowanym od czasów Keynesa, jest uproszczona formuła relacyjna nakłady inwestycyjne do przyrostu dochodu narodowego. Sugeruje ona, że same nakłady są motorem rozwoju, podczas gdy w rzeczywistości (zwłaszcza w długim okresie czasu) przy danych nakładach inwestycyjnych można osiągnąć różne tempo przyrostu dochodu i — co najważniejsze — różną jego strukturę w zależności od kierunków inwestowania, stopnia nowoczesności urządzeń i innych elementów techniki wytwarzania, którą w teorii wzrostu gospodarczego niestety nadal traktuje się na ogół jako daną niezależną, choć de facto technika jest najbardziej zmieniającą i podatną na wpływy planującego. W odniesieniu do długiego okresu czasu formuła ta przydatna może być po pierwsze — przed przystąpieniem do sporządzania planu, by wyprowadzić trendy na podstawie dzisiejszych relacji wykażać raczej, jak nie powinien przebiegać rozwój, i po drugie — w końcowej fazie prac nad planem, kiedy po przeprowadzeniu analiz szczegółowych chce się wykazać, jaka będzie kapitałochłonność przyrostu produkcji i dochodu narodowego, który nie odpowiadamy samodzielnie. W sumie musi to być aktywna polityka techniczna nacechowana wysoką umiejętnością wyboru kierunków nowatorskich i wzorów zagranicznych. Ale wzory zagraniczne, choćby najnowocześniejsze z naszego punktu widzenia, nie są na ogół najnowszym kryterium techniki. Licencje kupuje się z reguły na eksport, a nie na import, więc sprzedawca znajduje się już wtedy znacznie dalej w pracach badawczych i rozwojowych. Długofalowe interesy narodowe każą nam więc zwrócić większą uwagę na własne badania nowatorskie w wybranych dziedzinach i oryginalne rozwiązania techniczne.

Z naszych warunków ustrojowych i materialnych, a nie z zachodnich także. Pamiętajmy zapewne i to, że wysuwane były również postulaty doświadczenia w przyszłości krajów Europy zachodniej pod względem produkcji i spożycia. Nagminnie jest wreszcie wskazywanie na osiągnięcia techniczne w krajach produkujących i zachętą do przyjmowania wzorów, nie mówiąc już o samoradnym naśladowaniu ubioru, uczesania, piosenek i obyczajów.

W naszym punkcie widzenia, nie są na ogół najnowszym kryterium techniki. Licencje kupuje się z reguły na eksport, a nie na import, więc sprzedawca znajduje się już wtedy znacznie dalej w pracach badawczych i rozwojowych. Długofalowe interesy narodowe każą nam więc zwrócić większą uwagę na własne badania nowatorskie w wybranych dziedzinach i oryginalne rozwiązania techniczne.

zachodnich także. Pamiętajmy zapewne i to, że wysuwane były również postulaty doświadczenia w przyszłości krajów Europy zachodniej pod względem produkcji i spożycia. Nagminnie jest wreszcie wskazywanie na osiągnięcia techniczne w krajach produkujących i zachętą do przyjmowania wzorów, nie mówiąc już o samoradnym naśladowaniu ubioru, uczesania, piosenek i obyczajów.

To oficjalne i prywatne odwoływanie się do wzorów zagranicznych nie pozostaje bez wpływu na nasze wyobrażenia o modelu Polski 1985 r. Warto zatem wyraźnie powiedzieć, że ani za 20, ani za 50 lat Polska nie będzie kopią modelu technicznego i gospodarczego (absolutnie) do ustroju społecznego Anglii, Czechosłowacji czy Stanów Zjednoczonych, podobnie jak Bułgaria czy Grecja nie będzie kopią modelu Polski. Rozwój techniki i masowa produkcja przemysłowa nie są wprawdzie uniformizmem i standardem, ale specyfika narodowa i społeczny podział pracy wyodrębniają zespoły ludzkie, czynią je atrakcyjnymi dla innych i dopiero na tej podstawie rozwija się wymiana i współpraca międzynarodowa.

Nasza strategia, kraju na średnim poziomie rozwoju — powinna polegać na: 1) nowatorstwie technicznym w pewnych dziedzinach i przesuwaniu się dzięki temu do czołówek krajów produkujących oraz na 2) naśladowaniu technicznym krajów rozwiniętych w tych dziedzinach, których nie odpowiadamy samodzielnie. W sumie musi to być aktywna polityka techniczna nacechowana wysoką umiejętnością wyboru kierunków nowatorskich i wzorów zagranicznych. Ale wzory zagraniczne, choćby najnowocześniejsze z naszego punktu widzenia, nie są na ogół najnowszym kryterium techniki. Licencje kupuje się z reguły na eksport, a nie na import, więc sprzedawca znajduje się już wtedy znacznie dalej w pracach badawczych i rozwojowych. Długofalowe interesy narodowe każą nam więc zwrócić większą uwagę na własne badania nowatorskie w wybranych dziedzinach i oryginalne rozwiązania techniczne.

Z naszych warunków ustrojowych i materialnych, a nie z zwo-

ZBIGNIEW MADEJ

Polski nr 26, poz. 128) po podjęciu realizacji inwestycji wspólnej inwestorzy, którzy zadeklarowali swój udział w realizacji tej inwestycji — jak to ma miejsce w przypadku, o który chodzi w niniejszym sporze — obowiązani są, niezależnie od ewentualnego opóźnienia lub zaniechania realizacji inwestycji podstawowej, na której rzecz miały być świadczone usługi inwestycji wspólnej, utrzymać i zapewnić w swoich planach nakłady na pokrycie swego udziału.

W tym stanie rzeczy zespół rewidujący GKA nie znalazł podstaw do uwzględnienia rewizji nadzwyczajnej (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NORMY ŻUŻYCIA PALIW PŁYNNYCH W EKSPLOATACJI POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH

Minister Komunikacji zarządził z dnia 28 czerwca 1966 r. (Monitor Polski Nr 32, poz. 173), ustalił nowe zasady zużycia paliw płynnych przy eksploatacji pojazdów samochodowych.

Zarządzenie, mające zastosowanie do prawie wszystkich jednostek gospodarki uspołecznionej eksploatujących pojazdy samochodowe, zawiera: 1) ogólne zasady ustalania norm zużycia paliw, 2) zasady ustalania za kładowych i wyjątkowych norm zużycia paliwa, 3) zasady stosowania norm zużycia paliw, 4) wskaźniki zużycia olejów i smarów, 5) zasady rozliczania kierowców z pobranego paliwa, 6) wyliczenie osób zobowiązanych do stosowania i przestrzegania norm zużycia paliw, 7) przepisy przejściowe.

Jako załącznik do zarządzenia ogłoszone zostały „Normy podstawowe zużycia paliw płynnych w eksploatacji pojazdów samochodowych”.

Dotychczasowe zarządzenie Ministra Komunikacji z dnia 28 sierpnia 1964 r. w tej materii utraciło moc.

DOPUSZCZANIE DO RUCHU NIEKTÓRYCH URZĄDZEŃ ENERGETYCZNYCH

W dniu 14 września 1966 r. wejdzie w życie zarządzenie Ministra Górnictwa i Energetyki z dnia 1 marca 1966 r. w sprawie dopuszczania do ruchu lub do obrotu niektórych urządzeń energetycznych oraz obowiązku ich oznaczania (Monitor Polski Nr 9, poz. 65). Dotyczy ono kotłów parowych, centralnego ogrzewania itp., pieców elektrycznych, chłodzi, pomp, kuchni i pieców, transformatorów i innych.

Do ruchu lub do obrotu mogą być dopuszczane tylko takie urządzenia energetyczne i inne urządzenia służące do użytkowania paliw, produkowane masowo lub seryjnie, które niezależnie od wymagań określonych w ustawie z 30 maja 1962 r. o gospodarce paliwowo energetycznej:

- 1) spełniają warunki określone przepisami o opracowaniu i zatwierdzeniu dokumentacji technicznej konstrukcji maszyn i urządzeń.
- 2) uzyskały od Państwowego Inspektoratu Gospodarki Paliwowo-Energetycznej zezwolenie na dopuszczenie do ruchu lub do obrotu,
- 3) zostały oznaczone przez wytwórcę znakiem stwierdzającym zezwolenie Państwowego Inspektoratu Gospodarki Paliwowo-Energetycznej na dopuszczenie do ruchu lub do obrotu.

Zezwolenie na dopuszczenie do obrotu stosuje się do tych urządzeń, które jako kompletne, gotowe wyroby przeznaczone do zbytu, niezależnie od formy (trybu) ich zbywania, nie wymagają montażu na miejscu ich eksploatacji, pod nadzorem wytwórcy lub przez właściwą jednostkę montażową.

Zezwolenie na dopuszczenie do ruchu stosuje się tylko do tych urządzeń, które ze względu na ich szczególne przeznaczenie albo warunki lub miejsce ich eksploatacji, albo też wymagania bezpieczeństwa pracy i obsługi i otoczenia w wymagają montażu na miejscu eksploatacji tych urządzeń oraz technicznego odbioru w trybie obowiązujących przepisów.

W dalszym ciągu zarządzenie ustaliło zasady dopuszczania do ruchu lub do obrotu nowych urządzeń oraz urządzeń dotychczas produkowanych.

Załącznik do zarządzenia zawiera wykaz urządzeń podlegających dopuszczeniu do ruchu lub do obrotu oraz jednostek opiniujących te urządzenia.

Minister Górnictwa i Energetyki może w określonych sytuacjach unieważnić zezwolenie na dopuszczenie do ruchu lub do obrotu urządzenia. Może to zwłaszcza nastąpić, gdy wytwórca pogorszył warunki techniczne, gdy wytwórca nie dostarczył nabywcom dokumentacji techniczno-ruchowej, gdy typ urządzenia jest przestarzały itp.

Opracował Józef ZIELIŃSKI

6 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 27 (782) — 11.X.1966 r.

Słabe ogniwa kółek rolniczych

TADEUSZ ZAŁSKI

W latach 1960—1965 nastąpił poważny wzrost liczby kółek (z 23 tys. do 33 tys.), a liczba członków zwiększyła się w tym czasie o blisko 900 tys. i osiągnęła ok. 1,7 mln osób. Pomimo to nadal ok. 68 proc. właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych nie należało do kółek rolniczych.

