NASZ KOMENTARZ

Modernizacja

STAŁYM celem polityki inwestycyjnej jest maksymalizowanie efektów produkcyjnych w stosunku do ponoszonych nakładów. Z drugiej strony wzrastające potrzeby rynku krajowego i zagranicznego sprawiają, że w trakcie realizacji tego zadania coraz ostrzej wyłania się konieczność modernizacji aparatu wytwórczego, jako podstawy podnoszenia standardu jakości i nowoczesności produkcji.

Działalność, w ramach której mają być osiągane te dwa cele obejmuje, jak wiadomo, budowę nowych obiektów produkcyjnych oraz rozbudowę i przebudowę starych, czyli tzw. inwestycje modernizacyjne. Inwestycje te charakteryzują się wyższą efektywnością, co przy niedoborze środków staje się ważnym i eksponowanym w naszej gospodarce kryterium alokacji inwestycji. W bieżącym planie pięcioletnim ustala się, że około 60% inwestycji stanowić mają inwestycje modernizacyjne. Zatem większość nowych mocy produkcyjnych i unowocześnienie aparatu wytwórczego zależy od tego kierunku inwestowania.

Jest to problem zbyt złożony, aby go można było wszechstronnie i jednoznacznie skomentować. Możemy tu tylko ogólnie zarysować problem, a inne, konkretniejsze analizy odłożyć do szczegółowych publikacji, których cykl nasze pismo zamierza w najbliższym czasie zamieścić.

Wyższa efektywność inwestycji modernizacyjnych wiąże się, ogólnie biorąc, z oszczędnością nakładów na roboty budowlano-montażowe, zaplecze itd., co z kolei wpływa na polepszenie struktury środków trwałych, tzn. zmniejszenie udziału budynków w ogólnej wartości tych środków. Ekonomiczne znaczenie oszczędności na tych środkach trwałych, które stanowią dopiero skorupę dla funkcjonowania produkcyjnych środków trwałych — jest niewątpliwe, zwłaszcza gdy uwzględni się aktualną strukturę środków trwałych w przemyśle.

W 1961 r. struktura środków trwałych w podziale na podstawowe grupy — budynki i budowle oraz maszyny i urządzenia techniczne przedstawia się następująco: pierwsza grupa stanowi około 58%, druga około 36,5%. W okresie 1961-65 udział wartości tych grup środków trwałych zmienił się nieznacznie. Udział budynków i budowli sięga 56,7%, a maszyn i urządzeń 37,4% ogólnej wartości środków trwałych, liczonych wedle wartości początkowej w cenach bieżących. Podobną tendencję obserwujemy w 4 gałęziach przemysłu maszynowego (maszyn i konstrukcji, elektrotechniczny, środków transportu i metalowy).

Jeśli wskaźniki wartościowe odzwierciedlają istotę rzeczy, to wynika stąd, że struktura, a zatem i produktywizacja środków trwałych umknęła kontroli ekonomicznej i ukształtowała się niekorzystnie. Jest to oczywiście wypadkowa wielu konkretnych czynników, o których ogólnie będzie mowa niżej. Jednakże polepszenie struktury środków trwałych to dopiero jedno z zadań polityki inwestycyjnej, także w zakresie modernizacji. Drugie zadanie polega na modernizacji właściwego aparatu wytwórczego, które wymaga odpowiednich wysiłków, gdyż oszczędności w zakresie nakładów na roboty budowlano-montażowe nie muszą być automatycznie wymienialne na nowoczesne maszyny i urządzenia.

Jak przedstawia się stan faktyczny w tej dziedzinie? Pewien obraz daje tu struktura środków trwałych wedle wieku. Według danych z 1961 (dla całego przemysłu uspołecznionego) wartość grupy środków trwałych „maszyny, urządzenia i aparaty specjalne branżowe", które zostały zainstalowane do 1945 wynosiła 39,4%, a w latach 1946—1955 — 26,9%. Jeśli przyjąć, że w pierwszych latach po wojnie nie instalowaliśmy najnowszych środków pracy i zsumujemy te wielkości, to uzyskamy odsetek 66,3%. Odsetek wszystkich środków trwałych zainstalowanych w tym okresie wynosi 78%. Zawiera on w sobie wartość budynków, które są bardziej długowieczne i w mniejszym stopniu, a niekiedy nawet wcale nie zużywają się moralnie.

Co do lat bliższych teraźniejszości można w tej materii snuć pewne wnioski na podstawie zużycia środków trwałych w przemyśle w okresie 1962-65. W roku wyjściowym stopień zużycia budynków i budowli wynosił 34,1%, maszyn i urządzeń 50,9%. W roku 1965 stopień zużycia budynków zmniejszył się o 0,2%, maszyn i urządzeń zwiększył się o 0,9%. W wymienionych gałęziach przemysłu maszynowego, które zasadniczo decydują o poziomie technicznym całego przemysłu, stan budynków jest lepszy niż w całym przemyśle; zużycie waha się w granicach 25% i w badanym okresie jest ustabilizowane, albo się zmniejsza. Natomiast zużycie maszyn i urządzeń jest około 2 razy większe niż budynków i w latach 1962-65 zwiększa się od 2—4%.

Wartość netto maszyn i urządzeń maleje, co dowodzi, że starzeją się one i zużywają fizycznie, nie mówiąc już o zużyciu moralnym, szybciej niż budynki budowle, których wartość netto wzrasta. Dowodzi to także pośrednio, iż utrzymanie sprawności budynków jest przedmiotem większej troski aniżeli maszyn i urządzeń, co znajdowałoby znów wyraz w dużym udziale nakładów na roboty budowlano-montażowe w inwestycjach.

W latach 1957-60 na roboty budowlano-montażowe wydatkowano 50,4% środków inwestycyjnych, a na maszyny i urządzenia 42%. W następnym okresie (1961-65) proporcje się nieco poprawiły — 46,5% i 43,4%. Udział robót budowlano-montażowych jest u nas wyższy niż za granicą, ale nie odbiega zbytnio od poziomu innych krajów socjalistycznych. Analiza przyczyn tego zjawiska jest zbyt skomplikowana i odkładamy ją do odrębnego opracowania.

Opisany stan rzeczy jest wynikiem działania splotu różnych czynników, które można ogólnie określić. Są to:

PO PIERWSZE: zakres i siła powiązania działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej oraz zasięg oddziaływania bodźców dla efektywnego wykorzystania środków trwałych. W przeszłości działalność inwestycyjna kształtowała się w luźnym związku z eksploatacyjną. Takie instrumenty ekonomiczne, jak oprocentowanie środków trwałych, nowe zasady finansowania inwestycji, są stosowane niedawno i na kształtowanie się planu inwestycyjnego w bieżącym pięcioleciu nie zdołały aktywniej wpłynąć. Stąd też wypływa potrzeba weryfikacji tego planu w świetle nowych instrumentów ekonomicznych i w ogóle potrzeby integracji procesu inwestycji i eksploatacji.

PO DRUGIE: proces inwestowania (szczególnie jest to ważne w związku z inwestycjami modernizacyjnymi, które wykluwają się na niższych szczeblach gospodarowania) musi odbywać się w systemie naczyń połączonych i poszczególne rozwiązania muszą uwzględniać wiele kryteriów. Zawężony (branżowo, terenowo czy czasowo) horyzont w trakcie opracowywania decyzji o inwestycjach modernizacyjnych był, jak się wydaje, jedną z głównych przyczyn niekorzystnej struktury środków trwałych. Przykładowo: wspólne inwestycje sąsiadujących przedsiębiorstw w celu budowy obiektów ogólnego przeznaczenia mają u nas jeszcze charakter jednostkowych inicjatyw. Inwestycje modernizacyjne muszą być zatem wkomponowane w programy rekonstrukcji techniczno-ekonomicznej branż i powiązane z funkcjami ekonomicznymi przedsiębiorstw i zjednoczeń.

PO TRZECIE: o sukcesach inwestycji modernizacyjnych decyduje zaopatrzenie w nowoczesne maszyny i urządzenia, które jest zależne od poziomu krajowego przemysłu maszynowego i odpowiedniej polityki importowej w tym zakresie. Dochodzą sygnały, że modernizacja aparatu wytwórczego sprowadza się niekiedy do wymiany zużytych maszyn na nowe, ale reprezentujące ten sam typ nowoczesności.

PO CZWARTE: czynnikiem, który decydował i decyduje nadal o efektach inwestycji modernizacyjnych jest organizacja pracy, która działa tu dwojako: raz że wadliwa organizacja produkcji tworzy pozorne potrzeby inwestycyjne i po drugie hamuje lub wręcz uniemożliwia lepsze wykorzystanie środków trwałych w zmodernizowanych obiektach.

Potrzeby modernizacyjne w naszej gospodarce są ogromne. Program modernizacji nie może zatem być federacją przypadkowych inicjatyw obejmujących różne wycinki wielu gałęzi przemysłu. Program taki musi się opierać na wyselekcjonowanym zespole ogniw, które rozwiązywać będą kompleks jakichś problemów gospodarczych łącznie z efektem finalnym. W przeciwnym wypadku inwestycje modernizacyjne, przy niewątpliwie wyższej efektywności: względnej taniości, krótszym cyklu realizacji itd., przerodzą się w rozproszone (tym niebezpieczniejsze, że szwankuje u nas wykonawstwo) poczynania, które nie polepszą struktury środków trwałych i nie wpłyną decydująco na modernizację aparatu wytwórczego.

Z. M.

W NUMERZE:

Grzegorz Pisarski — PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ — SPRZEDAŻ A RYNEK str. 1

Pierwsze miesiące br. dowodzą, że nadal utrzymuje się zeszłoroczna tendencja do wzmożonego gromadzenia zasobów finansowych przez ludność. Jakie są przyczyny tego zjawiska?

Wiesław Szyndler-Głowacki — ENERGETYKA 1966 — KŁOPOTY Z NADMIAREM? str. 1

Sytuacja energetyczna naszego kraju ostatnio przedstawia się wyjątkowo pomyślnie. Doraźna poprawa sytuacji bilansowej nie oznacza, jednakże, zadowalającego obrazu całokształtu gospodarki energetycznej. Wciąż jeszcze jest tu sporo do zrobienia.

Aleksander Marian Rostocki — PRZYSZŁOŚĆ MOTORYZACJI INDYWIDUALNEJ str. 3

Artykuł dyskusyjny o możliwościach rozwoju motoryzacji w Polsce do 1985 roku.

O PERPSPEKTYWACH ROZWOJU ROLNICTWA str. 8

W końcu marca br. odbyło się w Warszawie plenarne zebranie Wydziału V PAN na temat wybranych problemów przeobrażeń ustrojowych rolnictwa. Tezy zgłoszone na konferencję prezentujemy w artykułach:
Zenona Tomaszewskiego — PRZEMIANY USTROJOWE i Mieczysława Mieszczankowskiego — SYSTEM STOPNIOWEJ SOCJALIZACJI.

Mieczysław Rakowski — NIECO OPTYMIZMU str. 9

Czy są możliwości utrzymania w bieżącym pięcioleciu wysokiego tempa wzrostu produkcji roślinnej z lat 1965—66?
Autor odpowiada twierdząco na to pytanie. Poważna poprawa zaopatrzenia rolnictwa w środki obrotowe, a przede wszystkim w nawozy pozwoli na dalszy i poważny wzrost produkcji rolnej.

Cena 2 zł

Rok XXII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

9 KWIETNIA 1967 R. Nr 15 (812)

ENERGETYKA 1966

KŁOPOTY z NADMIAREM?

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

SYTUACJA energetyczna naszego kraju ostatnio ułożyła się wyjątkowo pomyślnie. Do tego stopnia, że w ubiegłym roku plany produkcji energii elektrycznej nie zostały w pełni wykonane z powodu braku odpowiedniego zapotrzebowania ze strony odbiorców.

Czyżby były to symptomy kłopotów z nadmiarem? A jeśli nawet nie jest to jeszcze nadmiar — to jakie wnioski na przyszłość można wyciągnąć z sytuacji energetycznej naszego kraju anno domini 1966?

Warto szukać odpowiedzi na to pytanie, chodzi przecież o sprawy dla gospodarki naszej nader ważne. Ale do tego niezbędne jest — jako punkt wyjścia — nieco bliższe przyjrzenie się owej szczególnej sytuacji energetycznej, jaka zaistniała w ubiegłym roku.

NIEWYKONANE PLANY I... ZASPOKOJONE POTRZEBY

Już poprzednia pięciolatka nie została wykonana pod względem wzrostu produkcji energii elektrycznej: w roku 1965 zamiast 45,5 miliardów kilowatogodzin przewidzianych na ten rok w planie 5-letnim (NPG na rok 1965 zakładał już tylko 44,6 mld) wytworzono 43,8 mld kWh. Nie wynikło to z deficytu mocy naszych elektrowni. Wprawdzie przez kilkanaście powojennych lat poważnie odczuwaliśmy taki deficyt, bowiem energetyka „nie nadążała" za bardzo szybkim wzrostem potrzeb, ale właśnie w ubiegłym pięcioleciu sytuacja zmieniła się, gdyż moce naszych elektrowni wzrosły wtedy bardzo znacznie (o przeszło połowę). Przyczyną niepełnego wykonania planu produkcji energii elektrycznej był natomiast fakt, iż faktyczne zapotrzebowanie na tę energię pod koniec ubiegłej pięciolatki okazało się niższe od początkowo przewidywanego.

Skąd te zawyżone przewidywania? Długofalowe plany rozwoju naszej energetyki powstawały w okresie, w którym z jednej strony mieliśmy co roku bardzo duży procentowy przyrost produkcji przemysłowej i przypuszczaliśmy, iż uda nam się to tempo przyrostu utrzymywać również w dalszej przyszłości; równocześnie zaś poważną przeszkodą w zwiększaniu produkcji przemysłowej był wówczas chroniczny deficyt mocy naszych elektrowni. Spodziewając się więc nader szybkiego wzrostu zapotrzebowania przemysłowego na energię chcieliśmy jak najbardziej rozbudować moce naszych elektrowni.

Stąd też inwestycje w energetyce, charakteryzujące się — jak wiadomo — stosunkowo bardzo długim cyklem, nabrały rozmachu niezbędnego dla owych początkowo przewidywanych potrzeb. A tymczasem ten wzrost potrzeb nie był aż tak wielki, bowiem tempo zwiększenia produkcji przemysłowej, choć dość szybkie, to jednak okazało się bardziej umiarkowane niż to dawniej przypuszczano (dotyczy to zresztą nie tylko Polski, ale również innych krajów socjalistycznych).

Drugim czynnikiem, który wpłynął na ograniczenie wzrostu zapotrzebowania na energię elektryczną w stosunku do pierwotnych przewidywań, były rezultaty batalii z marnotrawstwem tej energii. Choć marnotrawstwo to udało się tylko częściowo ograniczyć — dało to efekty częstokroć większe od spodziewanych.

Można by sądzić, że ta wymowna lekcja ubiegłej pięciolatki okazała się nie dość pouczającą skoro w roku 1966 sytuacja w pewnym stopniu się powtórzyła: roczny plan produkcji energii został wykonany nie w pełni (97,8 proc.) znowu ze względu na brak przewidywanego zapotrzebowania. Co prawda — produkcja energii elektrycznej wzrosła w stosunku do roku poprzedniego i tak dość szybko, bo o 7,9 proc. (przy czym przyrost produkcji w roku 1966 był prawie tak wielki, jak cała produkcja polskiej energetyki w roku 1938), ale planowano tu wzrost znacznie większy, bo wynoszący 10,7 proc.

Aby pokazać tu, jakie było przeznaczenie energii i jak zmieniały się wielkości zużycia przez główne grupy odbiorców — pokażmy bilans energii elektrycznej za oba te lata (w miliardach kilowatogodzin):

	1965	1966
produkcja	43,8	47,4
import	0,9	0,9
PRZYCHÓD	44,7	48,3
w tym zużycie przez:		
przemysł uspołeczniony	30,3	33,0
budownictwo	0,5	0,5
rolnictwo	0,8	0,9
trakcja elektr. kolei	1,1	1,3
gospodarka komunalna	1,5	1,6
gospodarstwa domowe	2,6	2,9
handel, urzędy, instytucje	2,0	2,2
inne	0,5	0,7
straty w sieci	4,0	4,1
eksport	1,4	1,1
ROZCHÓD	44,7	48,3

O zmniejszeniu potrzeb roku 1966 w stosunku do planu zadecydował m. in. spadek eksportu energii podczas gdy jej import utrzymywał się w zasadzie na niezmienionym poziomie. Dodajmy, że chodzi tu głównie o dostawy lub nieodpłatną wymianę w rejonach przygranicznych oraz o wzajemną pomoc np. w przypadkach awarii, co w sumie obejmuje — jak widać z powyższego zestawienia — niewielki odsetek krajowej produkcji.

Drugim dość istotnym czynnikiem zmniejszenia zapotrzebowania było niespodziewanie duże w ubiegłym roku zmniejszenie odsetka strat w sieciach przesyłowych (z 11,5 do 10,8 proc. wytworzonej energii) oraz zużycia własnego elektrowni (z 7,9 do 7,7 proc.) Nawiasem mówiąc o wadze zeszłorocznego postępu w tym zakresie świadczy fakt, iż pozwolił on na zaoszczędzenie 350 tys. ton węgla kamiennego.

Spowodowane przez oba te czynniki zmniejszenie zapotrzebowania na energię (w stosunku do planu) nie zostało zrekompensowane większym niż planowano (o 2,5 proc.) zużyciem energii przez przemysł oraz na cele komunalno-bytowe (o 3,2 proc.). W efekcie dało to wzrost zużycia w stosunku do poprzedniego roku — przez przemysł o 9,1 proc. i na cele komunalno-bytowe o 10,8 proc. Jak widać — wzrost jednak dość znaczny.

W sumie wszystkie potrzeby krajowe zostały w pełni pokryte, co pozwala na uznanie sytuacji energetycznej za jak najbardziej korzystną. Nie było już ograniczeń, tak bardzo nas krępujących w kilkunastu powojennych latach deficytu mocy energetyki.

Wyłączenia niektórych odbiorców przemysłowych w okresach „szczytu" były jeszcze mniejsze, niż w roku 1965 w którym i tak spadły już do nieznacznej wielkości (w roku 1965 wyłączenia te wynosiły średnio miesięcznie 27 MW, a w roku 1966 — 19 MW). Takie wyłączanie — gdy chodzi o odbiorców „buforowych", którzy pewnych bardzo energochłonnych wyrobów, jak np. karbid, mogą w niektórych godzinach nie wytwarzać — są w okresach szczytu właściwie zjawiskiem normalnym. Natomiast wyłączenia dostaw dla ludności zdarzały się jedynie w przypadkach awarii.

A więc wszystko w porządku?

REZERWY A PERTURBACJE INWESTYCYJNE I AWARYJNE

Niepełne wykonanie planu produkcji energii przy całkowitym zaspokojeniu potrzeb nie jest — rzecz jasna — powodem do zmartwień, wręcz przeciwnie. Z przyczyn technicznych nie istnieje też niebezpieczeństwo nadprodukcji energii w sensie produkowania jej na zapas. Ale w tej sytuacji nasuwa się inna wątpliwość: czy nie doprowadziliśmy do kosztownej „nadprodukcji" mocy naszych elektrowni, skoro nie są one w pełni wykorzystywane?

Oczywiście w energetyce nie może być mowy o pełnym wykorzystaniu przez cały rok wszystkich

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

JUŻ od połowy ub.r. sytuację pieniężno-rynkową cechuje znacznie słabsze tempo wzrostu obrotów handlu detalicznego niż przychodów pieniężnych ludności oraz znacznie wyższy niż w poprzednich latach wzrost zasobów pieniężnych ludności. Pierwsze miesiące br. przyniosły wprawdzie nieznaczne zmniejszenie rozpiętości pomiędzy tempem wzrostu obrotów a tempem wzrostu przychodów ludności, nadal jednak utrzymuje się tendencja do szybszego niż w poprzednich latach wzrostu zasobów pieniężnych ludności.

Dla prawidłowego ukształtowania polityki rynkowej istotne jest więc właściwe określenie skali,

PROBLEMY SYTUACJI GOSPODARCZEJ

Sprzedaż a rynek

GRZEGORZ PISARSKI

przyczyn i charakteru stwierdzonych odchyleń. Rzutują one bowiem w znacznej mierze na możliwości rozwoju sprzedaży ratalnej, głębokość przecen towarów trudnozbywalnych, na koncepcje rozwoju produkcji rynkowej i działalności usługowej, a w pewnej mierze również na zakres ewentualnych regulacji płac oraz na założenia regulacji cen.

SKALA ODCHYLEŃ

Zarówno wzrost części dochodów ludności odkładanych w formie zasobów pieniężnych, jak i spadek udziału wydatków na zakup towarów w ogólnej kwocie przychodów pieniężnych ludności są zjawiskami normalnymi, występującymi od dłuższego już czasu. Jest to związane ze wzrostem poziomu życia ludności, któremu zazwyczaj towarzyszy wzrost zainteresowania zakupami usług w większym stopniu niż towarów i wzrost tendencji do gromadzenia oszczędności pieniężnych. Rzecz jednak w tym, że tego rodzaju tendencje wystąpiły w ub.r. z większą siłą niż w poprzednich latach.

— Jak więc oceniać należy skalę tych przesunięć?

Udział wydatków na zakup towarów w ogólnych przychodach ludności spadł z 71,5 proc. w 1965 r. do 69,7 proc. w 1966 r., czyli o 1,2 punkta więcej niż w poprzednich latach (w ujęciu kwotowym odpowiada to ok. 5,2 mld zł).

Przyrost zasobów pieniężnych ludności w 1966 r. był natomiast o 5,4 mld zł wyższy niż w 1965 r. i pochłonął ok. 4,6 proc. funduszu nabywczego ludności (przychody pieniężne po potrąceniu podatków, składek itp.), podczas gdy w 1965 r. pochłonął on tylko 3,6 proc. funduszu nabywczego.

Dla prawidłowej oceny tak ukształtowanych przesunięć w strukturze rozdysponowania przychodów ludności należy zestawić je ze wzrostem dochodów ludności. W 1966 r. wartość realna przychodów pieniężnych ludności wzrosła o ok. 8 proc., a przeciętna płaca realna wzrosła o ok. 3 proc. Były to wzrosty wyraźnie wyższe od notowanych w okresie ostatnich kilku lat. Uzasadnione są więc nieco wyższe niż w poprzednich latach przesunięcia w strukturze rozdysponowania przychodów pieniężnych ludności. Ponadto, o ograniczeniu w 1966 r. tem-

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

Aktualności

INWESTYCJE NIE PRZYGOTOWANE DO REALIZACJI

Wiele przesłanek wskazuje, że niezadowalający na początku ub. r. stan przygotowania obiektów inwestycyjnych do realizacji nie uległ poprawie i na początku br. Według danych Banku Inwestycyjnego na koniec stycznia br. na 134 zadania w zakresie inwestycji centralnych przewidzianych do realizacji w planie na br. 69 nie spełniało warunków niezbędnych do przyjęcia ich przez bank do finansowania. Obiekty te nie miały odpowiednio przygotowanej dokumentacji (brak zatwierdzonego projektu wstępnego, przekroczenie w zbiorczym zestawieniu kosztów dyrektywnej wartości kosztorysowej, brak dokumentacji techniczno-roboczej, niezapewnienie wykonawstwa robót budowlano-montażowych itp.).

Skuteczność działania banku w ograniczaniu tendencji do rozpoczynania robót na obiektach nie przygotowywanych odpowiednio do realizacji w przypadku inwestycji centralnych jest jednak bardzo ograniczona. W wielu bowiem przypadkach przyjmowane są do planu obiekty, o których wiadomo, że nie zostaną na czas przygotowane do realizacji i potem, dla zapewnienia realizacji planu, są one rozpoczynane na „warunkach ulgowych". (Sb)

OŻYWIENIE SPRZEDAŻY NAWOZÓW

Słabe do stycznia br. zainteresowanie zakupami nawozów mineralnych w lutym i marcu br. uległo ożywieniu. W lutym br. rolnicy zakupili prawie o 22 proc. więcej nawozów mineralnych niż w lutym ub. r. Podobna tendencja wzrostu zakupów utrzymywała się w marcu br. Natężeniu zakupów w br. sprzyjało w znacznym stopniu wcześniejsze ociepienie.