W tym czasie szybko też wzrastał park traktorowo-maszynowy kółek rolniczych. I tak liczba traktorów wzrosła z 7 tys. (1960 r.) do 44 tys. (1965 r.), osiągając ponad 1/4 ogólnego stanu traktorów w rolnictwie. Zanotowano spore postępy w koncentracji sprzętu, którą objęło blisko 1,5 tys. gromad (w 1960 r. koncentracja objęła tereny zaledwie 57 gromad). Jakże osiągnięto rezultaty na tym odcinku? Zmniejszył się odsetek kółek z jednym zestawem traktorowo-maszynowym z 42 proc. (1962 r.) do 37 proc. (1964 r.), a w rejonach koncentracji do 27 proc. Zmniejszeniu uległ również odsetek kółek z 2 zestawami, natomiast udział kółek posiadających 3 i więcej zestawów wzrósł z 21 proc. do 30 proc., a w rejonie koncentracji — do 38 proc.

Odnotowano także korzystne zmiany w eksploatacji sprzętu. Wzrosło jego wykorzystanie. Przeciętny zestaw traktorowo-maszynowy przepracował w 1964 r. 987 godzin. To zbliżenie eksploatacji sprzętu do tysiąca godzin rocznie stwarza podstawę rentowności mechanizacji i umożliwia systematyczne odtwarzanie zużywanych środków trwałych. Owa norma tysiąca godzin przekroczyła w 1964 r. blisko 40 proc. kółek. Równocześnie jednak w ponad 22 proc. kółek zestawy przepracowały mniej niż 600 godzin, a w blisko 20 proc. pracowały od 600 do 800 godzin.

Wzrost potencjału produkcyjnego kółek, poprawa w eksploatacji sprzętu przyniosła w efekcie wzrost i rozwój usług. Ogólna wartość sprzedanej przez kółka produkcji i usług wyniosła (w 1964 r.) blisko 3 mld zł; traktory przepracowały w tym czasie ponad 30 mln godzin, wykonując usługi wartości 2,1 mld zł — oznacza to ponad 9-krotny wzrost w stosunku do 1960 r.

Ale rozwój ilościowy kółek, wzrost ich działalności produkcyjnej i usługowej stworzył jednocześnie szereg nowych problemów ekonomicznych i organizacyjnych. Zarysowały się pewne niedociągnięcia, które wyraźnie wyeksponowane zostały w materiałach pokontrolnych udostępnionych nam przez NIK.

ZAŁOŻENIA I PRAKTYKA KONCENTRACJI

Na terenach, które podlegały planowej koncentracji w latach 1963—64 znajdowało się 33 proc. ogółu kółek rolniczych. Planowe założenia przewidywały skierowanie do tych rejonów ok. 80 proc. ogólnego przydziału traktorów. Praktyka daleko odbiegała od założeń. I tak w 1963 r. kółka tego rejonu zakupiły tylko 51 proc., a w 1964 r. zaledwie 45 proc. traktorów z ogólnego przydziału. W rezultacie odsetek kółek posiadających tylko jeden lub dwa traktory był w rejonach planowanej koncentracji jeszcze wysoki i wynosił (na koniec 1964 r.) ponad 62 proc. Zdarzały się przypadki nie tylko niewykonania planowanego stopnia koncentracji, ale przypadki... dekoncentracji. Jeden przykład. W pow. Sławno kółka rolnicze — w rejonie planowanej koncentracji — mniej zakupiły

traktorów niż skasowały. W rezultacie wzrosła powierzchnia gruntów ornych przypadająca na jeden traktor ze 169 ha w 1963 r. do 207 ha w 1964 r.

Przykłady można by mnożyć, lecz problem przecież nie w przykładach. Postawić należy pytanie: w czym upatrywać przyczyn tego stanu rzeczy? Wydaje się, że dwie przyczyny uważa należy za decydujące: brak dostatecznej analizy ekonomicznej gromad i rejonów typowanych do koncentracji oraz nieprzestrzeganie kryteriów doboru gromad.

Jednym z podstawowych kryteriów typowania gromad do koncentracji miała być wysoka towarowość rejonu, przewaga gospodarstw średnich i dużych, niska obsada koni i niedobór siły roboczej. W praktyce jednak niedostatecznie przestrzegano tych zasad.

W kraju istniało blisko 1,4 tys. gromad, w których gospodarstwa rolne o powierzchni powyżej 7 ha stanowiły ponad 50 proc. ogółu gospodarstw. Do koncentracji wytypowano jednak zaledwie 34 proc. gromad tej kategorii. W rezultacie, wśród blisko 1,5 tys. gromad objętych planową koncentracją — zaledwie 35 proc. przypadało na gromady o przewadze gospodarstw powyżej 7 ha; 28 proc. na gromady, w których gospodarstwa powyżej 7 ha stanowiły zaledwie 30—50 proc., a 36 proc. — na gromady, w których gospodarstwa powyżej 7 ha stanowiły mniej niż 30 proc. ogółu gospodarstw.

Nieprzestrzegane były również inne kryteria doboru gromad do koncentracji. I tak np. typowano niejednokrotnie te gromady, gdzie niski był odsetek gospodarstw zrzeszonych w kółkach. A w jednym z powiatów doszło do tego, że na 117 wsi objętych koncentracją, w 43 wsiach (blisko 37,1 proc.) w ogóle nie było zorganizowanych kółek(!). Typowano także gromady o nadmiernie zawiłych granicach i niemożliwych do przeobrażenia w gospodarstwa rolne gruntach, co utrudniało, a nawet po prostu uniemożliwiało stosowanie traktorów do prac polowych itp., itp.

Przedstawiliśmy na wstępie liczby dotyczące rozwoju usług mechanizacyjnych świadczonych przez kółka rolnicze. Ale dynamika ich wzrostu to tylko jedna sprawa. Istnieje i druga. Na tle ogólnego tempa wzrostu usług kółek, zarysowały się — i to dość wyraźnie — niekorzystne — z punktu widzenia mechanizacji gospodarki chłopskiej — przesunięcia w strukturze usług.

Zakłada się, że racjonalna uprawa 1 ha gruntów ornych wraz z transportem wewnętrznym wymaga — w obecnych warunkach gospodarki chłopskiej — ok. 25 „traktoro-godzin”. Gdyby traktory posiadane przez kółka były w pełni wykorzystane, pozwoliłoby to zmniejszyć w skali kraju prace rolnicze na ok. 10 proc. ogólnego arealu indywidualnych gospodarstw. Efekty uzyskane w tej dziedzinie były jednak znacznie niższe, gdyż wraz ze wzrostem liczby traktorów, wzrostem godzin ich eksploatacji, zmniejszały się ich wykorzystanie w usługach dla gospodarstw chłopskich, a zwłaszcza w usługach polowych.

I tak, liczba traktorów wzrosła w 1964 r. o 25 proc. (w stosunku do 1963 r.), natomiast usługi polowe wzrosły tylko o 18 proc. przy ponad 83 proc. wzroście innych usług traktorowych. W rejonach koncentracji liczba traktorów wzrosła o 33 proc., usługi polowe — o 28 proc., a pozostałe — o ponad 90 proc. W ostatecznym rezultacie mamy do

czynienia z poważną zmianą w strukturze usług. Udział prac polowych zmniejszył się z 55 proc. (1963 r.) do 44 proc. (1964 r.). Jeszcze większe przesunięcia notowano w rejonach koncentracji (z 58 proc. do 45 proc.). Wyraźnie natomiast wzrasta wykorzystanie traktorów w transporcie. Udział usług transportowych w ogólnej strukturze usług wzrósł z 43 proc. w 1963 r. do 48 proc. w 1964 r. Poważnie wzrosły również nieodpłatne prace traktorowe (przewozy na potrzeby własne, czynny społeczny itp.) — z 1,5 proc. do ponad 8 proc. Nie dość tego. W grupach kółek posiadających wyższą od przeciętnej liczbę traktorów stwierdzono nie tylko relatywny spadek usług polowych, ale i zmniejszenie się ich w wymiarze bezwzględnym.

Zjawisko to uległo dalszemu pogłębieniu na przestrzeni r. ub. Zanotowano również niekorzystne — z punktu widzenia potrzeb gospodarstw — przesunięcia w strukturze usług polowych, wyrażające się wzrostem udziału orki i podorywek z 59 proc. (1963 r.) do 65 proc. (1964 r.) przy spadku pozostałych usług.

Na pewno jedną z istotnych przyczyn zarysowanej wyżej sytuacji było niedostateczne wyposażenie kółek w maszyny rolnicze. Ale nie tylko niedostatkami sprzętu do robót polowych można tłumaczyć tę niebezpieczną ewolucję kółka w kierunku przedsiębiorstwa transportowego. Okazuje się bowiem, że te kółka, które wyraźnie zwiększyły usługi transportowe, zlikwidowały straty i wypracowały poważne zyski. Drugim czynnikiem sprzyjającym tej ewolucji było stosowanie jednakowych stawek godzinowych dla traktorzystów za pracę w transporcie i na polu. Preferowało to prace w transporcie jako bardziej atrakcyjne oraz nie wymagające dodatkowych kwalifikacji agrotechnicznych, które są niezbędne przy wykonywaniu prac polowych.

KADRY I ZAPLECZE

Rozwój działalności gospodarczej kółek szybko zwiększał ich zapotrzebowanie na kwalifikowaną i nade wszystko stabilizowaną kadrę pracowników. Pomimo pewnej poprawy na tym odcinku, daleko jeszcze do pełnego zaspokojenia tych potrzeb.

W 1964 r. brakowało traktorzystów dla ponad 11 proc. traktorów, niedostatek dyspozytorów wynosił 8 proc., a księgowych — aż 33 proc. Ten fakt to jedna z istotnych przyczyn niskiego wykorzystania sprzętu, ponoszonych strat itp.

Trudności kadrowe pogłębiało zjawisko niedostatecznej stabilizacji już zatrudnionych. Szkolono wprawdzie poważne ilości traktorzystów (np. w 1962 r. — 2,6; w 1963 r. — 2,4; w 1964 r. — 3,5 traktorzystów na jeden traktor), ale fluktuacja tych pracowników była tak znaczna, że pochłaniała nie tylko całą nadwyżkę szkolonych, ale i powodowała deficyt. Nie rzadkie były np. przypadki pięciokrotnej zmiany dyspozytora w okresie dwóch lat.