Sygnalizowany na koniec marca spadek zapasów nawozów wskazuje, że rolnicy są skłonni do znacznego zwiększenia zakupu nawozów. Istnieją więc podstawy, dla zwiększenia w br. poziomu nawożenia o kilkanaście procent. Powinno to sprzyjać dalszemu wzrostowi produkcji rolnej, nawet przy nieco mniej sprzyjających niż w ub. r. warunkach atmosferycznych. (grg)

NIEDOMAGANIA SYSTEMU KAR UMOWNYCH

Przedsiębiorstwa dostarczające towary bezpośrednio na potrzeby rynku wciąż skarżą się, że kary jakie płacą za niewykonanie dostaw do handlu są niewspółmiernie wysokie w porównaniu z karami płaconymi przez ich dostawców, w przypadkach gdy otrzymują partie surowców i półproduktów niezgodnie z zawartymi umowami. Np. przedsiębiorstwa w resorcie przemysłu lekkiego płacą swoim odbiorcom ok. 700 mln kar umownych rocznie, a ściągają od swoich dostawców tylko 250—300 mln kar. Wiadomo tymczasem, że większość kar płaconych przez przedsiębiorstwa przemysłu lekkiego odbiorcom, spowodowana jest zakłóceniami w terminach, asortymencie i jakości otrzymywanych przez nie surowców i półproduktów.

Problem ten był rozpatrywany już niejednokrotnie przez komisję arbitrażową. Nadal pozostaje jednak nierozwiązany. Trudno bowiem określić, jakie naruszenie warunków umownych w dostawach wyrobów gotowych związane jest z danym naruszeniem warunków dostaw materiałów i surowców. Wydaje się jednak, że takie „aptekarskie" liczenie nie jest w tych przypadkach konieczne i można przyjąć domniemanie, że każde naruszenie warunków dostaw surowców i półproduktów powoduje odpowiednie naruszenie wykonania dostaw wyrobów gotowych. (grg)

ZŁY TOWAR WYPIERA DOBRY

Hurtownie przemysłu spożywczego sygnalizują, że wzrosły wydatnie zapasy wyrobów czekoladowych i w wielu przypadkach sklepy nie od-

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

W ubiegłym tygodniu

● **Odbyło się posiedzenie Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym Rada Ministrów przedyskutowała przedstawione przez przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra Finansów informacje o wstępnej ocenie wykonania Narodowego Planu Gospodarczego za 1966 r. i za pierwsze dwa miesiące 1967 r., oraz o wykonaniu budżetu państwa za 1966 r. Rada Ministrów omówiła również informacje prezesa Najwyższej Izby Kontroli o wynikach niektórych kontroli przeprowadzonych przez NIK w 1966 r. Rada Ministrów zapoznała się ze wstępną oceną wyników realizacji uchwał VII plenum KC PZPR w jednostkach gospodarczych oraz w naczelnych i centralnych organach administracji państwowej. Zgodnie z ustaleniami wymienione dokumenty przed rozpatrzeniem na posiedzeniu Rady Ministrów były przedmiotem obrad kolegiów resortów, które ustosunkowały się do zawartych w nich ocen i wniosków. W związku z przedstawionymi informacjami i wynikami dyskusji powzięto odpowiednie decyzje. Wytyczają one kierunki działania na najbliższą przyszłość w takich dziedzinach jak zatrudnienie, inwestycje, handel zagraniczny, budownictwo, zaopatrzenie rynku, gospodarka zapasami, kooperacja między przedsiębiorstwami i in. Szczegółowa uchwała ocenia dotychczasowe wyniki prac zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji podjętych dla wdrożenia uchwał VII plenum KC PZPR i zawiera wskazania co do prawidłowego przebiegu dalszych prac, w celu osiągnięcia zamierzonych efektów. M. in. uchwała zobowiązuje kierowników przedsiębiorstw i zakładowe komisje do odbycia spotkań z załogami przedsiębiorstw dla zdania relacji z wykonania dotychczas zgłoszonych wniosków usprawnieniowych i ustalenia programu dalszych prac. W odrębnym dokumencie Rada Ministrów ustosunkowała się do dotychczasowych wyników prac usprawnieniowych, związanych również z uchwałami VII plenum, w naczelnych i centralnych organach administracji. Rada Ministrów ustaliła kierunki dalszych prac w tej dziedzinie.**

● **Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym rozpatrzono i zatwierdzono plan obrotów detalicznych w II kwartale 1967 r. oraz dostaw towarów z produkcji krajowej i importu na rynek, a także plan kasowy na ten kwartał. Rozpatrzono również bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności w II kwartale br. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów zatwierdził plan rozdziału węgla i koksu w II kwartale 1967 r. Wymienione plany są ustalane w ramach Narodowego Planu Gospodarczego na 1967 r.**

● **Na zaproszenie KC Bułgarskiej Partii Komunistycznej i rządu LRB przebywała z wizytą przyjaźni polska delegacja partyjno-rządowa pod przewodnictwem I Sekretarza KC PZPR Władysława Gomułki i Prezesa Rady Ministrów Józefa Cyrankiewicza. W czasie wizyty delegacji nastąpiło podpisanie między Polską Rzeczpospolitą Ludową a Ludową Republiką Bułgarii Układu o Przyjaźni, Współpracy i Wzajemnej Pomocy.**

● **Przewodniczący Rady Państwa PRL — Edward Ochab, na zaproszenie prezydenta Republiki Włoskiej — Giuseppe Saragata, złożył w dniach od 6 do 8 kwietnia br. wizytę państwową w Rzymie, a następnie zwiedził niektóre ośrodki przemysłowe i kulturalne w innych miastach włoskich.**

● **W Warszawie odbyła się międzyresortowa narada w sprawie stosowania nowych mierników produkcji zorganizowana przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów. Narada poświęcona była wymianie doświadczeń uzyskanych w zakresie wprowadzanych od szeregu lat — zgodnie z uchwałami IV plenum KC PZPR mierników „netto", jako podstawy do planowania wydajności pracy, zatrudnienia i funduszu płac oraz omówienia związanych z tym problemów. Na naradę przygotowano 32 referaty i informacje zakładowe, naświetlające problemy związane z opracowaniem i stosowaniem nowych mierników produkcji w poszczególnych gałęziach przemysłu. W toku dwudniowej dyskusji w grupach problemowych i na posiedzeniach plenarnych przedstawiono i omówiono — w oparciu o te materiały i uzyskane doświadczenia — całokształt problematyki nowych mierników produkcji.**

● **Opublikowane zostało rozporządzenie Rady Ministrów normujące gospodarkę finansową resortowych instytutów naukowo-badawczych. Wprowadza ono szereg zmian w dotychczas obowiązujących przepisach. Celem tych zmian jest ułatwienie i usprawnienie gospodarki instytutów-placówek, w których rodzi się postęp techniczny naszej gospodarki. Nowe przepisy pozwalają im lepiej dostosować stronę organizacyjno-prawną wykonywania prac naukowych do specyfiki i potrzeb badań.**

Teoria kosztów komparatywnych a kraje słabo rozwinięte

WŁODZIMIERZ SIWIŃSKI

Już przeszło 150 lat upłynęło od momentu sformułowania teorii kosztów komparatywnych. [1]) Mimo upływu tak długiego okresu teoria ta budzi ciągłe kontrowersje i polemiki trwające nieprzerwanie do dzisiaj. W ostatnich latach szczególnie często podnoszony jest problem przydatności tej teorii dla krajów zacofanych.

Wielu autorów z dużym sceptycyzmem odnosi się do celowości stosowania zasady kosztów komparatywnych dla określenia międzynarodowego podziału pracy w krajach słabo rozwiniętych. Można przy czym tu wyróżnić z grubsza dwa stanowiska: jedno — nie kwestionujące w zasadzie logicznego sensu samej teorii, a jedynie zmierzające do rewizji niektórych jej założeń. Takie podejście wyrażają między innymi prace Myrdala [2]), Nurksego [3]), Sachsa [4]) i innych. Drugie stanowisko wręcz odrzuca teorię kosztów komparatywnych, uznając ją za błędną i zupełnie nieprzydatną. Tak skrajne podejście reprezentuje, między innymi, ekonomista radziecki Frumkin [5]).

Oba te stanowiska opierają się w gruncie rzeczy na tych samych lub podobnych argumentach, z tym, że różna jest ostrość wyciąganych na ich podstawie wniosków.

Punktem wyjścia krytyki jest istniejący międzynarodowy podział pracy i aktualne tendencje jego rozwoju, a ściślej rzecz biorąc, analiza skutków jakie z niego wypływają dla krajów słabo rozwiniętych. Obraz jest tu dość wyraźny — zdecydowanie dla tych krajów niekorzystny. I tak np. systematycznie maleje ich udział w handlu światowym. Kapitalistyczne kraje słabo rozwinięte, które skupiają prawie 50 proc. ludności świata, dawały w 1964 r. zaledwie 1/5 światowego eksportu, podczas gdy udział ten jeszcze w roku 1950 wynosił 1/3 [6]). Spadek udziału jest wynikiem znacznie szybszego wzrostu eksportu światowego, który w roku 1964 zwiększył się o 181 proc. w porównaniu z rokiem 1950, niż eksportu krajów słabo rozwiniętych, który w tym samym okresie wzrósł tylko o 74 proc. Ekspansja handlu koncentrowała się przede wszystkim w grupie krajów wysoko rozwiniętych. Ich wzajemna wymiana wzrosła w tym okresie prawie trzykrotnie. Należy zaznaczyć, że kraje rozwinięte były w r. 1964 odbiorcami 70 proc. eksportu krajów słabo rozwiniętych i również w takim procencie uczestniczyły w ich ogólnym imporcie (handel między krajami słabo rozwiniętymi pochłaniał 24 proc. ich eksportu, zaś kraje socjalistyczne były odbiorcami tylko dla około 6 proc. ich eksportu).

Ograniczone możliwości wzrostu eksportu wynikają ze względnego spadku popytu światowego na surowce i artykuły żywnościowe (wyjątek stanowi nafta i niektóre metale nieżelazne) [7]). Znajduje to swoje odzwierciedlenie również w spadku cen na te artykuły, co — przy jednoczesnej tendencji wzrostu cen artykułów przemysłowych — bardzo pogarsza warunki wymiany właśnie krajów słabo rozwiniętych. W rezultacie terms of trade tych krajów w latach 1950—1961 pogorszył się o 10 proc. [8]).

Nie jest moim celem szczegółowa analiza sytuacji krajów słabo rozwiniętych w międzynarodowym podziale pracy. Ale nawet te kilka liczb w pełni potwierdza tezę o nieracjonalności struktury międzynarodowego podziału pracy z punktu widzenia interesów krajów słabo rozwiniętych. Wątpię, żeby ktoś mógł kwestionować ten oczywisty fakt. Czy jednakże może to być argumentem przeciwko teorii kosztów komparatywnych? Wydaje się, że nie. Gdyby rzeczywiście aktualna struktura handlu światowego miała świadczyć o błędności kryterium korzyści komparatywnych w zastosowaniu do krajów słabo rozwiniętych, należałoby pokazać, że ich aktualny udział w międzynarodowym podziale pracy został ukształtowany w wyniku realizacji tej zasady. Myślę, że nie dałoby się tego zrobić, pomijając nawet praktyczną możliwość obliczenia korzyści komparatywnych poszczególnych krajów w skali gospodarki ogólnoświatowej. Mylne wydaje się mniemanie, że kiedykolwiek struktura międzynarodowego podziału pracy, nawet ta z XIX w., była zgodna z teorią kosztów komparatywnych. Po prostu nie istniały nigdy warunki, w których mogłaby ona być zrealizowana w prawidłowy sposób.

Zasada korzyści komparatywnych w swojej „czystej" postaci jest właściwie metodą wyznaczania optymalnej struktury wymiany międzynarodowej. Według niej o opłacalności wymiany decydują relacje kosztów między poszczególnymi krajami, a nie ich poziomy absolutne. W ten sposób określone zostały podstawy metody liczenia korzyści z wymiany międzynarodowej. W takiej postaci metoda ta nie jest ani statyczna, ani dynamiczna. Zależy to po prostu od wielkości i warunków przyjętych za podstawę liczenia. Jeżeli np. uwzględni się aktualne wielkości, to można w wyniku jej zastosowania otrzymać strukturę handlu międzynarodowego optymalną w danym momencie. Natomiast jeżeli chcemy optymalizować strukturę w długim okresie, to musimy uwzględnić zmiany i kształtowanie się poszczególnych wielkości w określonej perspektywie czasowej, dla której wykonujemy obliczenia. Sposób obliczenia w obu przypadkach opiera się na tej samej zasadzie.

W tym kontekście ważne jest podkreślenie innej cechy tej teorii. Otóż przyjęcie kosztów komparatywnych jako podstawy metodologicznej rachunku, wymaga zbiorczych obliczeń co najmniej w skali gospodarki narodowej, a właściwie nawet w skali całego rynku światowego. Zależy to od zakresu w jakim pragnie się przeprowadzić rachunek optymalizacyjny. Wyznaczenie korzyści komparatywnych z punktu widzenia danego tylko kraju wymaga porównania relacji krajowych nakładów związanych z wyprodukowaniem poszczególnych towarów w stosunku do kosztu ich uzyskania za granicą, uwzględniając odpowiednie warunki ograniczające i bilansowe. Ustalenie optymalnej struktury wymiany na rynku międzynarodowym wymaga odpowiednio uwzględnienia nakładów we wszystkich krajach wchodzących w skład tego rynku i porównania ich relacji, również przy uwzględnieniu określonych warunków ograniczających i bilansowych. W każdym przypadku teoria kosztów komparatywnych jest w swojej istocie metodą rachunku typu makroekonomicznego. Była to chyba pierwsza znana w literaturze ekonomicznej koncepcja tego typu.

Zrealizowanie w pełni rachunku makroekonomicznego jest możliwe dopiero przy społecznej własności środków produkcji. Dlatego teoria kosztów komparatywnych była koncepcją „na wyrost", nie pasującą ściśle do ram kapitalistycznych stosunków społeczno-ekonomicznych. Celem jej było spełnienie zasadniczego postulatem wolnego handlu. W wydaniu klasycznym stała się ona głównym orężem w walce o prowadzenie polityki wolnohandlowej. Była ona dla tej polityki głównym uzasadnieniem, a nawet jak twierdzi Myrdal: „Teorię wolnego handlu... przedstawia się zazwyczaj jako wniosek z analizy teoretycznej, w rzeczywistości jednak cała ta analiza wywodzi się właśnie z teorii wolnego handlu." [9]).

Należy z całą mocą jeszcze raz podkreślić, że warunek wolnej konkurencji jest niezbędny tylko dla istnienia mechanizmu dostosowawczego, który w gospodarce opartej o prywatną własność środków produkcji miałby rzekomo doprowadzić do realizacji zasady kosztów komparatywnych. W żadnym przypadku nie jest to warunek niezbędny dla samej teorii. Stąd stwierdzenie, że niemożliwe jest spełnienie zasad wolnej konkurencji w niczym nie podważa teorii kosztów komparatywnych. Wydaje się, że w praktyce nigdy te zasady nie były spełnione. Nawet w XIX w., który zwykle przytacza się jako przykład stosunków opartych o te zasady, wątpliwe wydaje się mówienie o wolnej konkurencji, zwłaszcza w kontekście stosunków między imperiami kolonialnymi i koloniami. Dlatego też można zaryzykować stwierdzenie, że w gospodarce kapitalistycznej praktycznie nigdy nie było warunków dla działania mechanizmu, który doprowadziłby do realizacji zasady kosztów komparatywnych.

Potraktowanie wolnej konkurencji jako warunku sine qua non zasady kosztów komparatywnych miało swoje poważne następstwa teoretyczne, mianowicie doprowadziło do statycznego ujmowania tej zasady. Reguły gry wolnej konkurencji opierają się o bieżące wielkości rynkowe. Przyjęcie ich jako podstawy wyznaczenia korzyści komparatywnych prowadzi do obliczenia struktury wymiany międzynarodowej optymalnej, co najwyżej, w danym momencie. A zatem w takim ujęciu teoria kosztów komparatywnych staje się statyczna. Taki zresztą charakter będzie ona miała zawsze, ilekroć połączy się ją z działaniem jakiegokolwiek mechanizmu rynkowego, choćby nawet nie była to wolna konkurencja, gdyż w takiej sytuacji będzie zawsze oparta o aktualne dane. Dlatego też wszelkie próby pokazania, że również inny mechanizm rynkowy, nie tylko wolna konkurencja, jest w stanie doprowadzić w warunkach gospodarki kapitalistycznej do spełnienia teorii kosztów komparatywnych, skazują ją na statyczność.

Jest rzeczą oczywistą, że kryterium kosztów komparatywnych w ujęciu statycznym nie może być podstawą wyznaczenia optymalnej struktury handlu zagranicznego, która mogłaby być podstawą dla polityki ekonomicznej. Taką rolę może spełnić tylko optymalna struktura wyznaczona w aspekcie długookresowym. I pod tym względem wszyscy krytycy teorii kosztów komparatywnych mają rację.

Nie można jednak na tej podstawie wyciągać wniosku o błędności samej teorii. Należy bowiem pamiętać, że krytyka dotyczy tylko sposobu realizacji zasady kosztów komparatywnych na gruncie gospodarki kapitalistycznej, nie podważając wewnętrznej logiki samej zasady. Warunek wolnej konkurencji czy jakiegokolwiek innego mechanizmu rynkowego oraz statyczność teorii są produktem specyficznego sposobu realizacji tej teorii w gospodarce kapitalistycznej. Wynikają one z niemożności bezpośredniego zastosowania rachunku makroekonomicznego w gospodarce opartej o prywatną własność środków produkcji i w związku z tym, z koniecznością istnienia jakiegoś mechanizmu dostosowawczego.

Zasada korzyści komparatywnych w „czystej" postaci jest tylko metodą analizy efektywności wymiany i jako taka nie została przez żadną krytykę podważona. Jak do tej pory nie wymyślono w literaturze ekonomicznej innej, lepszej metody. Wszystkie znane metody rachunku efektywności handlu międzynarodowego opierają się na kryterium korzyści komparatywnych, choćby nawet usiłowały się od tego odżegnać.

Przy takiej interpretacji wydaje się słuszne zastosowanie zasady kosztów komparatywnych w stosunku do krajów słabo rozwiniętych gospodarczo. Przyspieszone tempo rozwoju, w warunkach dużego niedostatku środków, wymaga szczególnej ich oszczędności. Stąd olbrzymia rola rachunku ekonomicznego przy podejmowaniu problematyki rozwoju gospodarczego. W tej sytuacji zagadnieniem pierwszorzędnej wagi staje się handel zagraniczny, jako główny czynnik limitujący wzrost gospodarczy w większości krajów słabo rozwiniętych. Dlatego też bardzo ważny jest postulat ustalenia optymalnej struktury wymiany zagranicznej w aspekcie długookresowym, która pozwalałaby na maksymalną oszczędność środków.

Optymalizacji można dokonać stosując tylko długookresowy rachunek makroekonomiczny, który w dziedzinie handlu zagranicznego musi opierać się o kryterium korzyści komparatywnych. Przy czym warunkiem realizacji zasady kosztów komparatywnych jest interwencja państwa w postaci planowania gospodarczego, gdyż mechanizm rynkowy jeśli nawet doprowadziłby do realizacji tej zasady, co jest bardzo wątpliwe, to i tak wyniki byłyby optymalne tylko dla bieżącej chwili, a więc nieprzydatne dla długookresowej polityki wzrostu. Możliwość prawidłowego zastosowania zasady kosztów komparatywnych, rozumianej jako metoda rachunku efektywności wymiany zagranicznej, zależy od podjęcia planowania jako zasadniczego narzędzia kierowania wzrostem ekonomicznym.

Oczywiście rachunek kosztów komparatywnych musi uwzględniać planowane tempo wzrostu, istniejące ograniczenia produkcyjne, ograniczenia na rynku światowym, postulowane saldo bilansu płatniczego oraz wszelkiego rodzaju inne istniejące ograniczenia.

Możliwość zastosowania zasady korzyści komparatywnych dla ustalenia optymalnej specjalizacji międzynarodowej grupy państw, ewentualnie całego rynku, zależy od zastosowania planowania międzynarodowego. W tym kontekście rację ma I. Sachs twierdząc: „należy odnieść się z maksymalnym sceptycyzmem do teorii specjalizacji międzynarodowej w oparciu o kryterium komparatywnych korzyści dopóty, dopóki stosunki handlowe nie opierają się na długofalowym planowaniu międzynarodowym, zapewniającym równość partnerom" [10]). Wydaje się, że Sachs, co wynika z treści jego pracy, zbyt jednostronnie ogranicza zastosowanie zasady kosztów komparatywnych tylko do problematyki specjalizacji międzynarodowej, pomijając możliwość zastosowania jej jako metody rachunku efektywności handlu zagranicznego z punktu widzenia jednego tylko kraju, przy przewidywanym układzie rynku światowego. Oczywiście, metoda komparatywna daje tym większe efekty im szerszy jest jej zakres zastosowania. Z drugiej jednak strony, jest ona podstawą wszelkiego rachunku efektywności handlu międzynarodowego, a więc również i z punktu widzenia jednego tylko kraju. Nie czekając na planowanie międzynarodowe każdy kraj, a szczególnie kraj słabo rozwinięty, gdzie najmniejsze marnotrawstwo jest bardzo bolesne, może optymalizować strukturę swego handlu zagranicznego, co jest równoznaczne z zastosowaniem kryterium korzyści komparatywnych.

---

[1]) Teoria kosztów komparatywnych została po raz pierwszy w pełni sformułowana przez Torrensa w r. 1815 w pracy pt. An Essay on the External Corn Trade. Praca Ricarda pt. Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania, którą dotychczas w polskiej literaturze ekonomicznej uważa się za pierwszą publikację tej teorii, ukazała się w roku 1817. (Patrz w tej sprawie mój artykuł: Torrens i Ricardo a zasada kosztów komparatywnych, Biuletyn Naukowy Wydziału Ekonomii Politycznej nr 19/1966.)

[2]) G. Myrdal — An International Economy. Londyn 1956.
G. Myrdal — Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte, PWE Warszawa 1958, s. 182—183.

[3]) R. Nurkse — Wpływ obrotów międzynarodowych na rozwój gospodarczy PWE, Warszawa 1963, s. 98 i dalsze.

[4]) I. Sachs — Handel zagraniczny a rozwój gospodarczy, PWE, Warszawa 1963, s. 30—34.

[5]) A. Frumkin — Kritika sowremiennych burżuaznych teorii mieżdunarodnych ekonomiczeskich otnoszenii, Moskwa 1964.

[6]) Wszystkie przytoczone dane pochodzą z artykułu E. Poincilita zamieszczonego w L'Observateur de L'OCDE pt. Rola wymiany handlowej w rozwoju trzeciego świata, i przedrukowanego ze skrótami w Biuletynie Ekonomicznym PAP, nr 466 z 29.X.1966 s. 23—37.

[7]) Szczegółowe omówienie tego zagadnienia zawarte jest między innymi w: Kraje słabo rozwinięte gospodarczo we współczesnej gospodarce światowej, PWE, Warszawa 1966 s. 124—132 oraz w cytowanej pracy I. Sachsa — Handel zagraniczny a rozwój gospodarczy, wyd. cyt. s. 64—70.

[8]) Źródło: Kraje słabo rozwinięte gospodarczo we współczesnej gospodarce światowej, wyd. cyt. s. 113—114.

[9]) G. Myrdal — Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte, wyd. cyt., s. 182.

[10]) I. Sachs — op. cit. s. 33.

O handlu socjalistycznym

NAKŁADEM Państwowego Wydawnictwa Naukowego ukazała się publikacja pt. **„Teoria handlu socjalistycznego".** Jest to praca zbiorowa, napisana pod naukowym kierownictwem zmarłego niedawno prof. dr **Aleksego Wakara.** Do autorów pracy należą: **R. Bauer, J. Beksiak, K. Boczar, S. Dulski, S. Góra, Z. Kossuth, A. Koźmiński, U. Libura, J. Marecki, S. Nowacki, A. Wakar, E. Wiszniewski, J. G. Zieliński.**

Autorzy niewątpliwie prezentują nowy, miejscami dyskusyjny, punkt widzenia na istotę i funkcję handlu socjalistycznego. Z założenia książka ma charakter opisowy. Jednakże szczegółowe opisy zawarte w omawianym opracowaniu stanowią (np. opis instytucji handlowych) niejednokrotnie tylko ilustrację do ogólnego wykładu. Stosunkowo dużo bowiem mówi się w pracy o miejscu handlu w ramach istniejącego modelu. Najściślej ze sprawą tą powiązane są te rozdziały pracy, w których przedstawiono zasady planowania w handlu, sposoby realizacji planów i zagadnienia kosztów. Te fragmenty „Teorii handlu socjalistycznego" uzupełnione są przez krótkie wstępy, nawiązujące do tez ogólnoteoretycznych. Nie stanowią one integralnej części wykładu, są przeznaczone dla czytelników, którzy nie mieli możliwości zapoznania się z nimi w innych publikacjach.