Zjawisko to w jakimś stopniu można tłumaczyć przyczynami obiektywnymi, wynikającymi ze specyfiki kółek i środowiska stanowiącego bazę rekrutacyjną dla ich kadr. Kółka mogą pożytkować głównie pracowników sezonowych; kandydaci do pracy stale znajdują na ogół korzystniejsze warunki w innych jednostkach rolniczych bądź związanych z rolnictwem. Wydaje się jednak, że istotną przyczyną tkwi w wadach stosowanego systemu wynagrodzeń, który nie uwzględnia (w takiej mierze, w jakiej powinien) poziomu kwalifikacji i stażu pracy oraz nie zapewnia wyższych zarobków przy wykonywaniu prac trudniejszych.

Stosowany system płac przewidywał dla traktorzystów stawki godzinowe. Jeśli weźmiemy przeciętną ilość godzin przepracowanych przez 1 traktor w 1964 r. (967 godz.), to przeciętny roczny zarobek traktorzysty wyniósł tylko ok. 8,7 tys. zł do 12,6 tys. zł (średnio 9,7 tys. zł). Sama średnia niewysoka (niewiele wyższa od minimum wynagrodzenia, w skali rocznej wynoszącego 9 tys. zł), a na średnią składają się przeciętne wielkości i powyżej i poniżej średniej. Niejednemu więc „statystycznemu” traktorzysty zarabiał poniżej średniej — oto kandydaci do fluktuacji. A jeśli dodamy, że w 1963 r. blisko 70 proc., w 1964 r. — 61 proc. traktorzystów pracowało poniżej tysiąca godzin — przyczyny fluktuacji kadr stają się jasne.

*

Trudności kółek pogłębiały się przez wyraźny niedorozwój zaplecza technicznego, a tam gdzie ono się znajduje — przez nie najlepszą jego lokalizację. Nierzadko po najdłuższych częściach zamienne zwracać się trzeba do punktu sprzedaży, oddalonego o kilkadziesiąt kilometrów (np. w pow. Tarnobrzeg o ponad 30 km); niejednokrotnie w powiatach, w których kółka liczą po kilkadziesiąt sztuk traktorów, nie ma punktów sprzedaży paliw płynnych (np. w powiatach: leżajskim, ropczyckim) itp., itp. A stosowane mierniki w określaniu wydajności pracy preferują nadal usługi materiałochłonne i wysoko akumulacyjne, co prowadzi do nieoszczędnego dysponowania materiałami i osłabia zainteresowanie POM dla niektórych pracochłonnych usług na rzecz kółek rolniczych.

W ostatecznym rezultacie zakładane dla POM wskaźniki akumulacji były systematycznie przekraczane (np. w 1964 r. na planowaną akumulację 207 mln zł, POM osiągnęły ponad 284 mln zł), udział materiałów w ogólnych kosztach remontów był przeciętnie wyższy o 8—10 proc. niż przewidywały normy itp., itp.

Zrozumiałe, że ten system planowania i określania funduszu plac

był szczególnie niekorzystny dla filii POM, nastawionych głównie na drobne usługi remontowe, w których zużycie materiałów kształtuje się na poziomie 40 proc. ogólnych kosztów. Konsekwencją tego było zainteresowanie usługami bardziej materiałochłonnymi i rentownymi i skłaniało do podejmowania usług dla odbiorców spoza rolnictwa kosztem obsługi technicznej sprzętu rolniczego. Trudno się więc dziwić, że na kółka rolnicze posiadające 1/3 ogółu traktorów przypadało ledwie 24 proc. wartości usług (w zakresie sprzętu rolniczego) świadczonych przez POM-y.

Pomimo obniżenia cen na niektóre części zamienne i ustalenia stałych, zręczowanych cen na kapitalne remonty traktorów — koszty remontów wykazywały tendencję do wzrostu. Przeciętny koszt kapitalnego remontu traktora wzrósł w okresie 1963—64 o 14 proc. (z 24,5 tys. zł do 28 tys. zł). Wzrastały też

koszty napraw niektórych maszyn rolniczych — co przy jednoczesnej przewlekłości i niskiej jakości napraw ujemnie odbijało się na finansowych wynikach eksploatacji tych maszyn. A więc i na finansowych wynikach kółek rolniczych, a więc i na finansowych wynikach zatrudnionych tu ludzi.

*

Co by nie pisać o istniejących mankamentach w działalności kółek rolniczych — nie powinno to przysłaniać osiągniętych przez nas sukcesów (o czym na wstępie). Związane z wypunktowane przez nas niedociągnięcia są możliwe do zlikwidowania, a nawet całkowitej likwidacji przy istniejących środkach oddziaływania. Rzecz tylko w tym, aby zaatakować słabe ogniwa jak najszybciej i skutecznie.

Kolejarskie święto

Zgodnie z wieloletnią tradycją, w drugą niedzielę września 400-tysięczna rzesza naszych kolejarzy obchodziła święto. Ledwo skończyli się trudny pasażerskiego lata, nie najłatwiejszego w tym roku dla samych kolejarzy i nie najbardziej przyjemnego dla milionów pasażerów, a już szybkimi krokami zbliża się najtrudniejszy okres dla kolei i całej gospodarki — kampania przewozów jesienich. W bieżącym roku PKP mają przewieźć 33 mln ton ładunków, z tego w IV kwartale 90 mln ton, czyli około miliona ton każdego dnia, nie wyłączając niedziel i świąt.

Dzień Kolejarza jest okazją do spojrzenia na kolejarskie podwórko. Jak to już niejednokrotnie wskazywaliśmy w naszym piśmie, tempo rozwoju transportu w naszym kraju z trudem nadąża za rozwojem gospodarki narodowej. Rosnące z roku na rok potoki towarowe natrafiają na wąskie gardła, którym są niedostatecznie rozbudowane moce transportowe. Silną zatką jest Górnośląska przysporzyła swego czasu niemało strat.

Z uwagi na szczytowość środków inwestycyjnych, tym większe znaczenia nabiera sprawa modernizacji naszego transportu. W krajach wysoko rozwiniętych ze szlaków kolejowych schodzą ostatnie parowozy. Zastąpiły je sprawniejsze i bardziej ekonomiczne lokomotywy elektryczne i spalinowe. Parowozy natomiast zawędrowały na składowiska złomu, albo stanęły na skrajach przed dworcami i w publicznych parkach w charakterze muzealnych pomników.

U nas jednak parowozy wciąż jeszcze podstawowym rodzajem trakcji (w roku ubiegłym — ok. 70 proc. przewozów towarowych). Sytuację tę w niemałym stopniu „zawdzięczamy” naszemu przemysłowi maszynowemu, który od dziesięciu lat znajduje się niemiernie na tym samym etapie — przygotował do uruchomienia produkcji lokomotyw spalinowych dużej mocy, tj. trakcji zdolnej zastąpić wyłączone parowozy na nieelektryfikowanych szlakach.

Zaniebdania w modernizacji naszych

kolei w zakresie trakcji spalinowej są ogromne, czego wyrazem jest zaledwie 1,5-procentowy udział w przewozach towarowych, 17 proc. ogólnej pracy manewrowej i 5,5 proc. przewozów pasażerskich.

Niemniernie powolny jest także postęp w dziedzinie ruchu pasażerskiego. Wzrost ilości podróży nie znajdował odbicia w odpowiednim wzroście taboru wagonów osobowych, co w rezultacie spowodowało pogorszenie warunków podróży na wielu trasach. Wiele

przykładów na ten temat dostarczyło ostatnie lato.

Jedną dziedziną, w której obserwujemy znaczny postęp, to elektryfikacja linii kolejowych. W latach 1961—1965 elektryfikowano ogółem 1.177 km linii, program elektryfikacji na okres bieżącego planu pięcioletniego zakłada elektryfikację dalszych 1.555 km linii, w tym magistralę węglową Tarnowskie Góry — Gdynia, magistralę Wrocław — Poznań oraz magistralę Śląsk — Lublin z połączeniami przez Tunel do Krakowa i Pilawę do Warszawy.

Do końca bieżącego roku ogólna długość linii elektryfikowanych osiągnie 2.560 km, a w końcu 1970 r. 3.770 km, co oznaczać będzie elektryfikowanie 16 proc. całej sieci PKP. Już obecnie na elektryfikowanych magistralach przewozi się ok. 25 proc. towarów i ok. 25 proc. pasażerów. W końcu bieżącego pięcioletnia udział trakcji elektrycznej w ogólnej pracy kolei w ruchu towarowym wyniesie 56 proc., a w ruchu pasażerskim — 37 proc.

Jak się szacuje, dzięki realizowaniu

szerego programu elektryfikacji kolei i częściowo jej motoryzacji, w latach 1966—1970 transport kolejowy zmniejszy zapotrzebowanie na węgiel o 10 mln ton, zaś po uwzględnieniu tej ilości, jaka będzie zużyta w elektrowniach na wytworzenie energii dla celów trakcyjnych.

Projekt planu 5-letniego, przedłożony ostatnio przez rząd do Sejmu, przewiduje zwiększenie nakładów na transport kolejowy o ok. 19 proc. w porównaniu do okresu 1961—1965. Nakłady te wnieść mają ogółem 36,7 mld zł. Nie są to środki małe, lecz nie wystarczają one na taką rozbudowę transportu kolejowego, która zapewniłaby zlikwidowanie szczytowych napięć w ruchu towarowym i pasażerskim. PKP otrzymać mają w okresie bieżącym pięciolatki 39 tys. wagonów towarowych, w tej liczbie 27 tys. wagonów czterosiłowych, 1.400 wagonów elektrycznych Boho oraz 960 lokomotyw spalinowych różnej mocy (od 600 do 2000 KM). Jeżeli przyrost taboru towarowego można uznać za zadowalający, to trudno jest wyrazić taki pogląd w odniesieniu do taboru osobowego. Licząc całą tabor osobowy, jaki PKP mają otrzymać w latach 1966—1970, a więc wagony osobowe, jednostki elektryczne i wagony motorowe, otrzymamy w sumie ok. 2100 jednostek. Równocześnie w tym samym okresie PKP będą musiał skreślić ze swego inwentarza ok. 1600 wagonów osobowych, gdyż są to wszystkie jednostki o wieku powyżej 50 lat. Faktyczny przyrost wnieślić więc zaledwie ok. 500 wagonów. Są one wprawdzie pojemniejsze i należy przypuszczać, że będą sprawniejsze i w eksploatacji, niemniej przyrost podróży w okresie bieżącym pięcioletnia wyniesie ok. 232 mln osób (z 348 mln osób w roku 1965 do 1.180 mln osób w roku 1970). Stwarza to będzie wiele napięć, zwłaszcza w okresach szczytowych nasilenia ruchu pasażerskiego. (wycz.)