Stosunkowo dużo miejsca w książce poświęca się społecznym formom zarządzania handlem. Wynika to ze szczególnego miejsca zajmowanego przez handel w gospodarce narodowej. Handel styka się bowiem najbardziej bezpośrednio z odbiorcami produktu społecznego — konsumentami, ułatwiając im dostęp do towarów i wyręczając ich z konieczności posiadania prowadzonej na własny użytek spiżarni domowej.

Książka napisana jest językiem dość trudnym. Stanowi jednak lekturę ciekawą i to nie tylko dla tych czytelników, którzy zajmują się wyłącznie sprawami handlu. **(ks)**

Książki nadesłane

WITOLD PAWEŁKO — NIEDOBORY MATERIAŁOWE W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH — str. 300, cena zł 21.— PWE, Warszawa 1967.

Publikacja przeznaczona dla pracowników przedsiębiorstw przemysłowych, zjednoczeń oraz centralnych organów administracji gospodarczej, a w szczególności dla osób wykonujących czynności związane z obrotem materiałowym w sferach zaopatrzenia i produkcji oraz sprawujących w tym zakresie funkcje nadzoru i kontroli.

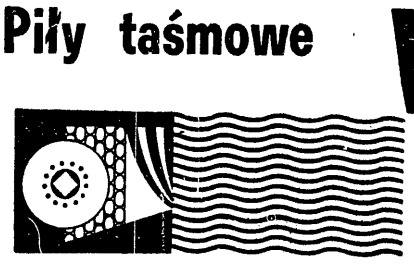
STEFAN SEIDEL — ELEKTROENERGETYKA ZAKŁADÓW PRZEMYSŁOWYCH — str. 268, cena zł 45.— WNT, Warszawa 1967.

W książce są podane podstawowe wiadomości z elektroenergetyki zakładów przemysłowych, związane z zasilaniem i rozdziałem energii w tych zakładach; są w niej również omówione, służące tym celom, urządzenia elektromagnetyczne.

FUNKCJONOWANIE SAMORZĄDU W SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW — Wyniki badań empirycznych — Praca zbiorowa pod kierownictwem J. Mareckiego — str. 211, cena zł 26.— Zakład Wydawnictw CRS, Warszawa 1967.

Badania zmierzające do ujawnienia mechanizmu działania ogniw samorządowych — pod kątem widzenia efektywności wykonywania przez nie kontroli działalności gospodarczej w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Piły taśmowe



● średnica kół nośnych D = 1100 mm
● szybkość robocza wózka p = o — 40 m/min
● maksymalna wysokość rzazu h max = 750 mm
● moc całkowita N = 27,2 KW

Z przeznaczeniem w tartakach i produkcji pomocniczej w budownictwie

Sprzeda

JAROCIŃSKI ZAKŁAD PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO LEŚNICTWA w Jarocinie, ul. Wojska Polskiego 34.

Szczegółowych informacji udzieli dział Głównego Konstruktora tel. 661 i 662.

KR 19-0

Przyszłość motoryzacji indywidualnej

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

ALEKSANDER MARIAN ROSTOCKI

„Życie Gospodarcze" w ciągu ostatnich paru miesięcy poświęciło wiele miejsca na publikacje dotyczące przyszłościowych prognoz sięgających roku 2000. Rozpoczynając ten cykl w numerze 51/52 z 1966 r. Stanisław Chełstowski w inauguracyjnym artykule, omawiającym szereg prognoz opracowanych na świecie, a zatytułowanym „Wiara w postęp" m. in. pisał: „Motoryzacja zajmuje — mówiąc na marginesie — dużo miejsca w rozważaniach autorów. Uważają oni bowiem, że dążność do posiadania własnego samochodu jest wyrazem dążenia do wolności, do akcentowania prawa swobody poruszania się, zmieniania miejsca kiedy i jak się chce.

Korki drogowe i stan dróg powodują bowiem, że własny samochód często nie jest ułatwieniem (we współczesnej Francji) w sensie technicznym, a mimo to dążność do jego posiadania jest absolutnie powszechna".

Otóż nie negując tego, ze wszech miar słusznego twierdzenia, pragnę jedynie dodać, że tzw. „prognozy motoryzacyjne" są opracowywane prawie we wszystkich krajach. Znane są plany rozwojowe motoryzacji indywidualnej USA, Francji, Austrii, Szwecji. Plany te opierają się na skomplikowanych metodach wyliczeniowych, w których, ich autorzy starają się uwzględnić maksimum czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych, wpływających na rozwój parku samochodów osobowych.

skonstruowania prognozy motoryzacyjnej dla Polski do roku 1985 (ponieważ jest to rok zamykający obecnie planowany cykl rozwoju społeczno - gospodarczego naszego kraju).

Stale podnoszący się dobrobyt w krajach o ustroju socjalistycznym i dążność do coraz lepszego zaspokajania potrzeb ludności tkwi u podstaw zjawiska, że w roku ubiegłym zapoczątkowano duży rozwój motoryzacji indywidualnej u wszystkich naszych sąsiadów i w ogóle w państwach z nami zaprzyjaźnionych.

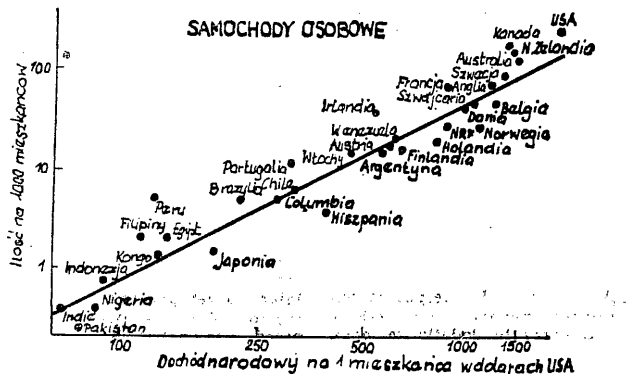
Nie ulega wątpliwości, że i my stoimy na starcie do „wielkiej motoryzacji".

Tak, jak w każdej działalności, tak i w planowaniu rozwoju motoryzacji musimy określić przede wszystkim cel, do którego dążymy. W tym przypadku możemy cel ten przedstawić charakterystycznym wskaźnikiem ilości mieszkańców, przypadających na jeden samochód.

W roku 1965 (ostatnie, dostępne dane statystyczne) stan zmotoryzowania poszczególnych krajów przedstawiał się w sposób pokazany w tabeli 1.

Jak widzimy z tej tabeli, w porównaniu do krajów kapitalistycznych, Polska i inne kraje naszego obozu prezentowały się dość miernie.

Spróbujmy te dane porównać z posiadanymi wskaźnikami dochodu narodowego.



Np. w USA przewiduje się, że w roku 2000 będzie przypadało dwóch mieszkańców na 1 samochód (chociaż według najnowszych źródeł — hipoteza ta jest podważana). W NRF określa się nasycenie w roku 1985 wynoszące około 3 mieszkańców na 1 samochód osobowy, w NRD — 8 mieszkańców w 1980 roku, w Szwecji, 3,2 mieszkańca w roku 1980, tyle samo we Włoszech itd. Metody, według których programuje się rozwój ilostanu pojazdów osobowych w poszczególnych krajach, polegają przeważnie na opracowaniu paru hipotez, opartych o różne kryteria, a następnie na zestawieniu tych hipotez i wyboru wariantu optymalnego.

Między innymi we wszystkich opracowaniach jest prezentowana metoda analizy wzrostu dochodu narodowego i wzrostu parku maszynowego. Metoda ta jest stosowana dlatego, że badania tych dwóch wskaźników wykazują wzajemną współzależność.

Również w „Życiu Gospodarczym", w numerze 46 z ubiegłego roku i w numerach dalszych, ukazał się cykl artykułów Włodzimierza Brusa o dochodzie narodowym i jego porównywalności w różnych krajach.

Skojarzenie tych dwóch cykli: wspomnianego na wstępie i wymienionego ostatnio, plus uwagi zawarte powyżej, nasuwają konkretny wniosek pokuszenia się o próbę

Zanim tego dokonamy, chcę zwrócić uwagę, że również autorzy zajmujący się zagadnieniem w ogóle konsumpcji dóbr trwałego użytku, podkreślają współzależność pomiędzy dochodem narodowym, a zasobami tych dóbr. Dla przykładu zacytuję wypowiedź Pałaszewskiej-Reindl, która pisze [1]): „Szczególnie wyraźna zależność pomiędzy stanem zasobów, a poziomem dochodu narodowego występuje w przypadku samochodów osobowych, przy czym rozpiętości w poziomie dochodu narodowego i w poziomie zasobów samochodów osobowych są bardzo podobne".

Dalej autorka stwierdzając, że „rozpiętości dochodu narodowego są w znacznym stopniu odzwierciedlone w rozpiętościach wielkości zasobów dóbr trwałego użytku w różnych krajach", powołuje się na pracę A. Maizelsa [2]), który podjął próbę graficznego przedstawienia tych zależności w poszczególnych krajach w roku 1955. Jako bardzo interesujący dla naszych rozważań, podaję wykres z cytowanej książki.

Tak więc zakładając, iż można przyjąć za udowodnione, że istnieje współzależność pomiędzy dochodem narodowym, a stanem ilościowym pojazdów indywidualnego użycia spróbujmy wyliczyć wspólny wskaźnik dla tych dwóch wielkości.

We wspomnianym artykule W. Brusa jest podany dochód narodowy na 1 mieszkańca w umownych dolarach USA.

W tabeli nr 1 przedstawiliśmy ilość mieszkańców przypadającą na 1 samochód osobowy. Możemy zatem wyliczyć dochód narodowy, przypadający na ilość mieszkańców, jaka jest charakterystyczna w danym kraju w stosunku do jednego samochodu osobowego. Żeby jednak uzyskać porównywalność, ponieważ dane odnośnie dochodu narodowego dotyczą roku 1964, posłużymy się wskaźnikiem zmotoryzowania właściwym dla tego roku.

Jest to przedstawione w tabeli nr 2.

Jeśli chodzi o wykazany dochód narodowy w krajach socjalistycznych, został to wyliczone w sposób pośredni, z proporcji pomiędzy dochodem narodowym przypadającym na 1 mieszkańca w Polsce, a w tych krajach, określonych przez A. Karpińskiego [3]), a podanych w cytowanym artykule Brusa.

Co prawda, proporcje te dotyczą roku 1963 a nie 1964, w tym przypadku nie ma to jednak większego znaczenia.

Z tablicy tej widzimy, że dochód narodowy przypadający pośrednio na 1 samochód osobowy, w poszczególnych krajach jest zbliżony, niezależnie od stopnia ich zmotoryzowania. Co potwierdzałoby poprzednie założenia. Wyjątek tu stanowią Polska i kraje naszego obozu. Z tym, że CSRS i NRD są najbliższe „normy", jak wynikałoby z zestawienia otrzymanych wskaźników krajów, które można określić jako „wysoko zmotoryzowane".

Wspomniana „norma" waha się pomiędzy 7 tys. — 12 tys. dolarów dochodu narodowego na jeden samochód osobowy.

Wydaje się, że moglibyśmy sobie postawić za punkt docelowy w nadchodzącym dwudziestoleciu, osiągnięcie górnego pułapu tej „normy" w 1985 r. tzn. 12 tys. dolarów dochodu narodowego na 1 samochód osobowy (oczywiście pośrednio, poprzez ilość mieszkańców przypadających na 1 samochód).

W książce K. Secomskiego [4]), dotyczącej planowania perspektywicznego, jest przedstawiona jedna z hipotez wzrostu dochodu narodowego w planie perspektywicznym 1960—1980. Według tej hipotezy dochód narodowy w tym okresie wzrósłby 3-krotnie. Ponieważ hipoteza ta dotyczyła lat 1960—1980, a nie 1965—1980, przyjmijmy dla interesującego nas okresu bardziej ostrożny wskaźnik i załóżmy, że dochód narodowy w tym okresie wzrośnie tylko 2.5 krotnie.

W tym przypadku wynosiłby on w dolarach umownych (i niezmiennych w stosunku do roku 1964) około 1 690 dolarów (rok 1964 — 675). Przyjmując dalej, że 12 000 dolarów uznaliśmy za „normę" umożliwiającą i uzasadniającą posiadanie i eksploatowanie 1 samochodu osobowego — otrzymamy wynikową około 7,1 mieszkańca na 1 samochód osobowy. To znaczy, że park samochodów osobowych równałby się ca 5,5 mln samochodów (zakładając, że ludność Polski wynosić będzie w tym czasie około 40 mln mieszkańców).

Czy to jest możliwe do osiągnięcia? — Otóż wydaje się to hipotezą zbyt śmiałą. Przy obecnym niskim stopniu zmotoryzowania naszego kraju trend wzrostu byłby chyba zbyt stromy (wzrost przeszło 20-krotny). Ażeby osiągnąć ten stan zmotoryzowania musiałyby roczne, procentowe przyrosty pojazdów być o wiele większe, niż wynika to z analizy analogicznych przyrostów w innych krajach. Ten fakt pociągnąłby za sobą konsekwencje w postaci trudności nie do pokonania z następujących względów:

— sprawa tzw. „przyswajalności pojazdów" przez nowych użytkowników, jest to związane ze zdobywaniem umiejętności prowadzenia i posługiwania się pojazdem,

— zagadnienie ruchu drogowego, który stałby się w tak szybkim tempie zagęszczony, że utrudniłby w ogóle eksploatacje samochodów,

— problem rozbudowy przemysłu motoryzacyjnego, zaplecza technicznego, bazy paliwowej, sieci drogowej itd.

Jednakże wydaje się, że błąd jest zawarty w samym pierwotnym przeliczeniu, ponieważ W. Brus założył, że 1 dolar USA = 30 zł, co chyba jest zbyt niską relacją. Według różnych ocen są próby dokonywania różnych relacji. Wydaje się, że relacją najbardziej prawidłową dla dokonywanych tutaj wyliczeń byłby przelicznik 50 zł za 1 dolar USA.

Otóż przeliczając w tej relacji dochód narodowy na głowę mieszkańca Polski w dolarach USA i doliczając odpowiednie wyrównanie dla uzyskania porównywalności, tak jak to robi W. Brus, otrzymujemy wynikową następującą:

dochód narodowy na 1 mieszkańca w 1965 r. — 405 dolarów,

dochód narodowy na 1 mieszkańca w 1985 r. — 1 012 dolarów,

ilość mieszkańców na 1 samochód osobowy w 1985 r. — 12,

ilość samochodów osobowych w Polsce w 1985 r. — 3,3 mln.

Ten wynik wydaje się realny i osiągalny.

Oczywiście przeprowadzona tu próba określenia rozwoju naszej motoryzacji indywidualnej może wzbudzić wiele wątpliwości. Jednakże jest to tylko naszkicowana jedna z hipotez. Jak wspomniałem na wstępie, przy opracowywaniu prognoz motoryzacyjnych formułuje się cały szereg hipotez opartych o różne kryteria, a dopiero porównanie ich umożliwia analityczny wybór optymalnego wariantu.

Tę próbę należy traktować jedynie jako przykład możliwości określenia docelowego rozwoju naszej motoryzacji.

[1]) Teresa Pałaszewska-Reindl — „Konsumpcja dóbr trwałego użytku w Polsce" — PWE — 1966 r. str. 56.
[2]) A. Maizels — „Trends in World Trade in Durable Consumer Goods" — National Institute Economic Review, 1959 r.
[3]) A. Karpiński — „Gospodarka Polski na tle gospodarki świata" — PWE — 1964 r.
[4]) Kazimierz Secomski — „Podstawy planowania perspektywicznego" — PWE — 1966 r. str. 150—151.

Tabela 1

Stan ilościowy samochodów osobowych w niektórych krajach w 1965 r.

	Kraj	Ilość samochodów osobowych w tys. szt.	Ludność w mln	Ilość mieszkańców przypadających na 1 samochód osobowy
kraje kapitalistyczne	USA	75 500	194,6	2,6
	Kanada	5 310	19,6	3,7
	Szwecja	1 793	7,7	4,3
	Francja	8 845	48,9	5,5
	NRF	9 790	56,9	5,8
	W. Brytania	9 131	54,6	6,0
	Austria	790	7,3	9,2
	Włochy	5 469	51,6	9,4
	Hiszpania	962	31,6	32,8
	Japonia	2 181	98,0	44,9
kraje socjalistyczne	NRD	662	17,0	25,7
	CSRS	405	14,2	35,1
	WRL	95	10,1	106,3
	Jugosławia	180	19,5	108,3
	ZSRR 2/	1 100	230,5	209,5
	Bułgaria 1/	13	8,2	616,5
	Albania 1/	2,6	1,8	692,3
	Rumunia 1/	22	19,0	863,6
	ChRL 1/	40	698,1	17 450,0
	Polska	245,5	31,6	128,5
Cały świat		141 326	3 220,0	22,8
Udział Polski w %		0,17%	0,98%	-

1/ dane problematyczne według źródeł amerykańskich
2/ dane szacunkowe

Tabela 2

Porównanie dochodu narodowego i ilości pojazdów w różnych krajach w roku 1964

Kraje	Dochód narodowy brutto w 1964 r. na 1 mieszkańca liczony w umownych dolarach USA	Ilość mieszkańców na 1 samochód osobowy w 1964 r.	Dochód narodowy brutto /w umownych dolarach USA na ilość mieszkańców przypadających na 1 samochód osobowy w 1964 r.
Polska	675	148,0	99 900
Dania	1 440	7,1	10 224
W. Brytania	1 350	6,3	8 505
Norwegia	1 385	8,8	12 188
Belgia	1 420	8,7	12 354
Francja	1 300	5,7	7 410
Holandia	1 080	10,4	11 232
Włochy	735	10,9	8 012
NRF	1 400	6,7	9 100
USA	2 500	2,7	6 750
Bułgaria	459	826,5	379 364
CSRS	911	42,1	38 353
NRD	925	29,3	27 103
Węgry	601	117,2	70 437

Sprawy do przemyślenia

SPÓR O KONOPIE

MIELIŚMY już bitwę o len, teraz mamy bitwę o konopie. Skromna ta roślinka wzbudziła tyle sporów i namiętności, że warto zorientować Czytelników o co naprawdę chodzi.

Przemysł lniarski, który dysponuje znacznym potencjałem przystosowanym do przerobu lnu i konopi w ciągu wielu lat usilnie starał się rozwinąć w kraju ich uprawę. W pewnym momencie starania o rozwinięcie krajowej bazy surowców włókienniczych obrócily się przeciwko przemysłowi. Pomoc agrotechniczna, zaopatrzenie w nawozy itd., itp. przyczyniły się do poważnego wzrostu wydajności z ha, co stało się czynnikiem dopingującym plantatorów do zwiększania uprawy, także i wówczas, gdy skup konopi osiągnął poziom przewyższający realne możliwości zagospodarowania kraju. Konopi, gdyż odporne na zmiany pogody uznawane są przez plantatorów za „pewniak", w przeciwieństwie do kapryśnego lnu.

Tymczasem krajowy przemysł potrzebuje pewnych tylko ilości konopi, a znacznych — lnu. Im więcej bowiem rodzimi plantatorzy dostarczą lnu do przemysłu, tym więcej dewiz pozostaje w kraju. Inaczej jest z konopiami. Nie eliminują one importu juty, ani sizalu. Zakres zastosowania konopi jest bowiem ograniczony ze względu na zapach i tzw. włoskowatość. Te właściwości uniemożliwiają np. wykorzystanie worków konopnych do przechowywania i przewożenia wielu artykułów spożywczych. Poza tym cena konopi znacznie przewyższa cenę juty. Dość powiedzieć, że koszt własny przy produkcji worka z konopi jest **ponad dwukrotnie** wyższy w porównaniu z workiem z juty.

Różnice pomiędzy dążeniami plantatorów i przemysłu zaczęły się pogłębiać. Przemysł zaczął odczuwać kłopoty z niedostatkiem lnu w sytuacji, gdy dostawy konopi (i ich remanenty) zaczęły szybko wzrastać. W ciągu ostatnich sześciu lat skup chałupniczego włókna konopnego wzrósł ponad trzykrotnie, z 3,4 tys. ton w 1961 r. do 10,5 tys. ton w 1966 r., zużycie w przemyśle — o ok. 80 proc., remanenty zaś zwiększyły się ponad czterokrotnie. W tym samym czasie skup chałupniczego włókna lnianego wzrósł o niespełna 40 proc., z 4,9 tys. ton do 6,8 tys. ton.

Importować len, a eksportować konopie?

Cóż, kiedy eksport konopi napotyka znaczne trudności z tych samych przyczyn, które ograniczają zakres zastosowania konopi w rodzimym przemyśle. Dlatego właśnie najwięksi na świecie producenci konopi zaczęli poważnie ograniczać areał przeznaczony pod uprawę tej rośliny.

Rada w radę zdecydowano, że i u nas należy ograniczać uprawę konopi. W rok po zmniejszeniu o 1,5 tys. ha (tj. o ok. 7 proc. areału przeznaczonego pod uprawę konopi) obszaru objętego kontraktacją — skup chałupniczego włókna konopnego wzrósł z 7,6 tys. ton w 1965 r. do 10,5 tys. ton w 1966 r. Remanenty zwiększyły się o dalsze 2 tys. ton. Plantatorzy samowolnie zwiększyli areał upraw korzystając z tego, że organizacja skupu zobowiązana jest odebrać od nich całą produkcję, zakontraktowaną i niezakontraktowaną.

Pracownicy przemysłu zaczęli się zastanawiać, czy zaobserwowane tendencje w rolnictwie nie wystąpią jeszcze silniej w następnych latach, pogłębiając jeszcze bardziej dysproporcje pomiędzy możliwościami bazy surowcowej i zdolnościami jej racjonalnego wykorzystania. Kilka lat temu pracownicy organizacji skupu, podporządkowanej przemysłowi lekkiemu, zaopatrzyli plantatorów w odmianę konopi, której nasiona dojrzewają w kraju i nauczyli ich uprawy konopi nasiennych. Dzięki temu plantatorzy uniezależnili się od zaopatrzenia w nasiona, a przy osiągniętym poziomie wydajności z ha konopie stały się jedną z bardziej opłacalnych roślin. Jak w tej sytuacji zahamować gwałtowny wzrost skupu włókna konopnego?

Niełatwy dylemat organizacja skupu starała się rozwiązać w sposób, który zasługuje na uwagę. Nie poszła bowiem po najmniejszej linii oporu, nie obniżyła cen płaconych plantatorom. Nowelizacja umów kontraktacyjnych polegała na zobowiązaniu plantatorów w tym roku do dostarczania określonej planem **ilości** włókna konopnego. Z zastrzeżeniem, że włókna nie odpowiadające parametrom określającym ich przydatność dla celów przemysłowych nie będą w ogóle kupowane.

Przejęte rozwiązanie zmierza do możliwie najlepszego pogodzenia interesów obu stron w realnie powstałej sytuacji. A przecież wykorzystywane jest jako argument świadczący rzekomo o nieudolności i nieporadności organizacyjnej przemysłu, zdaniem niektórych ma stanowić niezbity dowód „nabierania" plantatorów przez przemysł itd., itp.

Argumenty te muszą zdumiewać. Areał przeznaczony pod uprawę „nadwyżkowych" konopi można przecież z większym pożytkiem wykorzystać pod uprawę zboża lub lnu. Poza tym nikt nie chce rezygnować z kontraktacji konopi. Chodzi tylko o ograniczenie skupu, a tym samym o uniknięcie kierowania wysiłku rolników w stronę, która rozmija się z interesem przemysłu. Przemysł, jeśli nie będzie energicznie przeciwdziałać tendencji do zwiększania dostaw do aparatu skupu — straci miliony, i to bezpowrotnie. Czy ma sens dopłacanie do produkcji społecznie niepotrzebnej?

B. W.

Żywcik gospodarczy

● Po trwającej w Krakowie kilka miesięcy intensywnej reklamie ełano-bawełny w mieście tym owej nowości nadal nie można dostać. W sześciu odwiedzonych przez repertera sklepach w ogóle o niczym takim nie słyszano. Reklama zapewnia, że lansowaną tkaninę wszędzie można dostać. Zamiast wyrzucać pieniądze na złą reklamę wolej by ją przeznaczyć na przyspieszenie uruchomienia produkcji.

● Dzięki wzmożonej chutliwości Anglosasów wykonaliśmy z fanfarami plan eksportu jemioły, pod którą narody mówiące po angielsku zwykły się całować w Boże Narodzenie. „Express Poznański" nazwał już jemiołę „cennym surowcem dewizowym".