Książki nadesłane

JULIAN GORDON — ZARYS EKONOMIKI POSTĘPU TECHNICZNEGO — str. 316, cena zł 22.— PWE, Warszawa 1966.

Książka zawiera syntetyczny wkład w problematykę postępu technicznego w socjalistycznym przedsiębiorstwie przemysłowym. Jest szczególnie użyteczna dla pracowników służb ekonomicznych

przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych. Może też być wykorzystana dla celów dydaktycznych w wyższych szkołach ekonomicznych i na kursach doskonalenia kadr kierowniczych przemysłu.

JERZY PIOTROWSKI — ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE — Problematyka i metody — Z prac Instytutu Gospodarki Społecznej — str. 347, cena zł 40.— Książka i Wiedza, Warszawa 1966.

Praca poświęcona problemom rozwoju teorii socjalistycznego zabezpieczenia społecznego prezentuje istotne dla jego aktualnego stanu dane i wysuwa wiele aktualnych zagadnień.

EMIL PIOTR ENRIK — REKLAMA W TURYSTYCE I HOTELARSTWIE — str. 74, PTE, Kraków 1966.



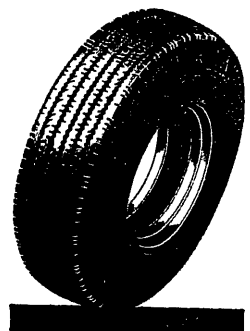
ROLAWSKIE ZAKŁADY METALURGICZNE

Wrocław, ul. Zmigrodzka 143

s p r z e d a d z a

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym:

- silniki elektryczne do pralek
- oprawy jarzeniowe
- wyłączniki samoczynne do pralek
- wtyczki dwu-biegowe 10 A
- okładziny hamulcowe
- wymiarki Kpl do pralek
- siła druciane 6×40
- siła metalowe 7×50
- cienki emal. 563 zielony
- cienki emal. żółty 23013
- emalia odpadowa 1658 biała
- uszczelki Simera 12×28×7
- płyty gumowe ≠ 30×33
- odpady azbestu



OPONY

- traktory 1275×28
- opony samochodowe 700×9
- oponki do wózków 170, 220

Szczegółowe wykazy materiałów do upłynienia znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia tel. centr. 510-31 wewn. 396.

KG — 52-0

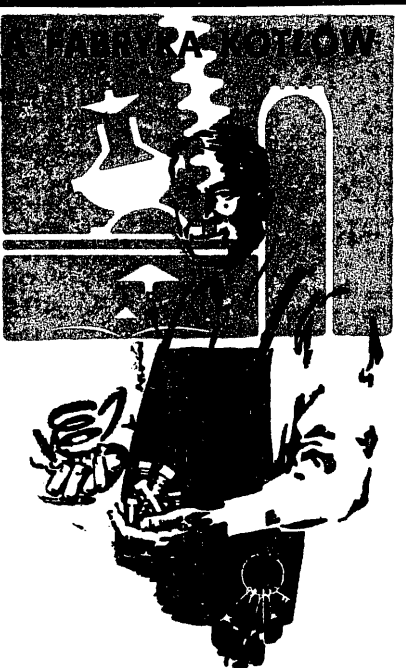
RACIBORSKI

Racibórz, ul. Łąkowa

sprzeda

przedsiębiorstwom państwowym:

- ◆ pasy klinowe
- ◆ uszczelki i materiały uszczelniające
- ◆ narzędzia
- ◆ sprzęt
- ◆ armaturę
- ◆ wysokoprężną
- ◆ artykuły śrubowe



Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu dla zainteresowanych w Dziale Zaopatrzenia, telefon 481 lub 531, wew. 243, KS-56-0

Kraje RWPG w latach 1966 — 1970

BOGUMIŁA ZIELIŃSKA

Większość krajów RWPG opublikowało już podstawowe założenia planów rozwoju gospodarczego na lata 1966—1970. Przyjęcie tych planów poprzedzone było szeroką dyskusją społeczną i prasową, co w pewnym stopniu stanowi podstawę realności ich założeń. We wszystkich krajach plany te są wynikiem głębokiej analizy obecnej sytuacji ekonomicznej, zadań rozwojowych i realnych możliwości współpracy ekonomicznej z innymi krajami RWPG. Nowe plany 5-letnie są pierwszymi, których realizacja jest połączona z zastosowaniem w gospodarce narodowej nowych metod planowania i zarządzania, prowa-

dzonych dotychczas w formie eksperymentu w wybranych zakładach i gałęziach. Zasady te, wprowadzające większą samodzielność podmiotów gospodarczych i opierające ich działalność o kryteria ekonomiczne, powinny stać się bazą dalszego szybkiego rozwoju gospodarczego. Uwzględniając jednak możliwość pewnych zakłóceń, spowodowanych początkowym etapem wprowadzania nowych zasad, większość krajów zakłada nieznacznie niższe wskaźniki wzrostu niż osiągnięte w poprzednim 5-leciu.

Dotyczy to zwłaszcza założeń dla produkcji przemysłowej (tabela 1).

Tabela 1

Srednioroczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej w kolejnych okresach 5-letnich

	1956-1960	1961-1965	1966-1970 plan
Polska	9,9	8,6	7,6
Albania	16,8	14,5	7,8-8,5
Bulgaria	15,9	11,6	11,3
CSRS	10,5	5,2	5,5
NRD	9,2	5,9	•
Rumunia	10,9	13,7	11,5
Węgry	7,5	8,1	ok. 6 %
ZSRR	10,4	8,6	8,1 - 8,5%

Wśród wymienionych w tabeli krajów RWPG najwyższe tempo wzrostu w nowym planie 5-letnim przewidziano w Rumunii (11,5 proc.) i w Bułgarii (11,3 proc., średniorocznie). Związek Radziecki i Polska planują utrzymanie dotychczasowego wysokiego tempa wzrostu. Węgry — pewne obniżenie w porównaniu z okresem 1961—1965, ale przyspieszenie w stosunku do ok. 5-procentowego wzrostu produkcji przemysłowej, osiągniętego w 1965 roku.

W nowym planie 5-letnim kraje RWPG oprócz Albanii, przewidują znaczne zmniejszenie rozpiętości pomiędzy tempem wzrostu grupy A i grupy B w stosunku do wyników osiągniętych w okresie 1961—1965. W Polsce na lata 1961—1965 planowano dla grupy A średnioroczny wzrost w wysokości 9,4 proc., dla grupy B — 7,6 proc., osiągnięto zaś odpowiednio 9,8 proc. i 6,6 proc. Na lata 1966—1970 dla grupy „A” przewiduje się 8,2 proc., dla grupy „B” 6,5 proc., czyli rozpiętość pomiędzy grupą A i B wyniosła odpowiednio w planie 1961—1965 r. 1,3 punkta, w rzeczywistości 3,2 punkta i wg obecnego planu wyniesie ma 1,7 punkta.

W ZSRR — na lata 1959—1965 przewidywano rozpiętość 2 punktów (9,3 proc. dla grupy A i 7,3 proc. dla grupy B), osiągnięto zaś rozpiętość 3,2 punkta (10,2 proc. grupa A i 7,0 proc. grupa B). Na lata 1966—1970 zakłada się rozpiętość 0,8 punkta (18,5 proc. grupa A i 7,7 proc. grupa B).

W Rumunii na lata 1966—1970 zakłada się rozpiętość 1 punkta. Świadczy to o osiągnięciu już przez kraje RWPG na tyle wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, by równoległe z dalszą rozbudową przemysłu ciężkiego móc w przyspieszonym tempie podnosić produkcję grupy „B”.

Podobnie jak w poprzednich planach 5-letnich również i na okres 1966—1970, we wszystkich krajach RWPG zakłada się szybkie tempo wzrostu energetyki niż całego przemysłu. W tym 5-leciu jest to związane z zadaniem dalszej mechanizacji i elektryfikacji procesów produkcyjnych jako bazy wzrostu wydajności pracy, a także w związku z zamierzonym dalszym wzrostem zużycia energii elektrycznej przez ludność.

Średnioroczne tempo wzrostu produkcji energii elektrycznej w latach 1966—1970 ma wynieść: w Bułgarii — 15,3 proc., w CSRS — 7,4 proc., w Polsce — 8,2 proc., w Rumunii — 14,6 proc., w ZSRR — 10,8 proc., czyli we wszystkich przypadkach tempo to ma być wyższe od tempa wzrostu całego przemysłu w granicach od 0,6 punkta w Polsce do 4 punktów w Bułgarii.

Na Węgrzech przewiduje się budowę nowych elektrowni i rozszerzenie istniejących, dzięki czemu moc elektrowni węgierskich wzrośnie o ok. 1000 megawatów w porównaniu z 1947 MW, zainstalowanymi w 1963 r. Rumunia planuje wraz z Jugosławią budowę potężnych elektrowni wodnych na Du-

naju w Żelaznych Wrotach i w Craiovej o mocy 1000 MW każda, oraz elektrowni ciepłych w Duduzy i Devie, każda o mocy 800 MW. W ZSRR łączny wzrost mocy energetycznych ma wynieść 64—66 tys. MW w stosunku do 115 tys. MW zainstalowanej mocy w 1965 r.

W NRD planuje się zainwestować w ciągu 5 lat w gospodarkę energetyczną 17 mld marek, tj. tyle samo ile wynoszą inwestycje w całej gospodarce narodowej w 1966 r. Na prowadzenie prac geologicz-

no-poszukiwawczych w celu rozszerzenia własnej bazy surowcowej i energetycznej Rumunia przewiduje wydatkowanie kwoty 17 mld lei, tj. 11 proc. łącznych nakładów inwestycyjnych na przemysł.

Również dla przemysłu maszynowego, stanowiącego bazę dalszego rozwoju i unowocześnienia innych gałęzi przemysłu i wzrostu wydajności pracy, zakłada się w krajach RWPG szybsze tempo wzrostu niż dla przemysłu ogółem (tabela 2).