● W Instytucie Przemysłu Skórzanego rodzi się Polskie Kopyto Narodowe. Ma ono wreszcie spowodować wytwarzanie obuwia odpowiadającego wymiarom naszych stóp, to znaczy nie gniotącego w palcach i na podbiciu. Wprowadzono też zasadę, że każdy nowy model obuwia musi przymierzyć 100 osób, które zostanie on skierowany do produkcji seryjnej. Proponujemy też, aby odpowiedni dyrektor, lub ktoś z jego bliskich musiał w modelu co nieco pochodzić po mieście. I to pochodzić, a nie pojeździć samochodem.

● 13 kucharzy i cukierników z knajp „Orbisu" zdało egzamin i z tą chwilą w lokalach „Orbisu" wprowadzone być mają potrawy angielskie, rosyjskie, francuskie i węgierskie. O potrawach dobrych nie wspomina się.

● Wytwórnia porcelany „Krzysztof" pracuje nad serwisem dla szacha perskiego Rhezy Pahlewi, największego jaki kiedykolwiek w Polsce, a może i w świecie wytworzono. Jest to kompletny serwis obiadowy na dwa tysiące osób. Samych talerzy będzie 6 tysięcy. Produkcji seryjnej nie przewiduje się.

● Ogłoszono, że w tym sezonie w Warszawie, Gdańsku, Nowym Sączu, Zakopanem i Cieszynie otwarte zostanie 13 eksperymentalnych, folklorystycznych zakładów gastronomicznych. W knajpach brakuje dobrego jedzenia, grzecznej obsługi, tanich dań, czystych obrusów, natchnienia i wszystkiego innego tylko nie folkloru. Życzymy sukcesów w eksperymentalnym zawieszaniu ludowych haftów na ścianach.

● Dwaj warszawscy wynalazcy opatentowali nowy rodzaj konserwowej puszki z własnym ogrzewaniem. Puszka taka ma w denku wgłębienie, w którym pomieścić można zapas paliwa (spirytus, butan, utropina), wystarczający do solidnego podgrzania zawartości w 4 do 10 min. Koszt takiej konserwy będzie zaledwie o złotówkę większy. Wszystko to bardzo pięknie jedno tylko jest ciekawe. Nasze zimne, niepodgrzane konserwy otwiera się z wielkim trudem. Jak będzie się otwierać puszkę gorącą? Pewno trzeba będzie czekać aż ostygnie.

● Przemysł kosmetyczny znowu nas olśniewa. Kobiety pracujące PRL otrzymają lada chwila brązową, zielone i niebieskie tusze do rzęs, pastele do malowania powiek w dowolnych kolorach, płukanki do włosów w 8 kolorach sprawiające, że panie co wieczór będą mogły zmieniać kolor włosów i to za dwa złote. „Lechia" zaś w najbliższym czasie dostarczy na rynek płyn, który na kilka godzin usuwa zmarszczki i to całkowicie, radykalnie, bez lipy. Proponujemy nazwać go „Niespodzianka" mając na myśli niespodziankę dla partnera i to nie w momencie spotkania, ale rozstania. Podrywany jest kociak — w ręku zostaje własna babcia.

● Spółdzielcze Zrzeszenie Chałupników Wytwórców Domowych im. Ligi Kobiet w Bydgoszczy wprowadziło w myśl żądań publiczności nową formę usług: cerowanie skarpetek. Ogłosiwszy to Spółdzielcze Zrzeszenie Chałupników Wytwórców Domowych im. Ligi Kobiet w Bydgoszczy z góry uprzedziło, że mogą wystąpić okresowe przejściowe trudności z doborem stosownego koloru przędzy do danej skarpetki przez co przewiduje się czerwone cery na zielonych skarpetkach, żeby się komu w głowie nie przewróciło, że u nas taki postęp w usługach.

● W tym roku przemysł kluczowy dostarczy na rynek 32 miliony par butów, czyli na każdego obywatela przypadnie 1 para. Ogłoszono, że wzrośnie produkcja obuwia lekkiego, a zmniejszy się ilość butów całosezonowych i jesienno-zimowych. Mało też będzie obuwia na skórze, nazywanego już luksusowym. Te radykalne przesunięcia asortymentowe, zgodne ponoć z potrzebami rynku, budzą pewien niepokój. Dotychczasowe pomyłki handlu i producentów świadczą o tym, że nasi dostawcy nie mają takiego rozeznania rynku, które można nazwać znakomitym. Oby więc nie groziła nam zima w sandałach.

● „Głos Wybrzeża" cytuje odpowiedź pewnego zakładu branży drzewnej na pismo Zakładów Telewizyjnych:
„W odpowiedzi na Wasze pismo czuję się w obowiązku wyjaśnić, że dyrektor Z. nie pracuje w naszym zakładzie na stanowisku dyrektora lecz n a c z e l n e g o dyrektora i jako taki nie mógł przyjąć do wiadomości Waszej korespondencji..."

● Na giełdzie handlowej w Sopocie zademonstrowano nowe wyroby: kiełbasy i parówki z ryb. Ponieważ Polacy chętnie jadają wędliny, a niechętnie ryby, postanowiono rybom nadać kształt wędlin. Wymogi kompleksowości w oddziaływaniu na klienta wymagałyby równoczesnego nadania wędlinom kształtu ryb.

● Właściwą ludności niektórych miast polskich niechęć do Warszawy wzmagają informacje prasowe traktujące o tym, że w stolicy można dostać towary, gdzie indziej niesiągalne. Np. „Słowo Polskie" twierdzi, że stolica zawalona jest serem myśliwskim, którego we Wrocławiu nie ma, mimo że ludność tego miasta właśnie nim pragnie się opychać. Dla rozładowania tych nastrojów dodano informację, że za to „zubrówki" jest we Wrocławiu pod dostatkiem, zaś w Warszawie sprzedaje się ją na talony.

● Szczecińska restauracja „Europa" jest pierwszą w kraju, która wprowadziła do menu potrawy maiotuczące specjalnie dla odchudzających się grubasów. Zarządzono, by w jadłospisach obok ceny każdej potrawy uwidoczniona była ilość kalorii, bo coraz więcej ludzi ani nie powoduje się ceną przy wyborze potrawy, ani jej jakością, ale zwraca uwagę na kaloryczność.

NORMATYWNY RACHUNEK KOSZTÓW

ANDRZEJ FEDAK

DYSKUTUJE się ostatnio problemy aktywizacji służb ekonomicznych i wykorzystania rachunku ekonomicznego. Zakres dyskusji i wachlarz poruszanych tematów jest obszerny. Problematyce tej poświęcona była konferencja ekonomistów, zorganizowana przez Oddział Warszawski PTE przy współudziale Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, która odbyła się 18 i 19 stycznia br. Pod wrażeniem dyskusji, toczącej się na tej konferencji i po zapoznaniu się z referatami, pragnę podzielić się uwagami na temat ściśle określony, tj. wykorzystanie normatywnego rachunku kosztów jako narzędzia rachunku mikroekonomicznego.

Uwagi niniejsze oparte są o doświadczenia praktyki wprowadzenia i wykorzystywania rachunku kosztów normatywnych w przemyśle elektronicznym i teletechnicznym, które realizując wytyczne Komisji Planowania i Ministerstwa Finansów z roku 1959 oraz zarządzenia Ministra Przemysłu Ciężkiego, zastosowały nowoczesną metodę kosztów, popularnie zwaną n.r.k. Wprowadzanie tej metody nie przebiegało gładko. Często, i to kilkakrotnie, przesuwano terminy, nie mogąc się we właściwym czasie uporać z różnymi trudnościami.

Na podstawie obserwacji można stwierdzić, że n.r.k. został wprowadzony jedynie w tych przedsiębiorstwach, w których kierownictwo stworzyło odpowiednio sprzyjający klimat i posiadało w swoim gronie ambitnych i wytrwałych ekonomistów, którzy zachęcili do prac organizacyjnych pracowników pionu technicznego. Od nich bowiem zależało przygotowanie odpowiedniej bazy normatywnej.

Spróbujmy zbilansować blaski i cienie, aktywa i pasywa upowszechnienia rachunku kosztów normatywnych. Co uzyskano już w przedsiębiorstwach stosujących lub wprowadzających n.r.k.?

Przede wszystkim usprawniono ewidencję i kalkulację kosztów doprowadzając do prawidłowego ustalania rzeczywistych kosztów jednostkowych poszczególnych wyrobów. Jest to duży sukces, gdyż znajomość kształtowania się rzeczywistych kosztów jednostkowych jest — jak wiadomo — niezbędna do prowadzenia prawidłowej polityki cen oraz stosowania rachunku ekonomicznego przy podejmowaniu różnych decyzji gospodarczych.

Trzeba dodać, że w wielu przypadkach, a zwłaszcza w produkcji przemysłu elektrotechnicznego nie można w sposób prawidłowy i adekwatny ustalać rzeczywistych kosztów jednostkowych poszczególnych wyrobów inną metodą, niż normatywna. Wystarczy podać, że przy produkcji kilku wyrobów z tego samego surowca i dużej ilości wspólnych półfabrykatów, żadna metoda oprócz normatywnej nie gwarantuje prawidłowej kalkulacji kosztów.

Usprawnienie kalkulacji kosztów przy normatywnej metodzie, stworzyło w rezultacie podstawę do poprawy w opracowywaniu planów kosztów i finansów, uporządkowania cen (zbytu i fabrycznych), badania opłacalności eksportu.

Drugim pozytywnym zjawiskiem, związanym z wprowadzeniem n.r.k., jest lepsze zabezpieczenie mienia społecznego, co w naszych warunkach ma niebagatelne znaczenie. Chodzi głównie o organizację rozliczania wydziałów produkcyjnych i poszczególnych osób materialnie odpowiedzialnych z pobranych do produkcji materiałów i półfabrykatów. Problem niezmiernie trudny do opanowania, gdyż — jak wiadomo — pobrane materiały i półfabrykaty są w ciągłym ruchu w trakcie trwania procesu produkcyjnego, przesuwane są z miejsca na miejsce, z maszyny na maszynę, gdzie z obrabianym przedmiotem styka się kilku lub kilkunastu pracowników.

Z tego korzystali nieuczciwi pracownicy. Atrakcyjne lub drogie materiały „ulatniały się" w sposób niezauważony, do czasu wprowadzenia ilościowego rozliczania zużycia materiałów. Wprowadzenie tego ostatniego ujawniło w wielu przedsiębiorstwach, że normy zużycia materiałów są zawyżone, co oznaczało, że nawet w przypadku „ulatniania się" części materiału, nie zauważano jego niedoboru. Dopiero system n.r.k. uniemożliwił lub przynajmniej ograniczył te nadużycia.

Po trzecie, n.r.k. stworzył źródło dobrej bieżącej informacji o kształtowaniu się poziomu kosztów i odchyleń od obowiązujących norm. Trzeba w związku z tym zaprotestować przed mechaniczną negacją istnienia dobrej informacji księgowej. Jak wiadomo, w systemie n.r.k zyskuje się bieżącą informację, której nie trzeba uzupełniać dla wyciągania wniosków zmierzających do poprawy ekonomiki przedsiębiorstw. Odnosi się wrażenie, że negatywne oceny ferują ci, którzy nie stosują n.r.k., lub nie zapoznali się z jego zaletami.

A jakie są cienie dotychczasowej praktyki rachunku kosztów normatywnych?

Pierwszą ujemną stroną dotychczasowej praktyki n.r.k. jest niewykorzystywanie informacji wynikających z normatywnej metody kształtowania kosztów. Dlaczego jest tak „źle", skoro wyżej podawano, że jest „dobrze". Poważną przyczyną, grzechem głównym jest zdeprecjonowanie funkcji obniżki kosztów, a tym samym zmniejszenie zainteresowania nią. Od wielu lat nie ma ani zadań, ani bezpośrednich bodźców uzależnionych od faktycznej obniżki kosztów własnych.

Główna uwaga kierownictwa przedsiębiorstwa skupiona była na magicznym procencie — udziale kosztów w wartości produkcji towarowej wykonywanej lub sprzedanej. Od utrzymania się w ramach planowanego udziału kosztów zależała wypłata premii — powszechny warunek uruchomienia funduszu premiowego. Odpis na fundusz zakładowy uzależniony był w rezultacie od sumy wykonanej akumulacji (nieważne z jakich źródeł pochodzącej).

Wydawałoby się, że obniżka kosztów produkcji porównywalnej decydować powinna o poziomie kształtowania się procentowego udziału kosztów w wartości produkcji wg cen zbytu, jak również o wielkości sumy wykonanej akumulacji lub uzyskanego wskaźnika rentowności. Jest prawdą, że obniżka kosztów stanowi podstawowe źródło wzrostu akumulacji i obniżki poziomu udziału kosztów, jednak w wielu przypadkach skuteczniej mogły działać inne elementy a wśród nich najważniejszy — duża rozpiętość w rentowności (zyskowności) poszczególnych wyrobów produkowanych w jednym przedsiębiorstwie.

Wystarczyło przekroczyć zadania planowe (lub zaplanować i wykonać) większe ilości wyrobów o wyższej rentowności i można było się nie zajmować bądź co bądź trudniejszymi źródłami poprawy rentowności w postaci obniżki kosztów. Ta grą asortymentowa powiązana z reguły z pracochłonnością wyrobów (wpływ na wydajność liczoną wartością produkcji globalnej na 1 zatrudnionego) zmniejszała zainteresowanie się obniżką kosztów, co z kolei hamowało wprowadzenie n.r.k.

Miejmy nadzieję, że wprowadzenie od 1.I.1967 r. nowych cen fabrycznych i stosowanie wskaźnika rentowności netto skieruje uwagę kierownictwa przedsiębiorstw na główne źródło poprawy wskaźnika rentowności — obniżkę kosztów — i z kolei na mechanizm oddziaływania na tę obniżkę, tj. rachunek kosztów normatywnych. Na podstawie pracy zakładów eksperymentujących można stwierdzić, że zainteresowanie kosztami wzrośnie i w pozostałych przedsiębiorstwach, pod warunkiem oczywiście, że ceny fabryczne zostały prawidłowo ustalone.

Drugą cechą ujemną jest brak ogniwa weryfikującego kształtowanie się kosztów normatywnych, co nie sprzyja ich obniżaniu na skutek zmian w konstrukcji technologii i normach. Jak dotąd pion techniczny daje dokumentację technologiczną, a księgowość wyceniając ją ustala (wylicza) koszt normatywny. Stwierdza się, niestety, brak oddziaływania pionu ekonomicznego na pion techniczny w kierunku obniżki norm i weryfikacji kosztu normatywnego. Z reguły występuje sytuacja, że komórka planowania kosztów opracowuje roczny plan kosztów i na tym kończy swoje zadanie, czekając do zakończenia okresu, żeby opisać w analizie (półrocznej lub rocznej) kształtowanie się poziomu kosztów. Rzadko stwierdza się kwartalne i miesięczne planowanie kosztów, a tym samym wyznaczanie odpowiednim komórkom zadań w zakresie obniżania kosztów własnych.

Po trzecie brak jest powiązania wyników informacji uzyskiwanych z systemu n.r.k. z bodźcami ekonomicznymi dla poszczególnych komórek mających wpływ na poziom kosztów. Za mało wykorzystuje się tu przepisy o przyznawaniu premii i nagród. Są przykłady, że udokumentowane odchylenia ani ujemne ani dodatnie nie są brane pod uwagę przy ustalaniu wysokości premii i nagrody z funduszu zakładowego.

Kolejnym problemem — być może dyskusyjnym — jest wybór najwłaściwszego celu, kierunku oddziaływania rachunku ekonomicznego. Do tej pory (słusznie — pierwszy okres stosowania n.r.k.) główną uwagę skupiono na kosztach bezpośrednich, które stanowią ponad 50 proc. całkowitego kosztu własnego. Dało to poważne efekty, gdyż szybko wyzwolono rezerwy poprzez zmiany norm materiałowych, choćby na skutek wprowadzenia rozliczenia procesów cięcia i przetwarzania materiałów. Rezerwy w kosztach bezpośrednich szybko ujawniono, tak że obecnie nie można oczekiwać, że n.r.k. da poważniejsze efekty bez zmiany konstrukcji lub technologii wytwarzania.

Efekty w zakresie obniżki kosztów bezpośrednich zmniejszają się zwłaszcza przy opanowanej produkcji. Należy zatem szukać innych rezerw. Jakich? Do tej pory za mało uwagi przywiązywano do kosztów pośrednich, co wydaje się niesłuszne, gdyż w nich tkwią poważne rezerwy obniżki kosztów. Należy stwierdzić, że niezajmowanie się kosztami pośrednimi wynika z tego, że wykorzystanie tej rezerwy nie jest tak łatwe jak w przypadkach kosztów bezpośrednich.

Jak wiemy, powszechnie brak jest norm kosztów pośrednich, stąd trudności w prawidłowym opracowywaniu preliminarzy kosztów wydziałowych i ogólnozakładowych oraz ocenie ich kształtowania się. Trudności te jednak powinny być pokonane a pomocnym środkiem może stać się analiza porównawcza między wydziałami i przedsiębiorstwami.

Na wprowadzanie n.r.k. ujemnie wpływają usiłowania, aby wynieść go poza ramy i zainteresowanie przedsiębiorstwa. Dane dostarczane przez system rachunku kosztów normatywnych dla samokontroli i analizy działalności przedsiębiorstwa stają się bardzo często kłopotliwe, z chwilą gdy znajdą się w rękach jednostek kontrolujących. Odstrasza to niektóre przedsiębiorstwa od n.r.k. Na tym tle nasuwa się postulat dla jednostek kontrolujących o rozwagę w wykorzystaniu danych uzyskiwanych w systemie n.r.k. Znacznie lepiej będzie, jeśli energię w tym zakresie wykorzysta się w przedsiębiorstwach, które nie stosują jeszcze nowoczesnej metody rachunku kosztów.

Co można by jeszcze zmienić w planowaniu kosztów?

LUCJAN MALAN

KLIMAT, w którym toczy się dyskusja na temat zasad i metodologii planowania kosztów, jest dla tej sprawy wyjątkowo korzystny, a to ze względu na działalność zakładowych komisji usprawnienia organizacji produkcji — powołanych w wyniku uchwał VII Plenum KC PZPR. Na pewno dorobek dyskusji wzbogaci się w II kwartale br., gdyż zagadnienia dotyczące planowania kosztowo-finansowego pozostawione zostały do opracowania w II etapie prac Komisji. Zabierając głos w dyskusji chciałbym podkreślić, że artykuły S. Paradowskiego i L. Klewżyca trafnie wskazują kierunki rozwiązań, z tym, że zawarte w nich myśli są dopiero szkicem przyszłych rozwiązań.

DYREKTYWNE PLANOWANIE A ELASTYCZNE ZARZĄDZANIE

Prawdą jest, że między dyrektywnym charakterem planowania i prawidłowym, w świetle obecnej polityki gospodarczej, systemem zarządzania, istniała i nadal istnieje sprzeczność, która w miarę wzrastającej samodzielności przedsiębiorstwa ciągle się zwiększa. Polega ona przede wszystkim na tym, że jakikolwiek wskaźnik dyrektywny (bez względu na to, czego dotyczy) cechować się powinien stabilnością. W przeciwieństwie do tego zarządzanie przedsiębiorstwem ma tym lepsze osiągnięcia, im większa będzie jego elastyczność, im szybsze i trafniejsze podejmowanie decyzji, za którymi najczęściej kryją się określone skutki, finansowe.

O ile są to zmiany zmniejszające akumulację, wtedy dochodzi z reguły do korekty planu. Prace planistyczne przy korekcie są w znacznie większym stopniu, aniżeli ma to miejsce przy opracowywaniu pierwszej wersji planu, czynnościami mechaniczno-manipulacyjnymi i przez to bardzo uciążliwymi, gdyż korekta jednej wielkości w planie powoduje niejako łańcuchową reakcję w postaci następnych korekt. Są to więc kombinacje pracochłonne i nie przynoszące współmiernych do wysiłku korzyści. Podkreślił to zresztą w dosadny sposób L. Klewżyc.

Sądzę, że należałoby przyjąć zasadę ograniczenia częstotliwości przeprowadzonych korekt planów do 2, a nawet do 1 w roku. Praktycznie wyglądałoby to tak, że w przypadku konieczności korygowania planu, przedsiębiorstwo opracowałoby analizę skutków ekonomicznych, dzięki której uzyskiwano by odpowiedź na pytanie, o ile wzrosną koszty produkcji i relatywnie zmniejszy się akumulacja w stosunku do założeń planowych. Analiza, wraz z częścią opisową, uzasadniającą konieczność zmiany założeń, byłaby przedkładana jednostce nadrzędnej do zweryfikowania i zatwierdzenia.

W przypadku jej zatwierdzenia stawałaby się ona dokumentem upoważniającym przedsiębiorstwo do korygowania wyników, lub końcowych wskaźników planu. Można by to opracować w odrębnym załączniku, który „rozgrzeszałby" przedsiębiorstwo z takich czy innych odchyleń od wielkości pierwotnych.

Teoretycznie istnieje możliwość wystąpienia 3, 4 i więcej korekt, które mogłyby spowodować z kolei poważne utrudnienia w rozeznaniu się i ustaleniu ostatecznej wielkości wskaźników. Wystarczy jednak przyjąć zasadę, że korekty te będą przeprowadzane narastająco i wtedy obydwie strony będą miały zawsze do czynienia tylko z korektą ostateczną.

Aby zamknąć zagadnienie należałoby określić jeszcze rząd wielkości spadku akumulacji (wynikającej z przedkładanych jednostce nadrzędnej analiz), który upoważniałby do występowania z wnioskiem o korektę, a w przypadku kilku poważniejszych korekt in minus o zmianę całego planu kosztów. Jest to rzecz do uzgodnienia. Powiedzmy, że byłaby to wartość rzędu: w 1 przypadku 1—2 proc. w stosunku do wartości planowanej akumulacji, a w 2-gim przypadku 5 proc.

KONTROLA I REALIZACJA PLANU KOSZTÓW

Wydaje się, że za mało miejsca poświęca się w fachowej literaturze i czasopismach ekonomicznych zagadnieniom kontroli wykonania planu kosztów oraz ich organizacyjno-metodycznym formom, które mają znaczny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Generalnie trzeba stwierdzić, że istnieje konieczność rozszerzenia zarówno pod względem ilości, jak i doboru treści tych wielkości i ich zakresu doprowadzanego do **miejsc powstawania kosztów** (mpk). Miałoby to tym większe znaczenie, gdybyśmy — jak proponuje S. Paradowski — w pewnym zakresie zrezygnowali z mechanicznego ustalenia planowanych kosztów jednostkowych wyrobów.

Właściwie — powodzenie w realizacji planu kosztowo-finansowego w dużej mierze zależne jest od znajomości wymogów planu we wszystkich podstawowych mpk.

Czas najwyższy zredukować szczegółowość i ilość obligatoryjnych wzorów planu na korzyść rozbudowania go i właściwego powiązania z mpk, w samym przedsiębiorstwie, gdyż dla instancji, zewnętrznych ważny jest przecież przede wszystkim wynik ostateczny. Byłoby to o tyle słuszne, że środki, jakimi przedsiębiorstwo dąży do zrealizowania ostatecznego celu są jego własnymi koncepcjami, za które ponosi pełną odpowiedzialność.

W poważnej ilości przedsiębiorstw jedynymi wycinkami planu kosztów doprowadzonymi do mpk są koszty wydziałowe. Jest to na pewno, na obecnym etapie zarządzania, forma skostniała. Wydziały produkcyjne i pomocnicze powinny otrzymywać z komórki planującej dotyczące ich wycinki planu. Szczególnie należy zwrócić uwagę na doprowadzanie danych z planu obniżki kosztów produkcji, który jest najistotniejszym elementem planu kosztów ze względu na jego powiązania z dyrektywnym wskaźnikiem rentowności. Kontrola wykonania planu kosztów oraz wywieranie wpływu przez komórkę planującą na jego wielkość i strukturę — powinny być również wnikliwsze i bardziej elastyczne.

Mówiąc o wywieraniu wpływu na kształtowanie kosztów rzeczywistych mam na myśli mechanizm zadań premiowych z zakresu kosztów. Dotychczas panuje na tym odcinku pewien tradycjonalizm. Zadania wyznacza się w postaci limitu kosztów wydziałowych, a dla wydziałów produkcyjnych wyznacza się (nie zawsze) procentowy wskaźnik udziału kosztów produkcji liczonej wg cen zbytu.

Do zadań premiowych powinno się zaliczyć te elementy planu kosztów, które stwarzają zagrożenie dla utrzymania się przedsiębiorstwa w końcowych wskaźnikach planu kosztów, przy czym nie muszą to być zadania ujmujące całokształt składników kosztowych produkcji.

Rozsądne manipulowanie nawet pojedynczymi pozycjami układu kalkulacyjnego kosztów spowoduje że realizacja tych zadań będzie bardziej świadoma, mniej przypadkowa.

Proponowane zespolenie i współdziałanie między komórką planującą i mpk w okresie wstępnym i wynikowym stworzy niewątpliwie znacznie korzystniejsze warunki dla realizacji wspólnego celu, którym są coraz bardziej mobilizujące dyrektywy. Występuje w tym zakresie sprzyjająca sytuacja, gdyż z reguły (w wyniku realizacji Uchwały 224/64 RM) czynności związane z planowaniem kosztów i analizą ekonomiczną wykonywane są w tej samej komórce przedsiębiorstwa.

Przedstawione propozycje mogą stać się przydatne dla pogłębienia dyskusji na temat zagadnień należących do najbardziej skomplikowanych w zarządzaniu przedsiębiorstwem i z tą myślą chciałbym poddać je ocenie.

Ujawniamy rezerwy — i co dalej?

SYLWESTER HETKOWSKI

ZAKŁADY Mechaniczne im. K. Świerczewskiego w Elblągu. Analiza stanu organizacyjnego tego przedsiębiorstwa była przedmiotem rozważań komisji usprawnień, powołanej zgodnie z uchwałą VII Plenum KC PZPR. Zebrano 147 wniosków i postulatów, które dotyczyły usprawnienia struktury organizacyjnej i zarządzania zakładem.

Między innymi na wniosek komisji zniesiono etatowych zastępców kierowników działów, natomiast w poszczególnych wytwórniach ujednolicono zakres obowiązków kierowników i powołano ich zastępców. Jednocześnie zlikwidowano stanowiska kierowników zmianowych i oddziałów. Dla polepszenia operatywności w zarządzaniu — kierownictwom wytwórni podporządkowano wydziały produkcyjne, sekcje ekonomiczne, planowanie operatywne, dyspozytorów i działy eksploatacji i naprawy narzędzi. Funkcja dotychczasowego szefa ruchu została podzielona między głównego mechanika i energetyka. Usprawnione zostało wydawanie kart pracy i planowanie wewnątrzzakładowe.

Zmiany struktury organizacyjnej pozwoliły uporządkować stanowiska pracy oraz wygospodarować 20 etatów pracowników umysłowych, a 65 pracowników nieprodukcyjnych przesunąć do bezpośredniej produkcji. Komisja, analizując pracę robotników zatrudnionych w systemie dniówkowym stwierdziła, że aż 22 palaczy centralnego ogrzewania można przekazać Miejskiemu Zarządowi Budynków Mieszkalnych, zmniejszyć o 4 etaty ekipę remontowo-budowlaną, a grupy malarskie — o 6 etatów.

Komisja zgłosiła znacznie więcej wniosków. Nie wszystkie usprawnienia dają efekty wymierne, mając konkretną wartość w złotówkach, niemniej jednak będą one miały istotny wpływ na polepszenie stanu organizacyjnego zakładu i usprawnienie toku produkcji.

W elbląskim „Zamechu" ukryte rezerwy etatowe były więc dość pokaźne. Komisja stwierdziła, że łącznie prawie 100 etatów pracowników umysłowych i fizycznych można traktować jako zbędne, a 20 osób — przesunąć do innych działów. Jeżeli pomnożymy ilość zbędnych pracowników przez średnią płacę, okaże się, że dzięki usprawnieniom organizacyjnym „Zamech" zaoszczędzi w ciągu roku ponad 2 mln zł. Znamienny jest przy tym fakt, że oszczędności te zakład uzyska z jednoczesnym usprawnieniem toku produkcji. Komisja jeszcze pracuje i na pewno wiele jeszcze problemów przeanalizuje i usprawni to, co zostało już zatwierdzone i przyjęte do realizacji i przynosi konkretne efekty.

*

Zebrane wnioski i postulaty będą stopniowo realizowane przez poszczególne przedsiębiorstwa. Życie i czas płynie jednak naprzód i to, co było jeszcze przed rokiem aktualne i dobre, po roku staje się przestarzałe i mniej wartościowe. Aby można było właściwie wykorzystać istniejące w przedsiębiorstwie urządzenia, maszyny, żywą siłę roboczą i cały potencjał produkcyjny — trzeba systematycznie ulepszać metody i organizację pracy.

W czerwcu br. komisje zakończą swą działalność. Teoretycznie rzecz biorąc, w przedsiębiorstwach nie będzie komórki, która zajmowałaby się organizacją pracy i ulepszaniem jej metod. Życie dyktuje jednak konieczność istnienia takiej komórki w strukturze organizacyjnej zakładu.

Wydaje mi się, że funkcję tę w przedsiębiorstwie powinien spełniać zespolony dział technologa i normowania pracy. Ujednolicenie tej służby i podporządkowanie jednemu kierownictwu (głównemu technologowi) oraz przekazanie jej obowiązków prawidłowego i zgodnego z zasadami wiedzy technicznej organizowania stanowisk pracy — powinno dać gwarancję właściwej organizacji i odpowiednich metod pracy w przedsiębiorstwach.

Rzecz jasna, że przekazanie obowiązków organizatorskich służbie technologicznej i normowania pracy nie powinno zwolnić kierowników działów, wydziałów i dyrektorów przedsiębiorstw od odpowiedzialności za prawidłową organizację pracy na swoim odcinku. Warto też pomyśleć o materialnym zainteresowaniu tym problemem całej załogi.

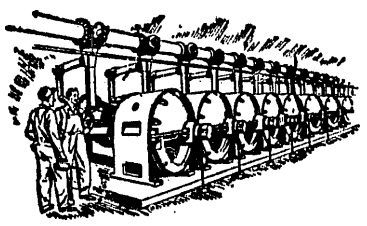
Usprawnienia w tej dziedzinie można by ująć w podobne ramy, jak racjonalizatorstwo, postęp techniczny i ekonomiczny. Wynagrodzenie za tego rodzaju usprawnienia, obliczane w podobny sposób, jak za oszczędności z tytułu racjonalizatorstwa, może podnieść rangę tego zagadnienia wśród załóg przedsiębiorstw.

BIELSKA FABRYKA ARMATUR
w Bielsku-Białej, ul. PKWN 26/28

sprzeda:
przedsiębiorstwom uspołecznionym materiały pełnowartościowe

- **zasuwy fig. 002, Ø 500 z napędem elektrycznym PS II 220/380 V — sztuk 92**
- **zasuwy fig. 002, Ø 600 z napędem elektrycznym PS II 220/380 V — sztuk 78**
- **napędy elektryczne PS II 220/380 V do zasuw Ø 500 sztuk 40**
- **napędy elektryczne PS II 220/380 V do zasuw Ø 600 — sztuk 10**
- **inną armaturę przemysłową z napędem elektrycznym.**

Zamówienia prosimy składać w Dziale Zaopatrzenia Przedsiębiorstwa, tel. 32-24. KG-17-0



KOMPLEKS TOEPLITZA

JAN REM

OD piętnastu lat jestem wiernym, pilnym i pełnym zawodowych kompleksów czytelnikiem Krzysztofa Teodora Toeplitza. Jeśli zdarza się, że zawodzi Go zwykle bardzo zdrowy rozsądek i poczucie humoru, pudła te pełnią rolę punktów odniesienia dobrze służących ekspozycji walorów tego co napisał w przeszłości i tego, co być może, napisze w przyszłości. Podkreślenie, że w moim domowym ołtarzu konterfekt Toeplitza jest miejscem stabilnej adoracji — wydaje mi się niezbędne. Z tej przyczyny wpierw dokonuję samookreślenia się wobec Osoby, by przejść do rzeczy nieskończenie mniej ważnej, jaką jest chęć wyrażenia stosunku do tego, co Toeplitz napisał w artykule „Kompleks Tubylca", „Kultura" nr 13 z 26 marca 1967, Wielkanoc.

Każdy, kto używając pióra kibicuje polskiej współczesności przez długie lata, śledząc ją doznaje mieszanych uczuć. Aktualnie w Toeplitzu pisanym dominuje uczucie dumy narodowej. Krzesanie przezeń tego akurat uczucia tym bardziej zdaje się być godne szacunku, że wymaga ciężkiej walki autora z samym sobą. „Duma" jest bowiem rodzaju żeńskiego.

Toeplitz uważa, że dzisiejszy Polak chory jest na kompleks wobec dolara, przez co złotówka jawi mu się jako waluta niepełnowartościowa, forsa „na niby". Kompleks ten podjudza i wzmacnia nasza propaganda a publicystyka ekonomiczna szczególnie, ponieważ o dolarach zwykło się nabożnie pisać per „cenne dewizy" a z każdego faktu ich uzyskania w drodze wymiany handlowej czyni się święto narodowe. Tym bardziej jest to upokarzające, że fanfary grają nie tylko wtedy, kiedy eksportowane są wytwory nowoczesnego przemysłu, będące legitymacją zaawansowania w rozwoju gospodarczym, ale i wówczas gdy sprzedajemy jagody, zające, gołębie i inne płody natury lub usługi, przy których spełnianiu tubylcy pełnią funkcję serwiranckie. Toeplitz zastrzega przy tym, że nie występuje przeciwko sprzedawaniu wszystkiego co się da, lecz tylko przeciwko propagandowej oprawie tych zdarzeń, tworzącej nastroje kultowe wobec dolara. Wyrażanie radości, że jakieś byle co udało nam się sprzedać za zachodnią walutę ma dwojakie jeszcze — wedle Toeplitza — skutki ujemne. Primo poddaje w wątpliwość owoce industrializacji, czym godzi w dumę narodową. Secundo eksponuje zielony papierek na skali wartości powstającej w mentalności Polaków. Rozpisywanie się przez prasę o transakcjach handlowych przynoszących dolary uważa też Toeplitz za niecelowe, gdyż w jego mniemaniu uzyskiwanie dewiz nie jest zależne od osobistych starań szarego obywatela, lecz od pracy wąskiego grona fachowych negocjatorów, pracujących w handlu zagranicznym. Tych zaś wystarczy zachęcać do pracy poprzez gazetkę ścienną a nie prasę wielonakładową.

Aby przynajmniej w tym wywodzie zachować stosowną hierarchię wartości, wpierw opowiem się w sprawie dumy narodowej, a później w sprawie dolara.

Otóż duma ta tym jest podobna do wszystkich innych cenionych wartości, z dolarem włącznie, że nie jest obojętne za jaką cenę to coś się uzyskuje, posiada, wzmacnia w sobie. KTT z pewnością podziela pogląd, że duma wynikająca z realiów i o nie wsparta jest rzeczą dobrą i pożyteczną, zaś duma oparta o fikcję, mit, dezorientację jest rzeczą złą, czasem nawet zgubną. Tu wspomnę, że w przedwojennej Polsce w ograniczonym zresztą rozmiarze i zasięgu istniała duma z tzw. polskiej mocarstwowości, nie istniała wszakże mocarstwowość. Byłoby złem, gdyby mocarstwowość istniała a duma z niej nie, wszelako najprawdopodobniej mniejszym.

Osiągnięty w powojennym 22-leciu poziom rozwoju gospodarczego Polski winien być i jest przedmiotem narodowej dumy. Byłoby niedobrze, gdyby społeczne uczucie satysfakcji nie dorastało do osiągniętego przez Polskę gospodarującą standardu rozwojowego. Zresztą ciągle nie dość starań o harmonijne nadążanie ludzkiej dumy za tym rozwojem. Ale gdyby skala dumy, satysfakcji, samozadowolenia społecznego przerastała standard rozwoju gospodarczego kraju, była wysforowana naprzód, karmiła się złudzeniami, jednym słowem oparta była na fikcji — powodowałoby to również bardzo złe skutki. Widzę dwa. Pierwszy to wypaczona mentalność społeczna i wyzbyty realizmu mechanizm obserwowania i odczuwania. Drugi to spadek dynamizmu ludzkich wysiłków na rzecz przyspieszenia rozwoju ekonomicznego kraju i ulepszenia produkcji. Owocność ludzkiej działalności o celach gospodarczych nie jest niezależna od klimatu społecznego, w którym takowa przebiega, a stan zadowolenia wysforowanego nad dokonania tworzyłby klimat zabójczy.

Tysiąc i jeden jest powodów do narodowej dumy, pochodnej od osiągnięć gospodarczych Polski. Ale akurat uzyskiwanie zachodnich dewiz za wytwory naszego przemysłu nie jest łatwe i zwodne byłoby zaliczanie sprawy w poczet powodów do dumy. Powodują to również przyczyny od nas niezależne. Rynek zachodni nie jest obszarem liberalizmu gospodarczego i wolnego handlu. Odgradza się sztucznymi barierami wznoszonymi z intencji również politycznych. Przede wszystkim jednak nie dysponujemy dostateczną liczbą odpowiednio silnych taranów do szturmowania tych barier. Szanse zbytu uzyskują tam tylko wyselekcjonowane polskie wyroby z niektórych dziedzin wytwórstwa. Pochodną tej sytuacji jest np. niewymienialność złotówki za dolara, atrakcyjnego jako waluta bynajmniej nie z przyczyn o charakterze kultowym, ale dlatego, że Zachód stanowi bardzo atrakcyjny rynek importowy maszyn, urządzeń, technologii, wynalazków, onże, jak każdemu wiadomo, przedmiotów codziennego użytku. Obliczono kiedyś, że co drugi, czy co trzeci polski robotnik pracuje na importowanych surowcach. Jeszcze nie jesteśmy samowystarczalni zbożowo. Eksport jest warunkiem stwarzenia zdolności importowej, bez której nasza gospodarka, z której Toeplitz jest dumny, nie będąc akurat w tym uczuciu odosobniony, nie mogłaby egzystować.

Dolar tym jest dobry i dlatego ma szczególną wśród walut pozycję, że jest jedną z walut podobnie jak złoto wymienialnych na każdy towar. Gdy rubel stanie się pozłocony przestanie się od dolara różnić. Zresztą i tak nadszedł już czas, kiedy rubel i forint nazywamy po społu z dolarem „cennymi dewizami", tylko wymaga czasu, by zaczęło to mieć stosowne reperkusje psychologiczne.

Niepamięć o tych wszystkich realiach wcale nie przyniosłaby nam pożytku.

Pojęcie „dolar" ma u nas dwojaki sens. Jest to owszem i papierek. Nigdy w życiu nie miałem go w ręku ale wiem, że za zbiór takich papierków niektórzy Polacy kupować mogą na zachodzie, a wszyscy w PKO ładne sweterki, dobre żyletki, a także auta, mieszkania itd. Dolar — konkret u nas bywa, gdzie indziej jest, przedmiotem kultu. Istnieje wszakże również dolar-abstrakt. W rzeczywistości miewa on również postać papierka, choć częściej maszyny, ale dla pojedynczego obywatela to wyłącznie abstrakt. Chodzi o dolar uzyskiwalny przez Polskę za jej wyroby i usługi. Dla tej przytłaczającej większości Polaków, którzy pracują przy wytwarzaniu produktów i w obrocie towarowym dolar-abstrakt jest to li tylko wysoki miernik owocności ich trudu, legitymacja znacznego sukcesu wytwórczego, gdy chodzi o sprzedany statek, handlowego gdy chodzi o sprzedanego gołębia. Oczywiście sukces istnieje, o ile tylko koszt uzyskania dolara kształtował się korzystnie Ten umowny dolar — sprawdzian sukcesu zawodowego ludziom nań zapracowującym nie kojarzy się z drukowanymi podobiznami prezydentów USA, ani ze sweterkami, ani z autami, ani z mentalnością lub stylem życia propagowanym na kartach „Playboy"-a. Kojarzy się on wyłącznie ze standardem dokonań produkcyjno-handlowych. Jeśli tedy propaganda sławi fakt uzyskania „cennych dewiz" (cudzysłów jest tu zupełnie nie na miejscu) nie znaczy to, że bezwiednie sławi ideologie dolara, ale tylko to, że chwali dobrą robotę.

Mnie też podobnie jak K. T. Toeplitza rażą w gazetach nagłówki triumfalnie obwieszczające o tym, że wyeksportowaliśmy gołębie, zające, jagody, wiklinowe koszyczki, ślimaki winniczki i miniatury ołtarza Wita Stwosza. Ale z innej niż jego przyczyny. Nie dlatego, że godzi to w dumę narodu predysponowanego już do wywozu wyłącznie maszyn matematycznych i rzeczy temu podobnych. Podbija się często, a sztucznie bębenek, bez umiaru przecenia się znaczenie takich transakcji. W świadomości odbiorców gazet nasilenie takich drobnych informacji opatrzonych entuzjastycznymi komentarzami tworzy złudzenie, że eksportujemy, eksportujemy aż para leci i wszystko jest kławo. Nadajemy czasem przesadny walor sukcesom bardzo kameralnym, sukcesom konkretnego grona wytwórców lub handlowców, tworząc wrażenie jakoby miał on znaczenie ogólnogospodarcze.

Natomiast to nieprawda, że wyrażanie w gazetach radości z racji sprzedania ślimaków, koszyczków czy kluczy francuskich, a tym bardziej informowanie o tym nie ma pozytywnego sensu. Bo też nieprawdziwe jest twierdzenie Toeplitza, że eksport nie zależy od szarego człowieka, a tylko od wąskiego grona osób zajmujących się zarządzaniem przemysłem i handlem zagranicznym.

Ostatnio wspominaliśmy w „Życiu" o rzemieślniku — szlifierzu kryształów, który w pojedynkę zarabia rocznie dla państwa około 200 tysięcy dolarów. Wielkości tej sumy nie ogranicza rozmiar popytu, ale wydolność jego rąk. Oczywiście taki facet natychmiast powinien zatrudnić pomocników, rozwinąć warsztat i wytwarzać na skalę istniejącego popytu. Zależy to wszakże nie od rządu, ale od jakichś tam szarych czy prawie szarych obywateli na szczeblu gromady lub powiatu. Gołębi na Starym Mieście, które stały się artykułem eksportowym też nie wypatrzył żaden minister.

Te wszystkie drobne interesy noszą nazwę „małego eksportu", ale jego znaczenie nie jest wcale małe, lecz niestety bardzo duże. Możliwości zwiększenia wywozu różnych drobiazgów wielokrotnie przewyższają skalę dziś urzeczywistnianego małego eksportu. Zależy to od przedsiębiorczości zupełnie szarych ludzi a jej stymulacja jest w jakimś tam stopniu — którego nie przeceniam — pochodną propagandy. Co wszakże ważniejsze słowo pisane i mówione przez radio lub telewizję współtworzy społeczny klimat pogoni za dolarem — tym umownym oczywiście i abstrakcyjnym dla ludzi. Klimat ów wielce sprzyja polepszaniu produkcji na miarę potrzeb eksportowych. Informacja i publicystyka urabiająca nastroje, nakierowująca ambicje, precyzująca cele ekonomiczne jest nie więcej, ale też nie mniej sensowna i skuteczna, niż ta, która obraca się w kręgu spraw społecznych, albo kulturalnych.

Nie będę tu dla wyostrzania polemiki udawać, że jest rzeczą zupełnie społecznie obojętną czy miernikiem celów działania produkcyjnego jest dolar, czy np. li tylko znak najwyższej jakości. Fakt, że uzyskiwalność za dany towar dolara jest najbardziej komplementującym produkt i jego wytwórców miernikiem osiągnięcia celu pracy ma swoje psychologiczne reperkusje. Obok dobrych stron kompleksu dolara jako wysokiego miernika osiągnięć wytwórczych, do których producenci zmierzają istnieją i złe strony owego kompleksu. Dolar umowny nie jest całkowicie rozdzielalny od dolara konkretnego nie tylko w sferze mentalności ale i w płaszczyźnie życiowych realiów. Na przykład brak owych dolarów „umownych" ogranicza nasz import z Zachodu towarów konsumpcyjnych i przez to osiągają one wyśrubowane ceny na rynku komisowo-ciuchowym. Ceny stanowiące zwykle trzykrotność tych, jakie byłyby odpowiednikiem rzeczywistej siły nabywczej złotówki w porównaniu z dolarem. Przyczyny kultu dolara i niedostatecznej wedle Toeplitza dumy ze złotówki są więc złożone. Skomplikowane sploty obserwacji zjawisk gospodarczych i odczuć o charakterze czysto kulturowym tworzą u ludzi nabożeństwo wobec zielonych papierków.

Ta rzeczywista pozycja, jaką ma złotówka może i powinna być przedmiotem dumy. Toć np. jedna ze stabilniejszych walut o zaufaniu, do której świadczy trend wzrostu wkładów w PKO. Ale nawoływanie do większego umiłowania złotówki, a mniejszego umiłowania dolara co wedle Toeplitza jest osiągalne poprzez natężanie uczuć patriotycznych, prowokować musi do wesołości. Pozycje wzajemne różnych walut określają bowiem czynniki o wiele bardziej wymierne i niezależne od pobożnych życzeń kogokolwiek, niż to się Toeplitzowi wydaje. Próżno by np. głosić, że Wisła jest szersza niż Dunaj w nadziei, że w imię dumy narodowej ludzie w to uwierzą. Natomiast jeśli się uzna, że szerokość rzeki powinna stanowić przedmiot dumy narodowej — można zabrać się do poszerzania Wisły. Robocie tej na pewno bardziej będzie sprzyjać ogłaszanie, że ciągle jeszcze jest ona węższa niż głoszenie, że jest ona już dwa razy szersza, tylko nasze spojrzenie na Wisłę jest skrzywione. Taki też jest główny sposób zwalczania kompleksu dolara: trzeba poszerzać Wisłę!

Nie chcę oczywiście umniejszać ważności inżynierii mentalności społecznej zmierzającej do usytuowania wszelkiej waluty na umiarkowanym w hierarchii ludzkich wartości miejscu. I to nie dlatego, że dolar ma na tej drabinie wartości dobrą lokatę, lecz właśnie z tej przyczyny, że złotówka, mamy nadzieję, dogoni kiedyś dolara. A źle by było gdyby powstała cywilizacja i mitologia złotówkowa na wzór amerykańskiej cywilizacji i mitologii dolarowej. Mitologia złotówki stanowiłaby zło niezależnie od tego jak to by się miało do sprawy dumy narodowej Polaków.

Gnębi mnie i drażni wszakże zespół zjawisk nie wymienionych przez Toeplitza, ale powodujących odczucie podobne tym, które sprowokowały go do napisania „Kompleksu Tubylca". Nie ma w Polsce dostatecznej staranności o to, żeby posiadanie zielonych papierków w kieszeni nie wysforowywało jej właściciela ponad posiadacza polskich czerwonych papierków w sytuacjach, kiedy obaj się ze sobą nie stykają. Irytuje niedostatek starań o podkreślenie, że w Polsce złotówka jest u siebie, a posiadacz innej, trudno uzyskiwalnej dla nas waluty nie jest człowiekiem wyższej kategorii. Tu widzę miejsce dla powodowania się dumą narodową, która powinna nas skłaniać do nietolerowania różnych praktyk dyskryminacyjnych wobec złotówkowych tubylców.

Wyproszono mnie kiedyś z hotelu „Metropol" we Wrocławiu gdzie mieszkałem, oznajmiając, że oni w ogóle wynajmują pokój tylko na jedną dobę i po każdej pobyt przedłużają lub nie, zależnie od tego, czy zjawi się dolarowy amator mojego pokoju. Innymi słowy mogę mieszkać za złotówki tylko dopóty, dopóki nie przybędzie ktoś lepszy czyli z dolarami. Wtedy fora ze dwora, mimo że byłem pierwszy. Podobnie różne rzeczy, szczególnie w sezonie turystycznym są u nas zarezerwowane dla gości dolarowych. Taki sposób zarabiania jest społecznie nieopłacalny, obrażający krajowców chcących się czuć u siebie w domu co najmniej równie pożądanymi jak goście.

Jeśli realnie i obiektywnie istniejąca dysproporcja pozycji walut rani czyjąś dumę narodową jest to nieco osobliwe, zważywszy że umiejscowienie tej dumy można w drodze pracy nad sobą przesunąć z okolic portfela w inne miejsce. Ale i takie uczucie urażonej dumy może być pożyteczne, jako zapłon do starań wytwórczych przyczyniających się do awansu złotówki. Jeśli wszakże coś, co można nazwać dumą narodową, ale lepiej jest nazwać dobrym samopoczuciem we własnym domu urażane jest przez niezgrabne, gorączkowe zabiegi o uzyskanie dolarów za wszelką cenę — to jest to też osobliwe, ale już nie pożyteczne, bo społecznie nieopłacalne. Trzeba mi tu wszakże wierzyć na słowo, gdyż nieopłacalność ta nie wynika ze wzoru na efektywność eksportu.