Tabela 2

	1961-1965		1966-1970	
	przemysł ogółem	maszynowy	przemysł ogółem	maszynowy
Bulgaria	11,6	17,7	11,3	18,1
CSRS	5,2	6,2	5,5	7,4
NRD	5,9	7,8	•	13,3
Polska	8,6	14,2	7,6	10,0
Rumunia	13,7	16,9	11,5	ok. 15
Węgry	8,1	10,1	•	•
ZSRR	8,6	12,3	8,5	9,9-11,2

Charakterystyczne jest, że wysoko korozjiwnie kraje, jak CSRS i NRD, zakładają w nowym planie 5-letnim przyspieszenie wzrostu przemysłu maszynowego w porównaniu z okresem 1961—1965.

W ramach przemysłu maszynowego szybszy wzrost zakłada się dla jego najnowocześniejszych gałęzi — przemysłu elektronicznego, elek-

trotechnicznego i precyzyjnego, a w niektórych krajach — także dla produkcji obrabiarek.

W Rumunii produkcja przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego ma średniorocznie wzrastać o 21 proc., tj. prawie dwukrotnie szybciej niż cała produkcja przemysłowa. W ZSRR produkcja środków automatyzacji i przemysłu precy-

zyjnego ma być zwiększona o ok. 75 proc., tj. średniorocznie ma wzrastać o 11,8 proc.

Względnie najszybsze tempo wzrostu przyjmuje się we wszystkich krajach dla przemysłu chemicznego. W Bułgarii produkcja przemysłu chemicznego ma wzrosnąć 2,5-krotnie, w Rumunii — ok. 2,3 raza, w Polsce — o ok. 80 proc., w CSRS — o ok. 50 proc. Wzrost ten nastąpić ma przede wszystkim drogą rozwoju chemii organicznej, zwłaszcza przemysłu petrochemicznego, opartego we wszystkich poza Rumunią krajach na imporcie ropy naftowej z ZSRR.

W bułgarskim odpowiedniku naszego Płocka — uruchomionym w 1963 r. kombinacie w Burgas, w 1965 r. przerobiono ok. 2 mln ton ropy naftowej, a w 1970 r. jego moc przerobowa ma wzrosnąć do 6 mln ton. Już obecnie produkcja bułgarskiej petrochemii zaspokaja ok. 70 proc. zapotrzebowania własnego na przetworzenie ropy naftowej.

W CSRS na 1970 r. stawia się zadanie przetworzenia 10—11 mln ton ropy naftowej. W Rumunii na rozbudowę przemysłu petrochemicznego wydatkuje się ok. 50 proc. ogółu nakładów inwestycyjnych, przeznaczonych dla przemysłu chemicznego i przewiduje się wybudowanie za nie 30 nowych zakładów i oddziałów petrochemicznych.

W NRD przemysł chemiczny stał się już „przemysłem narodowym” — udział jego w globalnej produkcji przemysłowej z 15,1 proc. w 1963 r. wzrosnąć ma do ok. 18 proc. w 1970 r. Planowany wzrost produkcji podstawowych wyrobów przemysłu chemicznego przedstawia tabela 3:

Tabela 3

	Nawozy azotowe w tys. ton		Nawozy fosforowe w tys. ton		Tęczywa sztuczne w tys. ton		Włókna chemiczne w tys. ton	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Bulgaria	766 ^{a/}	2 400 ^{a/}	313	408	1400	3,5 raza	33	130
CSRS	•	•	•	•	•	•	•	•
Polska	394 ^{a/}	1 180 ^{a/}	3 razy	345	720	2 razy	118	ok. 350
Węgry	148	1 000 ^{a/}	•	•	•	•	•	•
ZSRR	31 300 ^{a/}	62 000 ^{a/}	ok. 2 razy	•	•	•	821	2 100

a/ w ważce rzeczywistej, b/ nawozy sztuczne ogółem, c/ w czystym składniku.

W wyniku rozwoju produkcji włókien sztucznych w Bułgarii, gdzie w 1965 r. jeszcze w ogóle nie produkowano ich, w 1970 r. krajowa produkcja zaspokoi ok. 45 proc. zapotrzebowania przemysłu włókienniczego, w Rumunii — 83 proc., w Polsce zaś włókna chemiczne będą w 1970 r. stanowiły ok. 55 proc. surowców zużywanych przez przemysł włókienniczy.

Jednocześnie poważnie wzrosnąć ma produkcja „konsumpcyjnych” wyrobów przemysłu chemicznego — mydeł, kosmetyków, wyrobów z tworzyw sztucznych itd.

W celu lepszego zaspokojenia wzrastającego zapotrzebowania lud-

ności na artykuły konsumpcyjne przewiduje się również szybki wzrost produkcji przemysłu lekkiego, zwłaszcza przemysłu odzieżowego i trykotażu, a także przemysłu spożywczego.

W okresie nowego planu 5-letniego najszybciej wzrastać ma produkcja artykułów konsumpcyjnych długotrwałego użytkowania nie w w/gałych tradycyjnych, a w przemyśle maszynowym, chemicznym, meblarskim i papirniczym. Tak np. w ZSRR produkcja telewizorów ma wzrosnąć w okresie planu 5-letniego z 3,7 mln sztuk do 7,5—7,7 mln szt., tj. ok. 2-krotnie, produkcja lodówek domowych z 1,7 mln szt. do 5,3—5,6 mln szt., tj. ponad 2,5-krotnie, produkcja mebli 1,5 raza. W Polsce wartość produkcji wyrobów przemysłu maszynowego na potrzeby rynkowe wzrosnąć ma co najmniej o 55 proc., a produkcja mebli — ok. 2-krotnie w stosunku do 1963 r.

Jak już wspomniano na początku artykułu, we wszystkich krajach przyjmuje się kurs na intensyfikację gospodarki narodowej. W związku z tym założono wysoki wzrost wydajności pracy, w większości krajów wyższy, niż osiągnięto w poprzednim 5-leciu. Ilustruje to tabela 4:

Tabela 4

	Średnioroczne tempo wzrostu wydajności pracy w %	
	1961-1965	1966-1970
CSRS	3,5	4,7
Polska	4,1	5,1
Rumunia	7,6	7,6
ZSRR	4,7	5,9-6,2

Realizacji tych zamierzeń mają sprzyjać wysokie nakłady inwestycyjne na przemysł, przeznacz-

ne na budowę nowych obiektów o najwyższym poziomie technicznym, oraz na unowocześnienie istniejących. W NRD nakłady na unowocześnienie i racjonalizację mają stanowić ok. 30 proc. nakładów inwestycyjnych ogółem. Unowocześnienie i socjalistyczna racjonalizacja produkcji stawia się jako jeden z głównych celów planu. W Polsce przy wzroście nakładów na gospodarkę narodową ogółem ok. 38 proc. nakłady na przemysł mają wzrosnąć o ok. 40 proc.

Dla produkcji rolnej większość krajów RWPG poza Polską zakłada rozwój szybszy niż osiągnięty w latach 1961—1965. Założenia te oparte są na przesłankach lepszego zaopatrzenia w nawozy sztuczne i środki ochrony roślin, rozwoju przemysłu chemicznego, poważnego wzrostu mechanizacji rolnictwa oraz realizacji szerokich planów melioracyjnych.

Dane o wzroście produkcji rolnej w okresie 1961—1965 w porównaniu z okresem 1956—1960 i w okresie 1966—1970 w stosunku do lat 1961—1965 zawiera tabela 5.

Tabela 5

	1961-1965		1966-1970	
	1956-1960	1961-1965	1956-1960	1961-1965
CSRS	99,5	114,6	114,6	114,6
Polska	115,8	114,6	114,6	114,6
Rumunia	114,8	126-132	126-132	126-132
Węgry	107	113-115	113-115	113-115
ZSRR	112,3	125	125	125

W związku z zaostrzającą się w ostatnich latach sytuacją paszową i wzrastającym importem zbóż, większość krajów w nowym planie 5-letnim zakłada szybszy wzrost produkcji rolnej niż produkcji zwierzęcej. W Polsce, przy ogólnym

wzroście produkcji globalnej rolnictwa o 14—18 proc., produkcja roślinna ma wzrosnąć o 16—17 proc., a produkcja zwierzęca o 11 proc., przy czym jako podstawowe zadanie stawia się likwidację importu zbóż, wzrost produkcji mięsa i innych artykułów spożywczych. W ZSRR produkcja rolnictwa wzrosnąć ma ogółem o 25 proc., a produkcja zbóż o 30 proc. Węgry przewidują, że w końcu 5-lecia produkcja zbóż pokryje w pełni zapotrzebowanie krajowe. Ponadto zakłada się tam wzrost produkcji warzyw o 40—50 proc. W CSRS stawia się zadanie maksymalnego zaspokojenia produkcją krajową zapotrzebowania na produkty rolnicze.

W Bułgarii zużycie nawozów sztucznych (w czystym składniku) na 1 ha gruntów ornych ma wzrosnąć z 74 kg w 1965 r. do 150 kg w 1970 r., w CSRS odpowiednio ze 125 kg do 200 kg, a w Polsce z 55,5 kg do 130—140 kg. W Rumunii dostawy nawozów sztucznych dla rolnictwa w okresie 1966—1970 wynieść mają 3,7 mln ton wobec ok. 1 mln ton w latach 1961—1965, w ZSRR odpowiednio 55 mln ton wobec ok. 21 mln ton.

Planuje się, że rolnictwo polskie otrzyma w okresie planu ok. 140 tys. sztuk traktorów, tj. więcej niż wynosił park traktorowy w 1965 r. (122 tys. sztuk). W ZSRR przewiduje się dostarczenie rolnictwu ok. 1,8 mln traktorów, tj. ok. 12 razy więcej niż wynosiły dostawy w 1965 r. i więcej niż posiadało ich rolnictwo radzieckie w 1965 r. (ok. 1,7 mln).

Dotychczasowe wysokie nakłady inwestycyjne na rolnictwo mają być utrzymane w bieżącym 5-leciu. W Rumunii mają one wynieść 30 mld lei, tj. ok. 13 proc. nakładów na całą gospodarkę narodową, w ZSRR — 71 mld rubli, tj. 23 proc. nakładów ogółem, w Polsce ponad 140 mld zł, tj. ok. 18 proc. nakładów ogółem.

Tak poważny wzrost bazy materialnej i technicznej rolnictwa powinien umożliwić jego intensyfikację i realizację zamierzeń wzrostu produkcji rolnej.