Konstrukcje stalowe

ANDRZEJ MOZOŁOWSKI

INŻYNIEROWIE, konstruktorzy i technolodzy całego świata udowodnili swego czasu wielostronną wyższość konstrukcji stalowych w budownictwie nad żelbetowymi. Oczywiście, nie o budownictwo domków jednorodzinnych tu idzie, lecz o wysokościowe i większość przemysłowego. Wchodzi tu w grę m. in. lekkość konstrukcji, wytrzymałość, możliwość montażu bez rusztowań, łatwość późniejszej przebudowy i rozbudowy skończonych już budynków, szybkość montażu oraz szereg jeszcze innych walorów, określonych nomenklaturą techniczną dla nie-inżyniera tak niezrozumiałą, iż wypada tu po prostu zawierzyć fachowcom. Warto też zawierzyć im, gdy twierdzą (a dają na to słowo), iż bez konstrukcji stalowych nie byłoby mowy ani o rozbudowie, ani modernizacji kombinatów w Kędzierzynie czy Oświęcimiu, hut śląskich — ani setek innych obiektów przemysłowych, których rozwój wymagał budowy hal produkcyjnych.

Wizualnie bardzo efektowną ilustracją możliwości kryjących się w konstrukcjach stalowych był np. montaż 24-piętrowych konstrukcji wysokościowców na Ścianie Wschodniej w Warszawie, który trwał zaledwie 4 miesiące. Pamiętamy też zajadłe spory i polemiki, również prasowe, dotyczące budowy mostu gdańskiego na Wiśle. Wynik przetargu przyniósł druzgocące zwycięstwo stali: mostostalowcy złożyli ofertę o 20 proc. tańszą i krótszą w produkcji o 9 miesięcy od alternatywy żelbetowej, uważanej za najnowocześniejszą i najdoskonalszą.

Wszystkie argumenty przemawiają więc na korzyść konstrukcji stalowych — w budownictwie przemysłowym, a nawet i mieszkaniowym (wysokościowym) oraz komunalnym. Impas, w jakim znalazło się obecnie budownictwo mieszkaniowe wobec demograficznego wyżu młodych, którego czoło wkracza w wiek produkcyjny i... małżeński — argument ten podnosi do potęgi.

Na niekorzyść konstrukcji stalowych w naszym budownictwie przemawia tylko jeden — jakże za to ważki — kontrargument: ich brak. Brak dotkliwy. Nie byłby takim, gdyby wynikał po prostu z braku stali. Wtedy trzeba by robić dobrą minę do złej gry.

Jest jednak inaczej.

PECH?

Owszem, mieliśmy niejakie pretensje do hutnictwa za ubiegłą 5-latkę. Mimo jednak tych — słusznych zresztą — pretensji, owe 5 lat pozwoliło nam zwiększyć produkcję stali o 35 proc. oraz „wskoczyć" na piąte pod tym względem miejsce w Europie i do pierwszej dziesiątki światowych producentów stali! Rok zaś ubiegły był dla hutników lepszy niż ktokolwiek mógł przypuszczać: przekroczone plany produkcji (w wyrobach szlachetniejszych — bardzo wysoko), ogromne, pięciomiliardowe inwestycje po raz pierwszy prawie, prawie — wykonane (98 proc.), polikwidowane dotychczasowe poślizgi, przekazane do użytku 12 potężnych obiektów (wśród nich konwertorownia i wielki piec w hucie Lenina, walcownia-zgniatacz w „Kościuszce" itp.).

Wystarczyłoby, aby produkcja owych nieszczęsnych konstrukcji stalowych rosła proporcjonalnie do całości rozwoju — wtedy nie byłoby źle. Tymczasem...

Zużycie stali na konstrukcje stalowe — w procentach globalnej produkcji wyrobów walcowanych — wyniosło w 1965 r. 1,7. Rok przedtem natomiast dał więcej: 1,8. W roku 1963 — jeszcze lepiej: 2. W 1962 — 2,3. Z roku na rok zachodzi więc wyraźny regres. Aby zaś ocenić ów wskaźnik 1,7 proc., dodajmy, że w NRF wynosi on 4,1, w Związku Radzieckim 5,4. We Włoszech zaś, gdzie produkcja stali jest nieco tylko wyższa niż w Polsce (o niecały milion ton) — konstrukcji stalowych produkuje się cztery razy więcej niż u nas (wskaźnik 9,4).

Przyczyna naszego regresu jest prosta: niedostatek mocy produkcyjnych w dziedzinie konstrukcji stalowych. Potrzeby rozwoju tego przemysłu centralne władze planistyczne dostrzegły zawczasu, lat temu dziesięć z okładem. Po stwierdzeniu tego faktu szybko nastąpiły decyzje inwestycyjne. Podjęto budowę wielkiej i nowoczesnej wytwórni konstrukcji stalowych w Piotrkowie, o mocy 50 tys. t rocznie, co równało się wówczas, bagatela, połowie rocznej globalnej produkcji tych konstrukcji w kraju.

I wtedy właśnie ujawnił się pech, który od tego czasu, zdaniem budowlanych, prześladuje po dziś dzień budownictwo stalowe. Uruchomioną w 1955 r. wytwórnię piotrkowską przekazano z resortu budownictwa przemysłowi ciężkiemu — na inne cele.

Budowlani nie ustąpili jednak. Wierząc w słuszność swej sprawy bombardowali żądaniami szafarza upragnionych konstrukcji — zjednoczenie wiodące Mostostal — tak długo, aż zdobyło się ono na nowy wysiłek. Mostostal ogołocił swe małe i przestarzałe wytwórnie ze środków inwestycyjnych na rozbudowę i modernizację, przebył ciernistą drogę uzgodnień i akceptacji — i dźwignął w 1963 r. nową, jeszcze nowocześniejszą i równie wielką, jak w Piotrkowie, wytwórnię w Skierniewicach.

Ale wytwórnię, w momencie uruchomienia... znowu przekazano przemysłowi ciężkiemu. Tym razem na produkcję urządzeń chemicznych. Nie ulega wątpliwości, że chemia urządzeń takich potrzebowała. Jednakże fabryka, zbudowana w innym celu, o specjalnie wysokich halach, pochłania dziś jeszcze miliony złotych na adaptację. A chemia, jak dotychczas, niewielki — właściwie ma z niej pożytek. Budownictwo zaś straciło 50 tys. ton konstrukcji stalowych rocznie.

REGRES

Sytuacja ukształtowała się więc niekorzystnie dla przemysłu materiałów budowlanych oraz samego budownictwa, przede wszystkim przemysłowego. Zilustrujmy to zestawienie zgłaszanych przez budownictwo w ostatnich latach potrzeb oraz wykonanych na jego rzecz dostaw.

W 1964 r. budowlani zgłosili potrzeby wielkości 135 tys. ton stali konstrukcyjnej, otrzymali — 82 tys. t. W 1965 r. potrzeby wzrosły do 140 tys. t, dostawy — do 85 tys. t. W zeszłym roku potrzeby wynosiły już 148 tys. t. a dostawy — 95 tys. t. Wreszcie w tym roku plan budownictwa wymaga zapewnienia 152 tys. t (jest to wskaźnik równy 2,2 proc. produkcji stali walcowanej, a więc, jak przedstawiłem uprzednio, niezbyt wysoki), zagwarantowane dostawy zaś wynoszą 105 tys. t konstrukcji stalowych.

A więc to jedna trzecia zapotrzebowania na stal konstrukcyjną, przewidzianego dokumentacjami technicznymi konkretnych i zaplanowanych budów — pozostaje nie zaspokajana. Co dzieje się potem z realizacją owych zaplanowanych inwestycji i jakich sztuk (nie zawsze zdrowych gospodarczo i technicznie) dokonują inwestorzy, ile w ten sposób rodzi się poślizgów i opóźnień — o tym dużo by można powiedzieć. Ale to już wykracza poza ramy niniejszego artykułu.

Komisja Planowania nie miała zamiaru pozbawiać budownictwa nowego obiektu w Skierniewicach, nie rekompensując mu tej straty z innych źródeł. Potrzeby w dziedzinie konstrukcji stalowych są dla centralnego planifikatora jasne i nie ulegają wątpliwości. Toteż niedobory mocy produkcyjnej powstałe z tego tytułu miały być rekompensowane przez inne wytwórnie przemysłu ciężkiego.

Ale cóż. Zakłady tego resortu, zamiast zwiększyć dostawy, zaczynają je zmniejszać. Z roku na rok produkują ich mniej, zaś Skierniewice na rok 1968 zapowiedziały całkowite jej zaniechanie.

Zakłady podległe resortowi budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych niewiele mogą zdziałać dla poprawy sytuacji. Są to wytwórnie niewielkie i przestarzałe. Zaspokajają one połowę potrzeb bilansowych całej gospodarki. Połowa zaś tej połowy wykonywana jest prowizorycznie, pod gołym niebem, metodą zwaną dumnie poligonową. Toteż i pracochłonność jest tu wysoka; na 1 tonę konstrukcji sięga średnio 70 roboczogodzin, podczas gdy w ZSRR (podobnie jak w USA) wielkość ta nie przekracza 28 roboczogodzin.

ANTYKONCEPCJA I DROGI WYJŚCIA

U podstaw procesu rozwoju — czy raczej niedorozwoju — przemysłu konstrukcji stalowych leży, wydaje się, nieskrystalizowana koncepcja: w czyjej gestii przemysł ten ma się znajdować. Obecnie znalazł się on w połowie (mierząc wartością produkcji) w resorcie przemysłu ciężkiego, w połowie zaś — budownictwa i materiałów budowlanych. Pierwszy z wymienionych, kierując się własnymi, resortowymi potrzebami oraz skądinąd słusznym dążeniem do rozwoju produkcji bardziej pracochłonnych wyrobów finalnych, ogranicza wyrób konstrukcji stalowych; drugi zaś ich nie rozwija — bo nie ma czym.

Wśród zakładów przemysłu ciężkiego huta Zabrze 50 proc. swej produkcji realizowała ongiś w konstrukcjach; niemal tyle samo dawał „Konstal", „Zastal" oraz parę innych. Dziś Zabrze przechodzi na budowę pieców elektrycznych, „Konstal" i „Zastal" — wagonów itp. W mikroekonomii zakładów — posunięcia nad wyraz celowe. W skali gospodarki narodowej... dyskusyjne. W każdym razie koncepcja podziału przemysłu konstrukcji stalowych między różne zjednoczenia, a nawet resorty, zderzyła się z innymi — zjednoczeniowymi i resortowymi koncepcjami ekonomicznej efektywności działania... i przekształciła się w antykoncepcję.

Ludzie odpowiedzialni za gospodarkę konstrukcjami stalowymi — przede wszystkim ze zjednoczenia wiodącego „Mostostal" — nie dali za wygraną. Opracowali nowy projekt rozwoju tego przemysłu, umożliwiający stopniowe osiągnięcie znośnego poziomu produkcji 300 tys. t konstrukcji w 1975 r. Projekt ten, który uzyskał już wstępną, życzliwą aprobatę władz, opiera się na modernizacji i rozwoju przemysłu konstrukcji stalowych w ramach resortu budownictwa, tak by dawał on ok. 75 proc. ogólnej ich produkcji oraz pewnym zwiększeniu tej produkcji w zakładach pozaresortowych.

Rzecz leży obecnie w rychłym podjęciu ostatecznych decyzji oraz takiejże ich realizacji. Leży też w dźwignięciu rangi przemysłu konstrukcji stalowych. Jeszcze dziś, w oficjalnej nomenklaturze, datującej się z czasów, gdy żelazobeton i kablobetony były ostatnim krzykiem mody — dział ten nie ma prawa nawet do miana przemysłu. Jest tzw. „produkcją pomocniczą". Błahostka formalna? Być może. Jednak ilustruje ona zjawisko marginesowego znaczenia przypisywanego jeszcze tu i ówdzie tej działalności; a to już pociąga za sobą istotne konsekwencje.

Inwestycyjne rezerwy

(Artykuł dyskusyjny)

MICHAŁ MALICKI

DOŚWIADCZENIA wykazały wyraźnie, że rozdysponowanie już u progu planu wieloletniego całości środków inwestycyjnych prowadzi nieuchronnie do przekraczania planu nakładów przy jednoczesnym uszczupleniu części dochodu narodowego, którą można by w innym przypadku przeznaczyć na konsumpcję. W miarę bowiem upływu lat, w miarę upowszechniania zdobyczy nauki i techniki powstają nowe możliwości i nowe konieczności ich wykorzystania, wymagające jednak odpowiednich środków.

Jednak jeszcze w poprzednim pięciolecie tryb planowania środków takich nie przewidywał. Nakłady inwestycyjne, ustalone w planach wieloletnich na tle bilansów tworzenia i podziału dochodu narodowego, dzielone były bez reszty na poszczególne lata, na inwestorów i na określone przedsięwzięcia. Podział ten, jakkolwiek dotyczył częściowo obiektów i zadań nie rozpoczętych i środków jeszcze nie wygospodarowanych, pociągał za sobą szereg konsekwencji, które utrudniały a najczęściej uniemożliwiały wycofanie się z raz podjętych decyzji. Produkcja projektowanych dopiero obiektów często bowiem stanowiła już podstawę rachunku dochodu narodowego w ostatnich latach planu pięcioletniego, uwzględniana była w planach eksportu i zaopatrzenia materiałowego, przystępowano w oparciu o podjęte decyzje do badań i studiów przedprojektowych, do przygotowywania dokumentacji technicznej dla przewidzianego w planie obiektu itp. Zmiana decyzji inwestycyjnych w toku realizacji planu wieloletniego stanowiła więc dla centralnych organów planujących problem trudny. Nie licząc nawet występującego w tym przypadku oporu konkretnego inwestora, wymagała przeprowadzenia wielu odcinkowych korekt i zazwyczaj łączyła się z jakimiś stratami w związku z podjętymi już pracami.

Znacznie łatwiejsze w tej sytuacji wydawało się przeprowadzenie rewizji planu inwestycyjnego in plus, poprzez tzw. „wygospodarowanie" dodatkowych środków, zezwalających na taką operację. Jeśli nie można było przy tym liczyć na środki dodatkowe, wynikające ze spodziewanych przekroczeń planów produkcji, lub też jeśli dodatkowa produkcja traktowana była jako ukryta rezerwa na wzrost zapasów, to **liczyć się trzeba było z koniecznością zabezpieczenia realizacji rozszerzanego planu inwestycyjnego poprzez odpowiednie uszczuplenie funduszu spożycia.**

Stało się więc oczywiste, że niezbędne jest wprowadzenie systemu rezerw inwestycyjnych, tj. środków nie rozdysponowanych jeszcze na konkretne sprecyzowane zadania, a możliwych do uruchomienia w zasadzie dopiero tuż przed rozpoczęciem konkretnego roku, którego dotyczą, gdy mamy już pełny zakres informacji dotyczących nowych atrakcyjnych możliwości ich wykorzystania.

Wydaje się zrozumiałe, że stopień naszej niepewności co do ustaleń planów wieloletnich zwiększa się w miarę wydłużania się okresu, dzielącego poszczególne lata planu pięcioletniego od roku wyjściowego. Równolegle powinny więc ulegać zwiększeniu środki rezerwowe, dające możliwość podejmowania odpowiednich decyzji. Jak jednak konkretnie — kwotowo czy procentowo — powinien przedstawiać się układ odpowiednich wielkości, nie bardzo wiemy. Niewątpliwie utrudnia to prawidłowe rozdysponowanie kwot przewidzianych na rezerwy inwestycyjne.

Ustanowienie systemu rezerw inwestycyjnych w bieżącym planie 5-letnim oraz zalimitowanie nieprzekraczalnej granicy nakładów inwestycyjnych w kwocie 840 mld zł, znalazło odpowiedni wyraz w materiałach IV Plenum KC PZPR. Prace nad planem były jednak wówczas jeszcze w toku. Obecnie, po ich zamknięciu, wydaje się użyteczne sprawdzenie, w jakiej mierze w konstrukcji planów znalazły wyraz doświadczenia wskazujące na potrzebę tworzenia rezerw inwestycyjnych.

*

Przede wszystkim więc zwrócić trzeba uwagę na stanowcze podkreślenie nieprzekraczalności globalnego limitu inwestycyjnego. Jest to konieczne w świetle doświadczeń lat ubiegłych, gdy zdarzało się, że ustalane w planach wieloletnich nakłady inwestycyjne były przekraczane przy równoległym niezrealizowaniu zadań w zakresie stopy życiowej ludności.

W nowej sytuacji na razie w założeniu, a po roku 1970 prawdopodobnie stwierdzimy, że w rzeczywistości niemożliwe stało się przekraczanie przewidzianych planem nakładów przy równoległym uszczuplaniu tej gałęzi dochodu narodowego, która ma być przeznaczona na konsumpcję. W założeniu zlikwidowana została więc praktyczna, jakkolwiek formalnie nie istniejąca i niewątpliwie trudna do wykorzystania rezerwa planu inwestycyjnego, którą było osłabienie tempa wzrostu funduszu spożycia. Utworzone w to miejsce rezerwy musiały zmieścić się w globalnym, nieprzekraczalnym limicie inwestycyjnym 840 mld zł. Oznaczało to obniżenie kwot przekazywanych do dalszego konkretnego podziału na tytuły i zadania inwestycyjne o wysokość rezerwy centralnej.

Rezerwa ta w założeniach planu pięcioletniego wynosi 6,8 proc. ogółu nakładów. W projekcie jej rozdysponowania przewidziano na lata 1966—1968 rezerwy w granicach **3,9 proc.** planowanych nakładów, a na 1969 r. 7,4 proc. oraz na 1970 r. — 13,3 proc.

Działanie systemu rezerw będzie można w pełni ocenić dopiero po zakończeniu planu 5-letniego. Już dziś jednak wypada poważnie zastanowić się nad właściwym funkcjonowaniem systemu rezerw inwestycyjnych, zarówno gdy chodzi o ich wysokość jak i podział na poszczególnych dysponentów. Przemawiają za tym m. in. następujące przesłanki.

Punktem wyjścia dla utworzenia systemu rezerw, jak już była o tym mowa, stała się potrzeba zapewnienia większej niż dotychczas swobody w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, koniecznej z uwagi na szybkie zmiany w dziedzinie nauki i techniki. **Chodzi jednak w tym przypadku przede wszystkim o swobodę podejmowania decyzji inwestycyjnych na szczeblu centralnym, gdzie docierają odpowiednie informacje o zmianach zachodzących w gospodarce światowej, gdzie mogą być one odpowiednio zanalizowane i posłużyć do ewentualnego zmodyfikowania kierunków rozwoju naszej gospodarki.**

Możliwości podejmowania tego rodzaju decyzji są jednak bardzo ograniczone, chociaż na inwestycje przeznaczamy obecnie ponad 150 mld zł rocznie.

Ponad 30 proc. tej kwoty przypada bowiem na inwestycje w gospodarce nieuspołecznionej — podejmowane na podstawie samodzielnych decyzji np. indywidualnych rolników, gospodarki spółdzielczej — dysponującej własnymi środkami i korzystającej z ustawowych przywilejów określania szczegółowego ich przeznaczenia, zjednoczeń i przedsiębiorstw — gromadzących własne środki i uprawnionych do odpowiedniego ich wykorzystania oraz na inwestycje szybko rentujące się, czyny społeczne itp. Ewentualne pole dla samodzielnych, swobodnych decyzji centralnych w sprawie rozwoju inwestycji nie przekracza 70 proc. ogółu nakładów. Jest to jednak swoboda działania w dłuższej perspektywie czasu. W praktyce bowiem raz podjęte decyzje w sprawie konkretnego przeznaczenia środków inwestycyjnych trudno zmienić, a jeśli idzie o inwestycje rozpoczęte w okresie ubiegłym, w istocie rzeczy ich zmiana nie jest możliwa. Nie do pomyślenia byłoby przyznanie komukolwiek uprawnienia np. co do wstrzymania finansowania inwestycji kontynuowanych oraz wykorzystania stojących do dyspozycji środków dla rozpoczęcia budowy nowych zadań i obiektów.

Jak wykazują dane statystyczne, w globalnej sumie nakładów inwestycyjnych ok. 80 proc. przeznaczone jest na zabezpieczenie kontynuowania robót na dawniej rozpoczętych zadaniach, a tylko 20 proc. na nowe zadania. Gdyby więc nawet brano pod uwagę możliwość zmiany kierunku nakładów inwestycyjnych w planie rocznym w stosunku do poprzednio przyjętych ustaleń planu wieloletniego, rozważania na ten temat trzeba by skoncentrować we wstępnym etapie na owych 20 proc. Nawet jednak tych 20 proc. nie możemy traktować jako w całej pełni wolnego pola manewru.

Przytoczone proporcje nakładów na inwestycje nowo rozpoczynane i kontynuowane opierają się bowiem o podział środków na tzw. zadania inwestycyjne. Zadania zaś są wzajemnie powiązane i z wielu z nich nie można z kolei zrezygnować, gdyż stanowią one tylko kolejny etap realizacji większych przedsięwzięć. Mamy np. w realizacji na jednym terenie zakłady produkcji kwasu siarkowego i produkcji superfosfatu, stanowiące oddzielne zadania inwestycyjne. Teoretycznie więc, po zakończeniu budowy fabryki kwasu siarkowego mamy pewną swobodę w ponownym rozważeniu możliwości rozpoczęcia prac nad fabryką superfosfatu, w której ma być właśnie kwas siarkowy wykorzystany. Byłoby to jednak istotnie rozważanie czysto teoretyczne. Nie ulega bowiem z reguły wątpliwości, że kolejne zadania inwestycyjne, zatwierdzone we wspólnym przedsięwzięciu inwestycyjnym nie mogą być zaniechane bez poważniejszych strat, które zmiana decyzji przyniosłaby gospodarce narodowej.

W praktyce więc wspomniane pole manewru inwestycyjnego centralnego planisty ulega kolejnemu zawężeniu i sprowadza się nie do nowo rozpoczynanych zadań, lecz do tzw. przedsięwzięć rozpoczynających z reguły cały cykl wzajemnie powiązanych zadań (względami technologii, kooperacji i organizacji procesów produkcyjnych), łącznie uzasadnianych przy wprowadzaniu do planu rachunkiem ekonomicznej efektywności.

Z układu obserwowanych w latach ubiegłych proporcji nakładów przy uwzględnieniu tego właśnie podziału — na przedsięwzięcia kontynuowane i nowo rozpoczynane — wynika, że **w przybliżeniu około 94 proc. nakładów przypada na roboty w pełnym tego słowa znaczeniu kontynuowane, a tylko 6 proc. na roboty istotnie nowo rozpoczynane. Proporcje te odnoszą się w zasadzie do większych inwestycji decydowanych na szczeblu centralnym, czyli właśnie do owych 70 proc. nakładów znajdujących się w gestii centralnego planisty. W stosunku do całości nakładów, obejmujących wszystkie rodzaje i kategorie inwestycji, nakłady dotyczące nowo rozpoczynanych przedsięwzięć absorbują więc w przybliżeniu tylko 4,2 proc. łącznej sumy środków przewidzianych w NPG na inwestycje.**

Wydaje się więc, że przy uwzględnieniu przytoczonych poprzednio względów, krępujących z konieczności swobodę podejmowania w planie decyzji co do kierunków i zakresu inwestowania, owych 4,2 proc. globalnej kwoty nakładów w skali rocznej przeznaczonych na określone, wymienione konkretnie przedsięwzięcia porównać trzeba z rezerwami inwestycyjnymi, które wynosiły w 1966 r. 3,9 proc. łącznej sumy nakładów i tyleż samo miały wynieść wg ustaleń planu 5-letniego w roku bieżącym i następnym, 1968.

Rezerwy inwestycyjne formalnie więc biorąc poważnie zwiększają możliwości manewru w decyzjach inwestycyjnych. W sumie jednak możliwości tego manewru, łącznie z rezerwami, są bardzo ograniczone (ok. 8 proc. planu inwestycyjnego). Wprowadzenie rezerw inwestycyjnych nie zwalnia nas więc wcale od obowiązku bardzo starannego planowania inwestycji, a ponadto powstaje wiele trudnych zagadnień związanych z funkcjonowaniem samego systemu rezerw oraz ich wykorzystaniem. Wymagają one jednak odrębnego omówienia.

Kłopoty z nadmiarem?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

jej mocy: muszą one być dostosowane do wielkości „szczytowych" potrzeb w okresach jesienno-zimowych (i popołudniowo-wieczornych). Ba, ponieważ zawsze mogą zdarzyć się nieprzewidziane awarie — dla pewności zasilenia odbiorców powinna też istnieć jakaś rezerwa mocy.

W minionym dwudziestoleciu, wobec chronicznego „nienadążania" energetyki za wzrostem potrzeb i deficytu mocy — o takiej rezerwie nie mogło być mowy. I dopiero właśnie w planie na bieżące pięciolecie założono stworzenie odpowiedniej rezerwy w stosunku do szczytowego zapotrzebowania. Ale w roku ubiegłym — choć wszystkie potrzeby odbiorców w zasadzie zaspokojono — to jednak takiej rezerwy mocy jeszcze nie uzyskano.

O tym, jak zwiększyło się w naszej energetyce wykorzystanie potencjału może świadczyć fakt, iż w stosunku do roku 1938 moc naszych elektrowni w roku 1966 wzrasta blisko sześciokrotnie (z 1,7 do 9,9 tysięcy megawatów), a ich produkcja — ponad dwunastokrotnie (z 3,9 do 47,4 miliardów kilowatogodzin). W ciągu całego dwudziestolecia produkcja energii rosła znacznie szybciej od mocy elektrowni, które musieliśmy maksymalnie wykorzystywać, a ze względu na specyfikę energetyki, gdzie moce te są bardzo ściśle określone, jakiekolwiek „ukrywanie rezerw" nie było tu możliwe.

Obecnie gdy nie ma już deficytu mocy, mielibyśmy ich dość sporą rezerwę, gdyby udało nam się planowo realizować inwestycje energetyczne. Niestety, pod tym względem również rok 1966 nie przyniósł większej poprawy.

Doszło do poważnych opóźnień prac budowlano-montażowych, a to na skutek nieterminowości i niepełności dostaw materiałów hutniczych (najbardziej daje się odczuć deficyt stali zbrojeniowej i konstrukcyjnej oraz rurociągów wysokoprężnych) i na skutek niedoborów zatrudnienia robotników w przedsiębiorstwach budowlanych. Szczególnie ujemnie odbiło się to na realizacji tych obiektów, które miały wejść do produkcji w latach 1967 i 1968 (elektrownie Łaziska II, Łagisza i Siersza II oraz elektrociepłownia Łódź III).

Ale opóźniły się też inwestycje, które miały być ukończone w ubiegłym roku. Nie udało się bowiem oddać do użytku — jak to przewidywał plan — dwóch 125-megawatowych turbozespołów w Adamowie (opóźnienia dostaw) i jednej „55-tki" w Płocku (opóźnienia robót). A przekazanie do eksploatacji w ciągu roku 339 megawatów oznaczało wykonanie planu oddawania rocznych mocy tylko w 56 proc. Z tym, że sytuację i tak poprawiało lepsze od planowanego oddawanie mocy w elektrowniach przyzakładowych, bo w energetyce zawodowej plan roczny oddawania mocy do użytku został wykonany tylko w 38 proc.

Gdyby więc nie było tych opóźnień — już teraz mielibyśmy planowaną na bieżące pięciolecie kilkuprocentową rezerwę mocy. Przyzwyczajeni do napięć i obchodzenia się bez rezerw nie odczuliśmy jednak tego braku.

Sytuacja uległaby wyraźniejszej poprawie, gdyby nie inne jeszcze bardzo niepokojące zjawisko: nader wysoka awaryjność naszych nowych wielkich elektrowni spowodowana niską jakością dużych bloków energetycznych. W roku 1966 stan rzeczy pod tym względem jeszcze się pogorszył; średnio w remontach znajdowały się znacznie większe moce, niż w roku 1965, przy czym szczególnie dotkliwe były awarie dwu 125-megawatowych turbozespołów w elektrociepłowni Stalowa Wola i konieczność znacznego przedłużenia remontu jednego z 200-megawatowych bloków turoszowskich.

Początek roku bieżącego też nie przyniósł pod tym względem poprawy: wciąż „wysiadają" na dłużej lub krócej któreś z wielkich kotłów (nieszczelności) lub turbozespołów (drgania). Ich skomplikowane remonty bardzo wiele kosztują i długo trwają. Jest to sytuacja alarmująca.

Bo chyba nie wszystkie mankamenty można tu tłumaczyć brakiem doświadczenia producentów w wytwarzaniu potężnych zespołów, często mamy tu do czynienia ze skutkami brakoróbstwa i pośpiechu. A przecież — w aktualnej sytuacji energetycznej można chyba sobie powiedzieć, że pośpiech taki nie jest już tak niezbędny, jak to było jeszcze przed kilku laty.

Ilość może już — i powinna — przechodzić w jakość. I wtedy kto wie czy nie okaże się, że zamiast np. trzech turbozespołów, z których wciąż jakiś będzie „wysiadał", lepiej wyprodukować solidnie dwa maksymalnie sprawne. Ponieważ chodzi tu o inwestycje liczone w setkach milionów i miliardach złotych — być może taki większy nacisk na sprawy jakości pozwoli nam zmniejszyć program ilościowego rozwoju mocy energetyki, co mogłoby przynieść gospodarce kolosalne korzyści...

Co prawda wyciągnięto już pierwsze wnioski z nadspodziewanej poprawy sytuacji energetycznej, zmniejszając nieco wielkość nakładów inwestycyjnych przewidywanych poprzednio na lata 1967—68. Ale cięcia te objęły głównie inwestycje sieciowe, nie zaś produkcyjne, to zaś może budzić pewne wątpliwości (wyrażane m. in. podczas sejmowej dyskusji nad planem na rok 1967), gdyż zdolność przesyłowa naszych sieci i tak pozostawia wiele do życzenia, zwłaszcza gdy chodzi o dostawy energii na cele komunalno-bytowe i dla rolnictwa. Argument, że są to inwestycje tzw. szybkie i zaniedbania w tej dziedzinie zawsze będzie można w krótkim czasie nadrobić — nie jest chyba zupełnie przekonywający.

MOŻLIWOŚCI RACJONALIZACJI

Wobec braku napięcia w bilansie mocy energetycznych sprawę racjonalizacji zużycia energii elektrycznej niejako odsunięto na dalszy plan. A przecież marnotrawstwo tej energii, tak często u nas jeszcze spotykane, nie przestało przynosić strat. Zresztą brak napięcia bilansowego nie jest zjawiskiem stałym: zapotrzebowanie na energię szybko rośnie i chodzi o ograniczenie tego wzrostu do najbardziej niezbędnego minimum, a więc o zaspokajanie przyszłych potrzeb możliwie niskim kosztem dalszych inwestycji energetycznych.

Niestety, w naszym przemyśle brak jeszcze należytej troski o racjonalizację zużycia energii. W roku 1966 wzrosły wskaźniki zużycia energii elektrycznej na jednostkę produkcji np. węgla, aglomeratu, wyrobów walcowanych, cementu, kwasu azotowego, przędzy i jedwabiu sztucznego, celulozy wiskozowej, papieru i tektury i in. Taki wzrost tylko niekiedy może być uzasadniony dużymi postępami mechanizacji prac lub specjalnymi względami technologicznymi, a to w powyższych przypadkach nie zawsze miało miejsce.

Wprawdzie w tymże 1966 r. równocześnie zmalał wskaźnik jednostkowego zużycia energii przy produkcji takich wyrobów, jak: surówka żelaza, cynk katodowy, aluminium, amoniak, chlor, karbid, metanol, kaprolaktam, kauczuk syntetyczny, ceramika budowlana, wyroby ze szkła, mąka. Ale tego rodzaju obniżki nie zrekompensowały ogólnego wzrostu energochłonności produkcji przemysłowej.

Bo w sumie rok 1966 przyniósł wzrost tej produkcji wynoszącej 7,3 proc., natomiast zużycie energii elektrycznej w przemyśle zwiększyło się o 9,1 proc. Wzrost jednostkowego zużycia energii elektrycznej przez przemysł do pewnego stopnia można uzasadnić postępami mechanizacji prac, przechodzeniem w niektórych małych zakładach z napędu parowego na elektryczny itd. Z drugiej jednak strony wiadomo, że jednostkowe zużycie energii elektrycznej przez nasz przemysł jest w stosunku do innych, wyżej uprzemysłowionych krajów częstokroć dość wysokie i postęp techniczny powinien w tej dziedzinie przynosić też pewne oszczędności. A więc aż tak duża różnica między wzrostem produkcji a wzrostem zużycia energii chyba nie jest całkowicie uzasadniona.

Co prawda — produkcja energii elektrycznej w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest u nas w stosunku do wyżej uprzemysłowionych jeszcze krajów dość niska (np. we Francji, Czechosłowacji, NRD jest ona o 50—150 proc. wyższa), ale to tłumaczy się zarówno różnicami w poziomie i strukturze produkcji jak też dość dużym u nas zużyciem innych form energii (wykorzystywanie węgla bez przetwarzania na energię elektryczną) no i stosunkowo niewielkim jeszcze — mimo szybkiego wzrostu — zużyciem na cele komunalno-bytowe.

Wzrost tego ostatniego zużycia, gdzie odbiorcy są sami zainteresowani w oszczędności rzadko bywa przejawem marnotrawstwa; świadczy on głównie o podnoszeniu standardu życiowego. I dlatego w aktualnej sytuacji energetycznej nie ma powodów do ograniczania wzrostu zużycia energii na cele domowe.

Istnieją natomiast ważkie powody ku temu, by jednak ograniczać wzrost zużycia energii w godzinach szczytowego zapotrzebowania, zachęcając do rekompensaty tego w pozostałej części doby. Bo skoro moce elektrowni muszą być dostosowane do szczytowych potrzeb, a w pozostałym okresie są one tylko częściowo wykorzystywane — bardziej równomierne zużycie pozwoliłoby na ograniczenie wzrostu tych mocy i tym samym przyniosłoby znaczną obniżkę kosztów. W tym sensie energia wytwarzana w nocy wypada taniej, ale zwiększenie jej wykorzystywania dla zmniejszenia „szczytowego" zapotrzebowania jest możliwe tylko poprzez szersze stosowanie liczników dwutaryfowych, które umożliwiają sprzedaż energii poza godzinami szczytowego obciążenia po obniżonej cenie. Niestety — wciąż jeszcze nie przywiązuje się u nas należytej wagi do sprawy zwiększenia produkcji takich liczników i szerszego ich stosowania.

A przecież ograniczenie wzrostu zapotrzebowania na energię w godzinach szczytu pozwoliłoby na obniżenie kosztów energetyki również i przez to, że umożliwiłoby szybsze wycofywanie z eksploatacji małych, przestarzałych już elektrowni o niewielkiej mocy. Te nieekonomiczne już urządzenia wytwarzają energię elektryczną po koszcie znacznie (nieraz 2—3-krotnie) wyższym od nowoczesnych turbozespołów o wielkich mocach.

Stosowanie coraz potężniejszych turbozespołów, pozwalających na coraz większą obniżkę kosztów produkcji energii elektrycznej (mamy tu znaczną obniżkę kosztów inwestycyjnych przypadających na 1 MW mocy, jak i kosztów eksploatacyjnych przy produkcji każdej kilowatogodziny) jest bowiem najbardziej charakterystycznym przejawem postępu techniczno-ekonomicznego w energetyce. Warto wiedzieć, że w stosunku do roku 1938 — w roku 1966 moc największego w Polsce turbozespołu wzrosła z 35 do 200 MW, a elektrowni — z 100 do 1 400 MW.

Ale równocześnie wciąż jeszcze na 381 czynnych w kraju elektrowni (w tym 164 zawodowe i 217 niezawodowe) mamy ponad 300 o mocy tylko do 20 MW, przy czym spora ich część jest już wysoce nieekonomiczna. I podczas gdy w roku 1965 wycofano z eksploatacji 9 takich elektrowni, to w roku 1966 już nie mogliśmy sobie pozwolić na dalszy tak znaczny krok w tym zakresie. (M. in. z tego powodu w roku 1965 zużycie paliwa umownego na produkcję 1 kWh w elektrowniach zawodowych zmalało z 420 do 407 g, a w roku 1966 zmalało już tylko z 407 do 404 g). W roku 1966 nie doszło bowiem do powstania takich nadwyżek mocy, które pozwoliłyby nam na wycofanie najbardziej nieekonomicznych i nieopłacalnych już urządzeń.

A zatem, mimo zrównoważenia bilansu mocy energetycznych nie ma na razie mowy o „kłopotach z nadmiarem". Wciąż jeszcze daleko nam do takiej rezerwy mocy, która pozwoliłaby na większy manewr w zakresie modernizacji struktury naszej energetyki i związanego z tym obniżania jej kosztów.

I CO DALEJ?

Tak więc znaczna poprawa sytuacji w energetyce na przestrzeni ubiegłego roku nie może nas całkowicie uspokajać. Zwłaszcza, że gdy chodzi o sprawę najistotniejszą — o bilans mocy — to zdaniem energetyków wobec szybkiego wzrostu potrzeb obecne minimalne rezerwy mocy już w końcu bieżącego roku mogą być i prawdopodobnie będą całkowicie wykorzystane, a nawet można spodziewać się trudności z pełnym pokryciem zapotrzebowania. I znowu oddalimy się od możliwości wygospodarowania przewidzianej na bieżące pięciolecie rezerwy zabezpieczającej pewność zasilania odbiorców czy też umożliwiającej dalsze wycofywanie przestarzałych urządzeń. Energetycy przewidują, że w tej sytuacji obcięcia nakładów inwestycyjnych w energetyce na lata 1967—68 trzeba będzie potem, w latach 1969—1970 nadrobić nawet z nawiązką, a więc w ramach całego pięciolecia nawet „dofinansować" energetykę.

Wydaje się jednak, że w świetle doświadczeń roku 1966, w którym zapotrzebowanie na energię okazało się mniejsze od planowanego, trzeba ostrożniej podchodzić do tego rodzaju przewidywań. Sprawa to bardzo istotna wobec długiego cyklu (no i wysokich kosztów) inwestycji energetycznych, tu trzeba więc starać się o to, by nasze przewidywania i plany co do wielkości zapotrzebowania były możliwie bliskie „trafienia w dziesiątkę". Doświadczenia ubiegłego roku wykazują, że pod tym względem nie jest najlepiej i być może należałoby stąd wyciągnąć jakieś wnioski dla metodologii naszego planowania.

Dotyczy to zresztą również planów uruchamiania nowych mocy, które — jak pokazał również rok ubiegły — zostały tylko w połowie zrealizowane. Przeszkody były „obiektywne", ale od lat wciąż takie same, a więc czy nasze planowanie nie powinno ich w końcu jakoś przewidywać? Czy wciąż musimy mieć plany, o których z góry wiadomo, że nie zostaną wykonane?

Zeszłoroczne doświadczenia inwestycji energetycznych i eksploatacji nowych obiektów (zwłaszcza zaś zwiększenie stopnia ich awaryjności) powinny przy tym być uznane za alarmujący sygnał, gdy chodzi o jakość naszych urządzeń. Potrzebne jest tu nie tyle dalsze zaostrzenie wymogów czy zastosowanie różnych dodatkowych środków techniczno-organizacyjnych; w aktualnej, mimo wszystko znacznie już lepszej sytuacji energetycznej należałoby jakoś bardziej generalnie przechodzić od nacisków na ilość do większej troski o jakość nowych obiektów. Bo przecież w ostatecznym rachunku pozwoli nam to na ilościowe zaspokojenie szybko rosnących potrzeb niewątpliwie tańszym kosztem.

Doświadczenia ubiegłego roku uczą wreszcie, że doraźna poprawa bilansu energetycznego nie może oznaczać osłabienia troski o racjonalizację zużycia energii, o walkę z marnotrawstwem i oszczędność w tej dziedzinie. Sprawa ta jest tym bardziej istotna wobec perspektywy dalszego szybkiego (choć być może niedokładnie jeszcze określonego) wzrostu zapotrzebowania na energię. A gdzie jak gdzie, ale w energetyce trzeba już dziś myśleć również o tym, co będzie jutro.

Doraźna poprawa sytuacji bilansowej na razie ani nie oznacza „kłopotów z nadmiarem" ani nawet nie musi oznaczać takiej poprawy na stałe. A już na pewno nie oznacza zadowalającej poprawy całokształtu naszej gospodarki energetycznej. Wciąż jeszcze jest tu sporo do zrobienia i należy dołożyć wszelkich starań, aby ostatnie doświadczenia jak najpełniej teraz dyskontować.

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

trybuna CZYTELNIKÓW

Jeszcze o koncentracji badań

W ZWIĄZKU z artykułem R. Heropolitańskiego „Instytuty i koncentracja badań" (ŻG nr 6 803 z 5.II.1967 r.) przesyłam PT Redakcji następujące uwagi:

Skrócenie terminów opracowań naszych instytutów resortowych, aby mogły nadążyć za opracowaniami światowymi lub nawet je wyprzedzać, zależy w dużej mierze nie tylko od właściwego systemu bodźców materialnych i warunków umów ze zleceniodawcami opracowań. Konieczne jest także rozwiązanie trudności zaopatrzenia i kooperacji dla instytutów, aby zmniejszyć lub zlikwidować przestoje spowodowane brakiem materiałów, półfabrykatów lub aparatury. Trzeba także większą niż dotąd uwagę poświęcić sprawom stabilizacji pracowników w instytutach.

Obecny system zaopatrzenia materiałowego, polegający na zamawianiu materiałów na wiele tygodni lub miesięcy przed dostawą, jest bardzo uciążliwy dla instytutów. W przeciwieństwie bowiem do zakładów wykonujących z góry zaplanowane asortymenty i wyroby, instytuty — opracowując prototypowe urządzenia lub technologie — nie mogą z góry określić swych potrzeb materiałowych. Niejednokrotnie dopiero w trakcie pracy nad prototypem wyłaniają się potrzeby, a dalszy tok pracy bywa uzależniony od dostawy potrzebnego materiału. W oczekiwaniu na dostawę występują przestoje nie zawinione przez instytuty.

Szczególne trudności nastręcza nabywanie materiałów nietypowych, potrzebnych instytutom w niewielkich ilościach, produkowanych na zamówienie instytutu. Do zwykłych trudności zaopatrzeniowych dołączają się wtedy długotrwałe pertraktacje z producentami, broniącymi się przed taką produkcją nawet gdy instytuty zobowiązują się pokryć wszystkie koszty produkcji według kalkulacji wynikowej. Nieraz trzeba się uciekać do interwencji resortów, by przełamać opory. A czas płynie. Przestój podraża koszty opracowania. Podobne trudności mają instytuty, gdy usiłują zaopatrzyć się w materiały nie znajdujące się wprawdzie w handlu, lecz wytwarzane przez niektóre zakłady jako półfabrykaty do dalszej produkcji.

Nie lepiej przedstawia się sprawa wykonywania oprzyrządowania i budowy stanowisk i urządzeń niezbędnych do podjęcia właściwych prac badawczych nad opracowaniem prototypowym. Instytuty nie mogą być placówkami dysponującymi wielkim, mało wykorzystywanym parkiem maszynowym, nie mogą zatrudniać rzemieślników do wykonania wszystkiego własnymi siłami. Ekonomicznie uzasadnione jest istnienie przy instytutach niewielkich warsztatów do prac powtarzających się. W sporadycznych przypadkach trzeba uciekać się do korzystania z usług innych zakładów, ale trudności natury formalnej, jakie instytutom stwarzają potencjalni kooperanci, bywają nie do przebycia. Kooperanci mają bowiem swoje, nie uwzględniające doraźnych potrzeb instytutów, plany, limity, etaty itp.

Podobnie bywa z realizacją zaopatrzenia inwestycyjnego w aparaturę do wykonywania prac prototypowych. Zwykle plany zaopatrzenia inwestycyjnego i plany opracowania prototypu chadzają własnymi drogami. Bywa więc, że opracowanie skreśla się z planu, a zamówiona aparatura nadchodzi, niepotrzebnie zagracając magazyny. Nieraz jest to kosztowna aparatura z importu. Niekiedy zaś zdarza się, że tylko część zaplanowanej aparatury nadchodzi do instytutu, bo przy korekcie zamówień inwestycyjnych dokonywanej bez udziału instytutu, dokonano skreśleń bez względu na skutki, jakie te skreślenia mogą mieć dla prowadzenia prac w instytutach.

Osobnym, dotychczas nie rozwiązanym zagadnieniem, jest polityka kadrowa w instytutach. Opracowanie prototypu wymaga wielkiej sumienności, zespolenia wysiłków i fachowości całego zespołu opracowującego łącznie z pracownikami służb ekonomicznych i zaopatrzenia. Dla kierującego pracami, którym jest zwykle pracownik nauki, pomyślny wynik opracowania jest w nieporównanie większym stopniu sprawą ambicji i zaspokojenia pasji twórczej, niż dla innych pracowników, zwłaszcza zaś średniego personelu technicznego. Ponadto, gdy inżynier lub pracownik nauki pracując w instytucie staje się specjalistą chętnie zatrudnianym przez przemysł, to średni personel techniczny (a przynajmniej część tych pracowników) wykonuje w instytutach prace nie mające nigdzie poza instytutem zastosowania. W następstwie średni pracownicy wyzbywają się wyuczonych specjalności, nie otrzymując w zamian żadnej rekompensaty i nie mając większych możliwości awansu w instytucie. Dlatego wielu spośród tych pracowników po pewnym czasie pracy zwalnia się, zaś nowo przyjęci muszą być od nowa przyuczani do pracy, co dzieje się nie bez szkody dla realizacji zadań stojących przed instytutami.

W takich warunkach cały system materialnych i niematerialnych bodźców nie może działać skutecznie z przyczyn od instytutów niezależnych. W rezultacie przy najwyższych płacach wszystkie koszty, w tym także i robocizny, są bardzo wysokie, zaś czas pracy wysoko kwalifikowanego pracownika, pracownika nauki, staje się wartością, którą mało się u nas ceni. Skutki — wiele opracowań instytutów jest przestarzałych w momencie zakończenia prac doświadczalnych jeszcze zanim prototyp może być przekazany do dalszej produkcji.

Rozpatrując zagadnienie niedostatecznego postępu technicznego trzeba więc pamiętać o cenie, jaką niepotrzebnie płaci całe społeczeństwo na pokonywanie trudności formalnych. Trudności, których można by uniknąć bez ponoszenia jakichkolwiek dodatkowych nakładów finansowych a jedynie przez uelastycznianie przepisów wtedy, gdy okazuje się, że stosowanie tych przepisów jest społecznie niekorzystne.

AGNIESZKA WALKOWIAK

Zbyt wielki rozmach

W KAŻDEJ dyskusji pożądany jest pewien umiar, aby „nie wylewać dziecka razem z kąpielą", jak to czyni jeden z dyskutantów: Władysław Serejko w liście do Redakcji zamieszczonym w nr 12 „Życia Gospodarczego" z dn. 19.03.1967 r. pod tytułem „O warsztacie ekonomisty".

Autor listu stwierdza m. in. „... uważam, że ekonomistą może być tylko ten kto ukończył wyższe studia ekonomiczne. Wszyscy inni pracownicy służby ekonomicznej mogą zajmować różne stanowiska, ale nie mogą używać tytułu ekonomisty".

To się nazywa rozmach. Autor jednym ciosem kładzie na obie łopatki całą rzeszę pracowników mających średnie wykształcenie ekonomiczne, nie czyniąc żadnej różnicy pomiędzy tymi pracownikami, a osobami które pracują w służbie ekonomicznej nie mając żadnego przygotowania w tym kierunku.

Jeśli intencją Wł. Serejki była obrona warsztatu ekonomisty, to sposób tej obrony przypomina raczej niedźwiedzią przysługę. Zastanówmy się, czy komukolwiek przyszłoby do głowy odmówić np. podoficerowi prawa używania tytułu żołnierza, na tej tylko podstawie że nie jest oficerem.

Postawmy zresztą zagadnienie na cywilnej płaszczyźnie: przecież mechanikiem czy elektrykiem określamy zarówno inżyniera, jak i technika. I jak dotąd nie spotkałem się z postulatem odmawiającym technikowi używania tytułu mechanika czy też elektryka. W tym przypadku warunkiem sine qua non jest wykształcenie uprawniające do używania odpowiedniego tytułu zawodowego określającego zarazem specjalność wyuczoną.

Jeśli przyjąć za Autorem listu, że słowo „ekonomista" oznacza tytuł, to nasuwa się pytanie jaki to będzie tytuł?. Naukowy? Chyba nie, ponieważ tytułem naukowym może być tylko doktor lub profesor. Tytułami zawodowymi są natomiast: magister, inżynier, i wreszcie technik. Na tej podstawie należy sądzić, że Autor utożsamia tytuł z zawodem, aczkolwiek nie są to identyczne pojęcia.