W CSRS przewiduje się np. wzrost plonów zbóż o 25,2 proc., buraków cukrowych o 23 proc., ziemniaków — o 33 proc., a w gospodarce hodowlanej wzrost udolności od 1 sztuki o 23 proc.; w Polsce — plonów zbóż o 17—23 proc., buraków cukrowych o 13 proc., ziemniaków — o 14 proc., produkcji mięsa o 18—19 proc., mleka o 12—13 proc. W Rumunii uważa się, że będzie możliwe osiągnięcie plonów pszenicy w wysokości 16,85 — 17,6 q/ha wobec 12,9 q/ha w 1964 r. i pogłowia bydła 5,2—5,4 mln szt. oraz 6,9 mln szt. pogłowia trzody chlewnej wobec odpowiednio 4,9 mln i 6,3 mln na 1 stycznia 1966 r.

Na bazie omówionego rozwoju przemysłu i rolnictwa wydaje się realne osiągnięcie przez kraje RWPG zaplanowanego wzrostu dochodu narodowego i wzrostu dochodu życiowej ludności.

Tabela 6

	Średnioroczne tempo wzrostu w % w okresie		
	1956-1960	1961-1965	1966-1970
Polska	6,6	6,0	6,0
Bulgaria	9,7	5,9	7,0
CSRS	7,0	1,8	3,8
NRD	8,1	2,8	•
Rumunia	6,9	8,7	8,0
Węgry	6,5	4,6	4
ZSRR	9,2	6,2	6,6-7,0

Najwyższe stosunkowo tempo wzrostu dochodu narodowego w planie na lata 1966—1970 zakłada Rumunia, ale właśnie tylko w Rumunii ma ono ulec obniżeniu w porównaniu z tempem osiągniętym w ubiegłym 5-leciu. Polska planuje utrzymanie tempa z lat 1961—1965, natomiast Bułgaria, ZSRR i Czechosłowacja — przyspieszenie tempa wzrostu.

We wszystkich krajach RWPG poza Czechosłowacją zakłada się nieznacznie szybszy wzrost nakładów inwestycyjnych na gospodarkę narodową od wzrostu dochodu narodowego. W Polsce wzrost nakładów ma wynieść ok. 137 proc., w CSRS 120 proc., w Rumunii ok. 165 proc., w ZSRR 147 proc., na Węgrzech 150 proc.

Pomimo tak wysokiego wzrostu inwestycji przewiduje się znaczny wzrost płac i dochodów realnych; w Rumunii — płac realnych o 25 proc., realnych dochodów ludności wiejskiej o 20—25 proc., w ZSRR — dochodów realnych ludności ogółem o 30 proc., w Polsce — płac realnych o 10 proc.

Wzrostowi poziomu życiowego powinien sprzyjać dalszy wzrost zatrudnienia: w Rumunii o 13 proc., w Polsce o ok. 18 proc., w ZSRR — o ok. 19 proc. W CSRS i NRD wobec niedoboru rąk do pracy wzrost zatrudnienia ma być niższy (w CSRS o ok. 5,5 proc.), w tym przede wszystkim znacznie mniejszy w sferze produkcji materialnej.

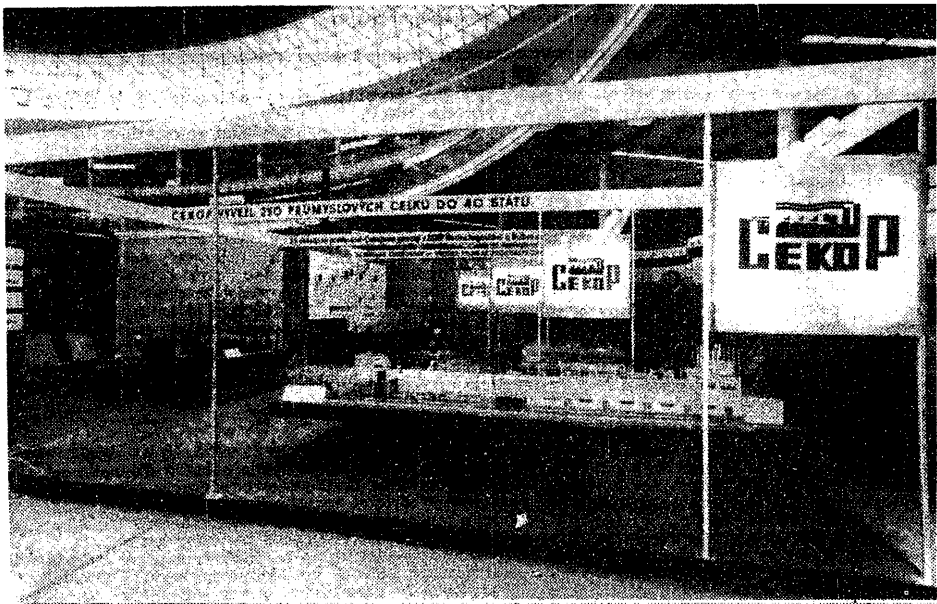
Przy ogólnym wzroście spożycia następować ma zmiana struktury spożycia — w ramach spożycia artykułów żywnościowych wzrastać będzie szybkie spożycie produktów białkowych — w ZSRR np. spożycie mięsa na 1 mieszkańca wzrośnie o 20—25 proc., mleka o 15—18 proc., w Polsce — spożycie mięsa do 53—55 kg, w CSRS do 70 kg.

Jednocześnie powinien się zwiększyć udział spożycia artykułów przemysłowych powszechnego użycia, co omówiono już w ramach założeń wzrostu dla przemysłu.

ZYCIE
GOSPODARSTWO

Nr 37 (782) — 11.X.1966 r.

TARGI W BRNIE PO RAZ ÓSMY



Organizując po raz pierwszy w 1959 r. Międzynarodowe Targi w Brnie nasi południowi sąsiedzi nawiązali do tradycji i przedwojennych doświadczeń targów praskich i brneńskich wystaw maszynowych. Tej idei Międzynarodowe Targi w Brnie wierne są do dziś. Mówi o tym radca handlowy ambasady CSRS w Warszawie Josef Pešl na dorocznej konferencji prasowej w okresie poprzedzającym otwarcie kolejnych, ósmych już Międzynarodowych Targów w Brnie.

Przez pierwsze dwa lata istnienia targów każdy z wystawców prezentował swoje wyroby indywidualnie, więksi zaś kontrahentów organizowali ekspozycje kolektywne. W 1961 r. zmieniono koncepcję i od tego czasu obowiązują ekspozycje branżowe. W rezultacie takiego programu stworzone zostały warunki ułatwiające porównanie zbliżonych wyro-

bów danej branży. Równolegle wystawcy skoncentrowali swoją uwagę na przygotowaniu na Targi eksponatów o najnowszych rozwiązaniach konstrukcyjnych. W ten sposób Międzynarodowe Targi Brneńskie są każdego roku rewią postępu technicznego w światowym przemyśle maszynowym. W czasie targów organizowano sympozja naukowo-techniczne, skupiające specjalistów z całego świata, a także dni handlowe nowej techniki w poszczególnych branżach. W przededniu otwarcia targów w Brnie odbędzie się czwarte międzynarodowe spotkanie dziennikarzy prasy technicznej i specjalistycznej.

Istotnym novum tegorocznych targów w Brnie jest skrócenie czasu ich trwania do 10 dni. Organizatorzy, opierając się na doświadczeniach innych międzynarodowych targów, doszli do wniosku, że jest

to czas wystarczający dla spełnienia celu i założeń targów, tzn. dla przeprowadzenia pomyślnych rokowań handlowych. Skrócenie czasu trwania targów jest niewątpliwie spowodowane również dążeniem do zmniejszenia kosztów tak dla dyrekcji Międzynarodowych Targów w Brnie, jak i uczestniczących w imprezie wystawców krajowych i zagranicznych. Targi rozpoczynają się w niedzielę, 11 września br.

Podobnie, jak w latach ubiegłych, polski przemysł maszynowy reprezentować będzie szereg central handlu zagranicznego, a wśród nich Metalexport, Komex, Cekop, Centrozap, Metronex, Motolimport, Polimex, Varimex oraz Elektrim.

Na zdjęciu: prezentowane przez Cekop modele kompletnych obiektów przemysłowych na ubiegłorocznych Międzynarodowych Targach Brneńskich. (wyc)



CZARNY PONIEDZIAŁEK W NOWYM JORKU

Ubiegły tydzień rozpoczął się na giełdzie nowojorskiej gwałtownym spadkiem kursów akcji. Spośród 1457 tytułów będących przedmiotem transakcji 1240 wykazało spadek, notowania 113 pozostały bez zmian, 114 zwiększało.

Indeks Dow Jones akcji przemysłowych towarzyszył, będący miernikiem ruchu notowań ogółu tych akcji wykazał 767,03 punkta, czyli spadek o 13,53 punkta w ciągu jednego dnia. Dzień 30 sierpnia nazywano „czarnym poniedziałkiem”.

Gwałtownie wzrosła ilość transakcji, objęto nimi 10,9 mln akcji, podczas gdy w ostatnim dniu poprzedniego tygodnia giełdowego sprzedano ich tylko 8,16 mln.

Balisa na giełdzie nowojorskiej trwa nieprzerwanie od 8 lipca br. „Czarny poniedziałek” był już dru-

gim gwałtownym załamaniem. Pierwsze miało miejsce w dniu 25 lipca, spadek wyniósł wówczas 16,32 punkta. Przyczyną obecnego gwałtownego spadku tłumaczone są bardzo różnorodne. Wydaje się, że tkwią one w przyczynach pozaekonomicznych, gdyż koniunktura nadal rozwija się pomyślnie. (d)

IMPORT PSZENICY PRZEZ KRAJE SOCIALISTYCZNE

Według oszacowań Ministerstwa Rolnictwa USA mniej więcej trzecia część światowego eksportu pszenicy i maki w przeliczeniu na ziarno w ogólnie liczył 25 mln buszli (blisko 20 mln ton), wbiołony w sezonie 1965—1966 kraje socjalistyczne. Było o 50 proc. więcej niż w poprzednim 1964—1965 sezonie i o 4 proc. powyżej rekordowego 1961—1962 roku.

Główną przyczyną tak znacznego wzrostu importu w obrotach socjalistycznym były kiepskie urodzaje w 1965 roku w Chinach i Związku Radzieckim, gdzie zbiory spadły o 1/3 i 1/4, poniżej normalnego poziomu.

Największym dostawcą zbóż dla krajów socjalistycznych w sezonie 1965—1966 była Kanada, która eksportowała 326 mln buszli (około 8,6 mln ton). Argentyna także podniosła swój eksport do 170 mln buszli (około 4,6 mln ton), a Francja — do 76 mln buszli (około 2 mln ton).

(MP)

Są tematy, które w tej rubryce pojawiają się z regularnością, z jaką podobno przed wojną kursowały podłogi na liniach PKP. Nie wynika to jednak z jednostronności zainteresowań autorów przeglądu. Po prostu nasza prasa z uporem walczy o niektóre sprawy, przy czym upór ten, niestety, jest często odwrotnie proporcjonalny do skuteczności prasowych publikacji. Prowokuje to do gorzkich refleksji. Bo żeby jeszcze było to sprawą, w której obiektywne warunki uniemożliwiają skuteczną działalność... Dziennikarze jednak do brzo już wiedzą, że żądanie np. dodatkowych inwestycji czy pisanie o gastronomii, to zajęcie bezpłodne i coraz mniej się na to nabiera. (Proszę się nie dziwić, że sprawę polepszenia pracy gastronomicznej zaliczam do obiektywnych niemożności; działają tu jednak jakieś siły nadprzyrodzone, a więc niezależne od świadomości ludzkiej — niczym innym nie da się chyba, mimo wysiłków specjalistów od tego zagadnienia, obecnego stanu wytlumaczyć). Na marginesie widać, jakie niebezpieczeństwa grożą ludziom zmuszonym do stałego i systematycznego czytania naszej prasy — popadają w mistycyzm... Chyba, że zbytnio się tym, co czytają, nie przejmują. Do tych ostatnich należą prawdopodobnie ludzie odpowiedzialni za rozwój turystyki, nie tyle na szczeblach centralnych (tam nie brak optymistycznych wskazań), ale — pisal o tym swego czasu Gutowski w „Polityce”, — na placówkach nieco niższych, ale bardziej bezpośrednio stykających się z turystyką. Oto Małgorzata Wierzyńska opisuje w „KULTURZE” swą kilkudniową

PRASA o problemach gospodarczych

wycieczkę do Białowieszczyzny. Jedną z większych atrakcji turystycznych naszego kraju, jedyną w Europie, niszczą pożary, od cara Aleksandra do Goeringa. A na miejscu knajpa, ofiarująca 2 dania obiadowe (jedną zupę i jedno drugie) oraz napisy: „Orbis, coupons accepted here”, brak urządzeń sanitarnych i lekarza, korzystanie zaś z telefonu jest utrudnione, bo nie ma kto wystawić rachunków za rozmowy. Zagraniczni turyści, którzy mimo wszystko tu przyjeżdżają, pociesza się, że jak na warunki lasu pierwotnego to mogłoby być jeszcze gorzej. A no mogło, bo przecież parę lat temu pożar strawił tylko domek myśliwski, a oszczędził stajnię, służącą obecnie za hotel; co prawda stajnia jest solidna, budowana jeszcze za Aleksandra III...

Być może jednak Wierzyńska wyjątkowo źle trafiła, albo wybrzydza. Oto inny przykład. „ŻYCIE WARSZAWY” staje w obronie rezerwacji miejsc w pociągach. Okazuje się, że były pomysły likwidacji tych ułatwień. Likwidacji, bo zdarzały się wypadki, że wagony miały inne numery lub w ogóle w pociąg nie było wagonów, na które sprzedano miejscówki. Znacznie więc prostsze jest

zlikwidowanie rezerwacji, niż zlikwidowanie kolejowego bałaganu. I jakie ułatwienie dla obsługi... Podróżnych zaś o zdanie można się nie pytać; i tak do własnych helikopterów się nie przesiada.

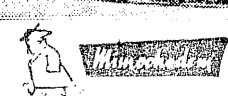
Przykłady niedbalstwa mogą się trafić wszędzie. W turystyce jest ich jednak dużo, stanowczo za dużo. Niestety, to co na ten temat pisze prasa, chwytająca się różnych metod — od wielkich dyskusji do reportażu „na żywo” — niewiele pomaga. Mimo to nie ma obawy, by temat zniknął z łam gazet. Dziennikarze zbyt wiele muszą podróżować, by mogli zrezygnować z pisanie o turystyce. A może wreszcie ich pisanie zacznie znajdować jakieś echa...

Drugi problem, również nienowoczesny, który chcemy zasygnalizować w niniejszym przeglądzie — to sprawa poruszona przez Antoniego Gutowskiego w ostatniej „POLITYCE”. Artykuł pt. „Urzednik nad rajbuzem” dotyczy zaplecza konstruktorskiego naszego przemysłu. Autor zaczyna od krótkiego przypomnienia zadań: do 1970 r. przemysł elektromaszynowy powinien opłacać produkcję 3500 nowych wyrobów, zmniejszając ponad 2000 wyrobów. A więc konstruktor powinien stać się centralną postacią przemysłu. Kon-

struktorów jest za mało — przedłuża to opracowywanie nowych wyrobów i technologii. Czy jednak nie jest to niedobór pozorny? Bo po pierwsze, nasze biura konstrukcyjne są słabo wyposażone, przede wszystkim brakiem prototypów — zmniejsza to wydajność konstruktorów. Po drugie — są oni często odrywani do produkcji; w niektórych przedsiębiorstwach, a nawet w całych przedsiębiorstwach 60 proc. swego czasu poświęcają obsłudze bieżącej produkcji. Po trzecie — nie najlepiej ustawione są bodźce, nie zawsze opłaca się pracować szybko i wydajnie. Po czwarte — czy rzeczywiście konstruktorów nie mamy? Ilość inżynierów zatrudnionych przez nasz przemysł nie jest wcale mała, jest ona stosunkowo wyższa niż w wielu krajach zachodniej Europy. Ciągłe jednak jeszcze dla przedsiębiorstw najważniejsza rzecz — to plan kwartalny i roczny, ciągle więc lepiej opłaca się zatrudniać inżyniera (i wyżej go wynagradzać) przy produkcji bieżącej niż przy wyrobach przyszłości.

Tak więc wróćmy do metod planowania i organizacji pracy. Który to już raz? Samo wymienienie tytułów cykli publicystycznych na ten temat załojoby sporo miejsca. Mimo wszystko jednak trzeba być optymistą. Z natury rzeczy częściej i ostrzej pisze się o sprawach „jeszcze nie załatwionych”, niż o problemach poruszonych przez prasę i pozytywnie rozwiązanych.

J. C.



Krawiec zmienił zawód?

Na pewno nie jest dobrze, gdy pracownicy zakładów odzieżowych zajmują się konstrukcją... samochodów. Skoro jednak specjalizacja placówek przemysłowych, motoryzacyjnych nie podjęła dotychczas udziału w ważnym temacie, jakim jest dostosowa-

wanie transportu do przewozu gotowej odzieży, trzeba nam chwalić Gryfów Śląski za inicjatywę. Zakłady Przemysłu Odzieżowego w Gryfowie Śląskim we własnym zakresie niełatwo sprawę transportu odzieży w samochodach, przyczynę długiego czasu produkcji odzieży i artykułów spożywczych (mięso, ryby, owoce, warzywa itd., itp.) będą skazani na własną pomysłowość?

Pytanie to kierujemy pod adresem specjalistycznych biur konstrukcyjnych przemysłu motoryzacyjnego. Pomimo bowiem uznania dla Gryfów Śląskich, którzy w tym kierunku podjęli pewne kroki, nie mamy wątpliwości, że w przemyśle odzieżowym, mimo niewielkiego transportu gotowej odzieży w sposób, który nie obniża jej wartości estetycznej, a zarazem pozwala na szybkie zaopatrzenie handlu w sezonowe towary. Każdemu, kto spotka na naszych

drogach samochód ozdobiony napisem „Gryfów Śląski” i obrotami „Wielkość” radzimy zwrócić na niego uwagę. Jest kapitalnym przykładem dowodzącym, że nie ma rzeczy niemożliwych dla ludzi z inicjatywą. A swoją drogą ciekawe, jak długo jeszcze producent odzieży i artykułów spożywczych (mięso, ryby, owoce, warzywa itd., itp.) będą skazani na własną pomysłowość? Pytanie to kierujemy pod adresem specjalistycznych biur konstrukcyjnych przemysłu motoryzacyjnego. Pomimo bowiem uznania dla Gryfów Śląskich, którzy w tym kierunku podjęli pewne kroki, nie mamy wątpliwości, że w przemyśle odzieżowym, mimo niewielkiego transportu gotowej odzieży w sposób, który nie obniża jej wartości estetycznej, a zarazem pozwala na szybkie zaopatrzenie handlu w sezonowe towary. Każdemu, kto spotka na naszych

bu



DOKONCZENIE ZE STR. 1

mówiące coraz większy wpływ na zwiększenie szczytowego obciążenia ma ostatnio gwałtownie wzrosła w niektórych najpopularniejszych audycjach, ale na to chyba nie ma rady).

Coraz pilniejszym zadaniem naszej energetyki staje się też usunięcie dysproporcji między nowoczesną i silną bazą wytwórczą (elektrownie), a niedorozwiniętymi i często przestarzałymi urządzeniami przesyłowymi (sieć, transformatory) oraz zaniedbaną organizacją sieci. Np. zmniejszenie zatrudnienia w zakładach energetycznych eksploatujących sieć utrudnia tu właściwą eksploatację i zapewnienie odpowiedniego obsługi odbiorców (ciężar na tym m. in. ciężkość zasilań). Brak i niedostateczna jakość właściwej aparatury elektrycznej również powoduje zaburzenia w dostawach energii, zwłaszcza dla wsi, oraz utrudnia uzyskanie stabilności mocy. A wszystko to wydatnie uszczupla dziś możliwości należytego wykorzystania coraz potężniejszego i coraz nowocześniejszego (a także przy tym kosztownego) potencjału elektrycznego.

Jeśli chodzi o dalsze perspektywy — aktualnie ważnym zadaniem jest sprzyjanie posługiwaniu się do planowania budowy kolejnych kombinatów paliwowo-energetycznych, opartych na węglu brunatnym. Jak wiadomo — na skutek trudności eksploatacyjnych (i wobec równocześnie go bardzo szybkiego postępu techniczno-ekonomicznego w energetyce opartej na węglu kamiennym) wykorzystywanie węgla brunatnego jest dziś mniej opłacalne, niż to początkowo przewidywano. A równocześnie kruszą np. bogate złoża bardzo taniego paliwa np. w Bełchatowie i w Złotym Stoku, co zmusza do opracowania coraz bardziej „konkurencyjnych” wobec węgla kamiennego projektów. Ponieważ już wkrótce trzeba będzie ostentacyjnie i publicznie wymagać oszczędności (czyli oszczędności) przeanalizowania.

Maszyny rolnicze

Wartość maszyn rolniczych i części zamiennych, sprzedanych w zakładach spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu w I półroczu br., wyniosła ponad 2,9 mld zł. Była ona zatem aż o 35,8 mln zł większa, niż w analogicznym okresie ub. r. A skrupy dokonane przez same kółka rolnicze wzrosły odpowiednio o 121,8 do 133,6 mln zł.

Sprzedaż ciągników rolniczych była nieco większa niż w ubiegłym roku. Od początku br. do 15 lipca sprzedano dla wsi 7844 ciągniki, a więc o 368 więcej niż rok temu. Równocześnie wzrosła zapotrzebowanie na maszyny ciągnikowe.

W ciągu 8 miesięcy wsi kupiła m. in. 1 063 sztuk rozrządków obrotowych (w analogicznym półroczu r. 1965 tylko 258); większym powodzeniem cieszą się też ciągniki siewnikowe (wzrost sprzedaży o 328 do 520 sztuk), kombajny buraczane, brony talerzowe (z 158 do 258). Mniej tylko, niż przed rokiem, zakupiono przyczepy skrzyniowych i wywrotki. Pluśnięcie do 300 sztuk, pod koniec roku temu tylko 250. Powodem cięcia się również (jeśli chodzi o zakup) szerokołone mło-

Spółdzielczość ziemiełnicza

Jak wynika z informacji Centralnego Związku Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu, spółdzielczość ziemiełnicza zamotowała w I półroczu br. znaczny wzrost obrotów. W porównaniu z analogicznym okresem 1965 r. obroty te wzrosły o 29 proc., przy czym dynamika wzrostu ponad 40 proc. wykazują spółdzielnie ziemiełnicze w woj. śląskim, katowickim, krakowskim, łódzkim, białostockim, szczecińskim oraz wrocławskim. Obok rozwijania działalności produkcyjnej, spółdzielnie ziemiełnicze podwoiły wielkość świadczonych usług dla ludności. Po- wien wzrost nastąpił także w produkcji eksportowej. Produkcja ta wyniosła w I półroczu 4,2 proc. w

atosunku do obrotów z tytułu produkcji i usług. W bieżącym roku natomiast udział ten wynosił 2,3 proc. Największą branżą w strukturze obrotów jest nadal branża metalowa oraz drewna. Obroty tych dwóch branż stanowią 59,5 proc. ogólnej wielkości obrotów (produkcja i usługi).

W I półroczu br. Centralny Związek zrzeszał 363 spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu oraz 16 hurtowni zaopatrzenia i zbytu. W ramach ziemiełniczych spółdzielni prowadzone są na terenie całego kraju 24 zakłady pomocnicze i 55 sklepów wia-

szczych. Analiza stanu zrzeszonego rzemieślnictwa wykazała, że rzemieślnicze spółdzielnie pod koniec I półroczu 1966 roku posiadały łącznie 47 446 członków. W poszczególnych rzemieślniczych przedsiębiorstwach w I półroczu 1966 roku zrzeszonych było 13,8 proc. z rzemieślników „danej” branży przedstawia się następująco: skórzana — 66,3 proc., budowlana — 33,9, mineralna — 22,1 proc., odzieżowo-wytwórcza — 19,4 proc., spożywcza — 6,1 proc., pozostałe rzem. przemysł. — 6,4 proc. i różne — 6,8 proc. (W)

WOLANDZIE

Gdy kontrolerzy pomagają w nadużyciach

Tadeusz B. porzucił stałą posadę, a podjął się załatwiania spraw ubezpieczeniowych właścicielom gospodarstw ogrodniczych na terenie Warszawy i w okolicy. Gospodarze bowiem nie orientowali się w formalnościach związanych z ubezpieczaniem pracujących u nich robotników. Stąd chętnie powieriali te sprawy Tadeuszowi B., oczywiście za opłatą. Czynności sprowadzały się w zasadzie do składania w ZUS-ie deklaracji rozliczeniowej i opłacania składek ubezpieczeniowych. Trzeba przyznać, że Tadeusz B. cieszył się wśród ogrodników dużym zaufaniem.

10 lat „prowadził” sprawy ubezpieczeniowe w sposób zupełnie nie kontrolowany. W każdym razie przez zleniowalców. Natomiast dla inspekcji przeprowadzanych z ramienia ZUS-u raz na rok zrobił wszystko, byle ukryć swoje machinacje. Wszedł nawet w porozumienie z inspektorami składek PZU w gospodarstwach, którym „fundował” łapówki wydłużane od gospodarzy, w celu rzekomo przyspieszenia ustosunkowania się inspektorów do wysokości składek. W rzeczywistości proceder ten ułatwiał Tadeuszowi B. bezkarnie dokonywanie nadużyć. Przeprowadzona jednak pod koniec 1964 roku kontrola we wspomnianych gospodarstwach ogrodniczych pod ką-

tem prawidłowości deklarowanych wynagrodzeń pracowników oraz wypłacanych zasiłków rodzinnych, ujawniła szereg uchybień, które wzbudziły podejrzenie dokonania nadużyć. Na podstawie ponownego rozszerzonego zbadania, a zarazem skontrolowania deklaracji składanych przez Tadeusza B. do ZUS-u z ich kopiami znajdującymi się w posiadaniu gospodarzy, stwierdzono niezbicie rozbieżności zarówno w wysokościach zgłaszanych wynagrodzeń, jak i w ilości ubezpieczonych osób. Ustalono przy tym, że deklaracje rozliczeniowe składane w ZUS-ie z reguły podpisywane były przez Tadeusza B., jakkolwiek pracodawcy nie upoważnili go do tego. W deklaracjach podawał niższe zarobki robotników, niż faktycznie osiągalni. Ponadto pomijał pracowników zatrudnionych dorywczo, podlegających jednak ubezpieczeniu ze względu na ciągłość przepracowania ponad 25 dni. Tadeusz B. nie tylko zaniżał podstawę wymiaru składek, ale równocześnie należał do tego tytułu przywłaszczając sobie.

Niezgodnie ze stanem faktycznym i bez wiedzy gospodarzy wykazywał siebie w deklaracjach jako pracownika fizycznego, zatrudnionego na pełnym wymiarze godzin. Poza tym umieszczał się na listach zasiłków rodzinnych. Na skutek tego pobierał zapomogi, mimo iż nie miał do tego żadnego uprawnienia. Zgodnie z przepisami ZUS-u pracodawca, który wypłaca zasiłek rodzinny, potrąca wypłacaną kwotę przy uiszczaniu składek. Ponieważ, jak już powiedzieliśmy, wpłaty należności do ZUS-u dokonywał osobiście Tadeusz B., potrącał zasiłki rodzinny przywłaszczając sobie. Niezależnie od wymienionych kradzieży, wielokrotnie zatrzymywał pieniądze powierzone mu przez gospodarzy dla wypłacenia ich na konto ZUS-u. Samowola jego doszła do takich granic, że rozliczał się podrobionymi dowodami wpłat. Mianowicie, opiewczonywał potwierdzenia pieniężne w miejscu przeznaczonym na stempel pocztowy lub odbiorcy odbicie monety jednorzutowej, względnie 50-groszowej stroną, na której znajduje się godło państwa. W innych przypadkach wprost podra-

biał lub przerabiał sumy wpłacone na te, które miał istotnie uiścić.

Nie jest to chyba kompletny rejestr przestępstw Tadeusza B. Inspekcje, niestety, z konieczności miały zakres ograniczony i nie dało się w pełni ustalić, ani wszystkich nadużyć, ani wysokości zagrabionych kwot, z powodu braku dostatecznych dokumentów i sezonowego charakteru pracy robotników rolnych. Ponieważ pracodawca nie ma obowiązku sporządzania i przechowywania kopii lub odpisu składanej do ZUS-u deklaracji rozliczeniowej składek, stąd i ustalenie potrzebnych danych, wobec plynności pracowników zatrudnionych sezonowo, po kilku latach okazało się wprost nie do odtworzenia. Ale nawet ujawnione przestępstwa były dla Sądu dostateczne i musiały się spotkać z surowym potępieniem zarówno w stosunku do Tadeusza B., jak i przekupnych inspektorów ZUS-u.

*

Nie od rzeczy będzie podkreślić, że na calosć sprawy rzucają głębokie cienie niskie pobudki działania oskarżonych. Tadeusz B. powodowany chęcią pomnożenia majątku w drodze przestępstwa znalazł sobie źródło takich możliwości, dokonując oszukańczych machinacji na szkodę ZUS-u i właścicieli gospodarstw. Odnosnie inspektorów ZUS-u stopień szkodliwości społecznej polegał na skromnym wykształceniu. Podważali oni zaufanie do prawidłowej pracy instytucji o specjalnym znaczeniu dla społeczeństwa. Zadaniem ich było nie tylko uchwycenie czy pracodawca płacił składki, ale i obowiązek społeczny kontrolowania czy wszyscy pracownicy, którzy z tytułu wykonywanej pracy nabyl prawo do ubezpieczenia, zostali do tego ubezpieczenia zgłoszeni, czy ewentualnie nie pozbowiono ich dobrodziejstwa korzystania ze świadczeń. Wykonywanie tego rodzaju nadzoru w warunkach korupcji wyrządza szkodliwą szkodę społeczeństwu.

N. A.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dynor, Henryk Flakierski, Romuald Gadoński (zast. red. nacz.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszcankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef P. Jędrzejko, Grzegorz Piskorski, Antoni Rajewski, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Wernar, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wysocki, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-08-28, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

Nie zamawiających artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYMUSOWE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata krajowa przyjmująca urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-8-100020 — Centrala Kółportu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 28 zł, półrocznie 52 zł, rocznie 104 zł. Prenumerata zagraniczna do 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kółportu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-8-100024. Egzemplarze zdektualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-70004 VII Ozm Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa”, Marszałkowska 3/5



Wielkość