Moim zdaniem pod pojęciem ekonomisty należy rozumieć określony zawód, nie zaś tytuł. Skoro ekonomiści stanowią zatem określoną grupę zawodową, to nie wydaje się słuszne, aby czynić w tej właśnie i tylko w tej grupie, odstępstwa od powszechnie przyjętej praktyki w innych zawodach. Przecież — powtarzam raz jeszcze — nikt dotąd nie kwestionował prawa do nazywania się górnikiem czy hutnikiem jeśli osoba używa tego określenia przez sam tylko fakt zatrudnienia w tym zawodzie, nie mówiąc już o przypadku, gdy do używania takiego określenia upoważnia wykształcenie zawodowe.

Autor pisze dalej „.... ale skoro każdy lub prawie każdy może zostać ekonomistą, to po co studiować po kilka lat, skoro i bez studiów można zostać ekonomistą".

Istotnie, na co zda się cała sieć średnich szkół ekonomicznych, jeśli w myśl tezy Wł. Serejki, po pięciu latach nauki w technikum ekonomicznym absolwent tego technikum nie będzie mógł napisać w ankiecie personalnej, że jest ekonomistą? Czy w takiej sytuacji można mówić o rozwoju ambicji zawodowych i chęciach do podnoszenia kwalifikacji? Na pewno nie.

Być może Autor listu przyjął założenie, że w przyszłości służba ekonomiczna obejdzie się w ogóle bez personelu ze średnim wykształceniem ekonomicznym. Byłaby to, moim zdaniem, zbyt śmiała teza.

Rzeczą ekonomisty z wyższym wykształceniem jest — w moim pojęciu — postawienie problemu, określenie metody badania tego problemu, a na koniec — synteza. Natomiast rola personelu ze średnim wykształceniem ekonomicznym powinna polegać na zebraniu i uporządkowaniu materiału statystycznego oraz przeprowadzaniu odcinkowych analiz ekonomicznych, w celu odciążenia personelu przeznaczonego do pracy koncepcyjnej od czynności pracochłonnych nie wymagających wyższych studiów.

Zgadzam się bez zastrzeżeń z Autorem, że nie wolno już dłużej tolerować faktów używania, a właściwie nadużywania słowa „ekonomista" przez osoby nie mające żadnego wykształcenia ekonomicznego. Sądzę jednak, że i Wł. Serejko zgodzi się po namyśle, że w przedstawionym powyżej zarysie podziału funkcji wewnątrz służby ekonomicznej nie może mieć miejsca podział na „braminów" i pariasów. W ostateczności, niech będzie to podział na feudałów i wasali w pozytywnym zrozumieniu tych pojęć.

Myślę, że problem poruszony przez Autora należy rozważyć na nieco innej płaszczyźnie. Tak jak Wł. Serejko miesza pojęcia tytułu i zawodu, tak dotychczasowe taryfikatory kwalifikacyjne mieszają pojęcia zawodu i stanowiska. Słowo „ekonomista" w myśl tych taryfikatorów — określa stanowisko pracy po prostu w tym samym stopniu co referent, st. referent, radca itp.

Dokąd zagadnienie powyższe nie zostanie uregulowane w sposób prawidłowy, dotąd każda osoba pracująca na stanowisku określonym w taryfikatorze jako „ekonomista" będzie miała prawo do używania tego słowa na określenie zawodu. Tak, zawodu, ponieważ taryfikator nie rozgranicza w tym przypadku zawodu od stanowiska.

Stąd też mamy tak wiele ekonomistów, a nawet starszych ekonomistów. Wypada w tym miejscu przytoczyć znaną anegdotę, że Polska to kraj geniuszy ekonomicznych, ponieważ nawet Karol Marks był tylko ekonomistą, natomiast w naszym kraju są nawet starsi ekonomiści.

RYSZARD PĘCZALSKI

ORZECZNICTWO

O ODPOWIEDZIALNOŚCI KARNEJ ZA PRZESTĘPSTWA PRZECIW WŁASNOŚCI SPOŁECZNEJ

Różnica w charakterze mienia — mienie prywatne lub społeczne — ma istotny wpływ na wymiar kary w przypadku zaboru lub przywłaszczenia. Kradzież mienia prywatnego karana jest — zgodnie z art. 257 k.k. — karą więzienia do lat 5. Przywłaszczenie cudzego mienia ruchomego karane jest karą więzienia lub aresztu do lat 3 (art. 262 § 1) albo karą więzienia lub aresztu do lat 5 w przypadku jeżeli mienie przywłaszczyła osoba, której zostało ono powierzone. Przy kradzieży, przywłaszczeniu, wyłudzeniu itp. mienia społecznego kary są odpowiednio wyższe, zwłaszcza w przypadkach zagarnięcia mienia przez osobę, która z tytułu pracy zawodowej sprawowała nad nim zarząd, albo też której powierzono ochronę, przechowanie lub zabezpieczenie mienia. W takich przypadkach ustawa z dnia 18.VI.1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. Nr 36, poz. 228 z 1959 r. i Dz. U. Nr 29, poz 166 z 1960 r.) przewiduje karę więzienia od lat 2 do lat 10 i karę grzywny (art. 2 §1 cyt. ustawy). W praktyce codziennej powstaje jednak szereg wątpliwości wywoływanych transferem mienia i konkretnymi sytuacjami organizacyjno-ekonomicznymi. Powstające na tym tle wątpliwości i niejasności w sposób wyczerpujący wyjaśnia wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23.IX.1966 r. nr IV Kr — 137/66, omawiający istotne różnice, ważne dla poprawnego stosowania art. 2 § 1 ustawy z dnia 18.VI.1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej i art. 262 § 2 kk.

Jak wynika z treści wyroku oskarżony był etatowym przewodniczącym Rady Zakładowej. Z tego tytułu spoczywały na nim różne obowiązki m. in. troska o stałą poprawę warunków bytowych, socjalnych i kulturalnych pracowników i członków ich rodzin.

Obowiązki te nie są sprecyzowane w ustawie, zawierają jednak określoną treść pojęciową i można do nich zaliczyć inicjatywę i współdziałanie przewodniczącego rady zakładowej w załatwianiu spraw wiążących się z organizacją wycieczek zagranicznych. Przyjęcie zatem przez przewodniczącego rady zakładowej od osób reflektujących na udział w wycieczce pieniędzy na pokrycie jej kosztów rodzić może odpowiedzialność cywilną instancji związkowej, jednak w zakresie ściśle oznaczonym, a mianowicie w granicach tych działań przewodniczącego rady zakładowej, do których posiadał tytuł (mandat) i które w konsekwencji uprawniony był podjąć.

Oskarżony reprezentował ściśle określoną komórkę związkową — pracowników podległych określonej dyrekcji (...) i o tych tylko pracowników obowiązany był dbać, jako etatowy przewodniczący rady zakładowej przy danej jednostce organizacyjnej. W takim tylko zakresie oskarżony posiadał mandat i w takich tylko granicach ponosi odpowiedzialność materialną jednostka, która złożyła w jego ręce funkcję etatowego przewodniczącego rady zakładowej.

Inaczej mówiąc, oskarżony mógł mieć płynący z jego funkcji tytuł do przyjmowania pieniędzy na pokrycie kosztów wycieczki od reflektujących na nią pracowników, oraz członków rodzin tych pracowników. Do przyjmowania natomiast pieniędzy od innych osób, które nie były pracownikami wym. MHD, oskarżony nie był uprawniony. Do tej ostatniej kategorii osób należą zaś zarówno niepracownicy MHD, jak i pracownicy wprawdzie zatrudnieni w MHD, ale w innych jednostkach organizacyjnych poza MHD Artykułami Gospodarstwa Domowego i Chemicznymi, np. pracownicy MHD Artykułami Spożywczymi, czy też MHD Artykułami Konfekcyjnymi i Odzieżą, mający swoje odrębne podstawowe organizacje związkowe na terenie własnych zakładów pracy.

Inne ujęcie omawianej kwestii nie znajduje oparcia w statucie zrzeszenia związków zawodowych w Polsce, a którego § 57 stanowi, że w skład zakładowej organizacji związkowej wchodzą wszyscy członkowie związku zawodowego zatrudnieni w jednym zakładzie pracy, z czego wynika, że nie wchodzą w jej skład m. in. osoby zatrudnione w innym zakładzie pracy, przy czym brak podstaw do traktowania poszczególnych jednostek organizacyjnych MHD, podległych odrębnym dyrekcjom, jako jednego zakładu pracy w rozumieniu omawianych przepisów.

Jak wynika z uzasadnienia zaskarżonego wyroku, Sąd Wojewódzki przywiązywał szczególną wagę do faktu, że wszyscy kandydaci na uczestników wycieczki m. in. niecłonkowie organizacji związkowej MHD Artykułami Gospodarstwa Domowego i Chemicznymi wpłacali pieniądze oskarżonemu jako przewodniczącemu rady zakładowej tej organizacji, i że oskarżony w tym charakterze występował na zewnątrz, a nawet gdy żądano od niego pokwitowania, wystawiał je pod stemplem rady zakładowej. Okoliczność ta, z punktu widzenia możliwości zastosowania kwalifikacji prawnej przyjętej przez Sąd Wojewódzki, nie

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Sprzedaż a rynek

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

pa wzrostu wydatków na zakup towarów w znacznej mierze zadecydowała reforma czynszów wprowadzona pod koniec 1965 r. i wzrost wydatków na mieszkania spółdzielcze, jak również dość znaczne zwiększenie wydatków na zakup dewiz na turystyczne wyjazdy zagraniczne.

Orientacyjne obliczenia wykazują, że po uwzględnieniu normalnego niejako osłabienia tempa wzrostu wydatków na zakup towarów i dodatkowego zaangażowania przychodów ludności w wydatki na usługi oraz zakup dewiz „nadprogramowe" niejako ograniczenie zakupu towarów szacować można na ok. 1,5—2 mld zł. Mniej więcej o tyle też wyżej wzrosły zasoby pieniężne ludności, niż jest to uzasadnione wzrostem funduszu nabywczego ludności i płac realnych.

Skala odchyleń w strukturze rozdysponowania przychodów pieniężnych ludności jest więc stosunkowo nieznaczna. Nie zwalnia to nas jednak od ustalenia przyczyn tych odchyleń, bo muszą one w określonym stopniu rzutować na założenia polityki rynkowej.

PRZYCZYNY ODCHYLEŃ

W wielu ocenach przyczyn ubiegłorocznego osłabienia dynamiki sprzedaży towarów można się spotkać ze stwierdzeniem, że jest ono wynikiem niedostosowania struktury podaży towarów do potrzeb ludności. Oznaczać to ma po prostu, że jakość dostarczanych na rynek towarów nie odpowiada potrzebom ludności i powstrzymuje się ona od zakupów w oczekiwaniu na lepszy, bardziej atrakcyjny towar.

Zaletą tego rodzaju oceny jest, że podstawowy z niej wynikający wniosek jest niewątpliwie słuszny i zasługuje na jak najpełniejszą realizację.

Trzeba rozwijać produkcję lepszych, bardziej poszukiwanych na rynku towarów.

Źle byłoby jednak, gdybyśmy równocześnie zaczęli wyciągać i inne wnioski z tak postawionego problemu. Przyczyn bowiem osłabienia dynamiki obrotów handlu detalicznego może być i na pewno jest znacznie więcej, a niektóre z nich mogą prowadzić do wręcz odmiennych wniosków.

Wydaje się, że osłabienie dynamiki sprzedaży towarów tylko częściowo przypisać można — brakom zaopatrzenia. Nieco wyższą dynamikę sprzedaży można by było zapewne osiągnąć, gdyby wydatniej wzrosły dostawy samochodów, poszukiwanych asortymentów mebli i materiałów budowlanych dla potrzeb indywidualnego budownictwa na wsi i w mieście.

Z drugiej jednak strony **należy uwzględnić fakt, że rok 1966 przyniósł poważny wzrost dostaw wielu najbardziej poszukiwanych na rynku artykułów, zwłaszcza odzieżowych.** Np. dostawy koszul stilonowych krajowej produkcji wzrosły z ok. 600 tys. szt. w 1965 r. do ok. 1 mln szt. w 1966 r., nie licząc koszul importowanych. Dostawy rajstop z elastilu wzrosły z ok. 2 mln szt. w 1965 r. do ponad 3 mln w 1966 r. W ilościach znacznie większych niż w poprzednich latach pojawiły się też na rynku koszule i płaszcze z elano-bawełny oraz artykuły odzieżowe z tkaniny ortalionowej. Trafiły również na rynek pierwsze, większe partie dzianin z anilany i bardzo poszukiwanych na rynku dzianin z modylenu.

Są to wszystko artykuły na ogół o znacznie dłuższym okresie użytkowania niż tradycyjne wyroby odzieżowe, ale też znacznie droższe od tych ostatnich. Rodziny lepiej sytuowane zdążyły na ogół zaopatrzyć się w te wyroby już wcześniej. W 1966 r. nastąpiło więc rozszerzenie ich zbytu na rodziny średnio i gorzej sytuowane, dla których nawet wydatek 500—600 zł na lepszą koszulę czy bluzkę z modylenu wymaga kilkumiesięcznego gromadzenia oszczędności. **W wielu więc przypadkach nie braki zaopatrzenia, ale właśnie jego poprawa przyczyniła się do wzrostu skłonności do oszczędzania i odraczania zakupów, do czasu zgromadzenia środków potrzebnych na zakup droższych ale lepszych wyrobów.**

Wzmocnieniu tendencji do oszczędzania sprzyjało również ogólne pogłębienie stabilizacji równowagi rynkowej, osiągnięte w drugiej połowie 1966 r. dzięki dokonanym regulacjom cen, chociaż nie wszystkie z nich przyniosły w pełni pożądane efekty. Stabilizująco na sytuację rynkową wpływa ponadto wydatne rozszerzenie zakresu stosowania tzw. cen nowości, które w znacznym stopniu eliminują zakłócenia w obrocie artykułami szczególnie atrakcyjnymi, nowo wprowadzanymi na rynek.

NA POCZĄTKU NOWEGO ROKU

Tendencja do wzmożonego gromadzenia zasobów pieniężnych utrzymała się i w pierwszych miesiącach br. Wskazuje to, że nadal działają czynniki do tego zachęcające, z tą może różnicą, że znaczny spadek dostaw samochodów osobowych wzmocnił zapewne tendencje do gromadzenia zasobów pieniężnych z powodu braku zaopatrzenia.

Osłabieniu uległa ponadto dynamika wzrostu wydatków na zakup usług. Jest to zrozumiałe o tyle, że w I kw. br. wydatków na usługi nie zwiększają już dokonane pod koniec 1965 r. zmiany czynszów. Faktem pozostaje jednak, że niższy niż w ub.r. wzrost wydatków na usługi (w I kw. br o 5,6 proc., a w ub.r. o 16 proc.) pozwala przeznaczyć większą część przyrostu przychodów na oszczędności względnie na zakup towarów.

Wiele przesłanek wskazuje też, że obserwowane w I kw. br. przyspieszenie tempa wzrostu wydatków na zakup towarów (wzrost o ok. 9 proc. w porównaniu z I kw. 1966 r. przy wzroście przychodów pieniężnych w granicach 7—8 proc.) związane jest głównie z przesunięciem okresu zakupów przedświątecznych (z kwietnia w 1966 r. na marzec w 1967 r.). Drugi kwartał br. powinien przynieść ponowne, dość wyraźne osłabienie dynamiki obrotów handlu detalicznego.

Do takiego wniosku upoważniają m.in. następujące przesłanki:

● Oczekiwane, dalsze zwiększenie dostaw droższych artykułów odzieżowych z włókien syntetycznych zachęcać będzie do dalszego gromadzenia na ten cel odpowiednich środków.

● **Nie można oczekiwać, że dokonane w połowie ub.r. obniżki cen niektórych artykułów trwałego użytku (telewizory i lodówki) będą nadal sprzyjały dynamizowaniu ich sprzedaży. Już bowiem pod koniec 1966 r. sprzedaż lodówek i telewizorów niewiele tylko była wyższa niż pod koniec 1965 r.**

● W 1966 r. obroty handlu detalicznego w znacznym stopniu były dynamizowane przez wysoki wzrost sprzedaży ratalnej i związany z tym znaczny wzrost zadłużenia ludności (wzrost kredytów udzielonych z tytułu sprzedaży ratalnej w 1966 r. o 23 proc., a przyrostu zadłużenia z tytułu sprzedaży ratalnej o 72 proc. w porównaniu z 1965 r.). W roku bieżącym natomiast, wraz z ograniczeniem sprzedaży ratalnej samochodów, lodówek i niektórych mebli nastąpiło zahamowanie wzrostu sprzedaży ratalnej towarów, a nawet jej spadek poniżej poziomu z ub. r. **Obecnie więc spłaty kredytów ratalnych przewyższają kwoty kredytów udzielanych. Następuje więc oddłużenie ludności.**

● Wiele wskazuje ponadto, że tendencje do znacznego przekraczania planów zatrudnienia i planów wypłat z tytułu wynagrodzeń za pracę zostały w br opanowane i np. w I kw. wypłaty z funduszu płac będą prawdopodobnie nieco nawet niższe niż planowano. **Ponadplanowy wzrost przychodów pieniężnych ludności nie dynamizuje więc w br. sprzedaży towarów.**

O wnioskach, jakie wyciągnąć należy dla polityki rynkowej z przedstawionych tendencji rozwoju sytuacji pieniężno-rynkowej w znacznym stopniu decyduje ocena możliwości dostaw na potrzeby rynku.

W grupie artykułów żywnościowych możliwości zaopatrzenia dotychczas są, jak wiadomo, lepsze niż w poprzednich latach. W grupie artykułów odzieżowych wzrost dostaw stosunkowo droższych wyrobów z włókien syntetycznych, o dłuższym okresie użytkowania, ograniczą popyt na wiele wyrobów z włókien naturalnych. W połączeniu z systemem cen nowości stwarza to możliwości stosunkowo szybkiego, dalszego wzmocnienia stabilizacji równowagi rynkowej. W grupie artykułów trwałego użytku, poza nielicznymi wyjątkami (samochody, lodówki sprężarkowe i meble) utrzymują się znane trudności zbytu, a spadek nadmiernych zapasów został osiągnięty w znacznej mierze dzięki ograniczeniom produkcji.

W przedstawionej sytuacji pod adresem polityki rynkowej postawić wypada następujące postulaty.

● Koncentracja uwagi na rozwoju produkcji szeregu szczególnie poszukiwanych na rynku wyrobów i na lepszym dostosowaniu asortymentu produkcji do potrzeb rynku. Osiągnięte w tej dziedzinie postępy, chociaż na niektórych odcinkach dość znaczne, nie są w pełni zadowalające, **a ich wpływ na poprawę sytuacji rynkowej jest bardzo istotny niezależnie od tego czy sprowadzi on do wzrostu sprzedaży czy też do wzmożenia tendencji do oszczędzania.** Trzeba sobie przy tym zdawać sprawę, że wydatniejsza aktywizacja produkcji rynkowej wymaga zapewniania odpowiednich nakładów, zwłaszcza na zakup maszyn i urządzeń. Chodzi zwłaszcza o to, aby stabilizacja rynku osiągnięta dzięki stosowaniu cen nowości nie osłabiała wysiłków niezbędnych dla rozwijania produkcji na skalę niezbędną dla powrotu do normalnego poziomu cen.

● Dalsze uelastycznienie polityki cen poprzez:

a) upowszechnienie systemu okresowych wyprzedaży pełnowartościowych towarów gromadzących się w nadmiernych ilościach (np. artykułów odzieżowych), aby w ten sposób tworzyć miejsce dla nowych, bardziej atrakcyjnych dostaw i umożliwiać lepsze zaopatrzenie ludności, bez osłabienia istniejących warunków stabilizacji rynku (wyprzedaże powinny też wpływać na kształtowanie wskaźników cen);

b) rozszerzenie zakresu stosowania odpowiednio zróżnicowanych cen sezonowych;

c) systematyczne, odcinkowe korekty struktury cen z założeniem możliwości powrotu do starego układu cen z chwilą, gdy sytuacja ulegnie zmianie.

● **Dalsze rozszerzenie sprzedaży ratalnej towarów, poprzez obniżanie pierwszej wpłaty i przedłużanie okresu spłat z 18—24 miesięcy do 24—36 miesięcy (na motocykle, motorowery, telewizory, niektóre radioodbiorniki, maszyny do szycia, pralki, niektóre lodówki i niektóry sprzęt sportowy). Ograniczenie sprzedaży ratalnej samochodów osobowych nie powinno bowiem obniżyć ogólnego poziomu sprzedaży ratalnej. Z tego punktu widzenia godne uwagi wydaje się też wprowadzenie specjalnego kredytu ratalnego na jednorazowy zakup całych zestawów artykułów trwałego użytku** (np. pralka, lodówka, telewizor, maszyna do szycia i motocykl) spłacanego w ciągu 3—4 lat.

● Znaczne rozszerzenie ilości punktów sprzedaży detalicznej prowadzonych na zasadach ajencyjnych, co powinno sprzyjać intensyfikacji podaży towarów i poprawie zaopatrzenia.

● Wydatna intensyfikacja szerokiej wymiany towarów rynkowych z krajami socjalistycznymi w oparciu o osiągniętą już poprawę jakości produkcji i rosnące nadwyżki towarów rynkowych. W tym celu potrzebne wydaje się m. in. powołanie specjalnego przedsiębiorstwa zajmującego się stałą penetracją możliwości wymiany oraz częściowe ustawienie produkcji rynkowej pod kątem potrzeb takiej wymiany.

● Podjęcie kroków niezbędnych dla przyspieszenia tempa rozwoju usług dla ludności. W przeciwnym bowiem przypadku **może okazać się, że pierwsze półrocze br. będzie okresem najsłabszego od szeregu lat tempa rozwoju działalności usługowej** (wzrost o 5,6 proc. przy średniej z ostatniego pięciolecia w granicach 15 proc.), co nie byłoby wskazane, niezależnie od aktualnych ocen sytuacji rynkowej. Weryfikacji jak się wydaje wymaga zwłaszcza program rozwoju usług kulturalnych i turystycznych.

● Intensyfikacja eksportu do krajów socjalistycznych na skale potrzebną dla zapewnienia odpowiednio większych środków na zagraniczne wyjazdy turystyczne, które są istotnym czynnikiem, absorbującym siłę nabywczą ludności, na równi z importem najbardziej w kraju poszukiwanych artykułów rynkowych.

*

Wydaje się, że przedstawione przykładowo kierunki działania powinny wzmocnić stabilizację rynku, niezależnie od obserwowanego wzrostu zasobów pieniężnych ludności. Zapewnienie pokrycia towarowego dla tego wzrostu zasobów jest tym łatwiejsze, im więcej nowych, atrakcyjnych towarów dostarczane jest na rynek i im szerzej jest rozbudowany system sprzedaży ratalnej.

GRZEGORZ PISARSKI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

jest jednak istotną. Nie jest bowiem w tym względzie ważne, co sądzili ci pokrzywdzeni wpłacając pieniądze oskarżonemu, jak również nie ma znaczenia, że oskarżony nadużył ich zaufania, wprowadzając ich w błąd względnie wykorzystując ich błędne przeświadczenie co do prawnego i rzeczywistego stanu rzeczy. Ci pokrzywdzeni, nie mający roszczenia o objęcie ich akcją danej rady zakładowej, wpłacali pieniądze na własne ryzyko i przywłaszczenie tych pieniędzy pociąga za sobą — obok cywilnej odpowiedzialności oskarżonego — jego karną odpowiedzialność jedynie z kodeksu karnego.

Pogląd Sądu Wojewódzkiego, że pieniądze wpłacone do rąk oskarżonego, jako przewodniczącego rady zakładowej, przekształciły się z chwilą ich przyjęcia w mienie społeczne, słuszny jest zatem jedynie w odniesieniu do wpłat dokonanych przez członków danej zakładowej organizacji związkowej, skoro — jak to wyżej podkreślono — jedynie co do tych kwot pozostaje materialna odpowiedzialność instytucji za czynności jej przedstawiciela, podjęte w wykonaniu sprawowanego stanowiska, czy pełnionej funkcji.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

RÓŻNICE BUDŻETOWE I STOSOWANIE NIEKTÓRYCH CEN

Pobieranie (uzyskiwanie) różnic budżetowych i rozliczanie ich z budżetem sprawiało i sprawia szereg trudności. Trudności te wynikały i wynikają m. in. z różnej nomenklatury cenowej oraz złożonego systemu naliczania marż, rabatów, upustów itp. W praktyce występują różne budżetowe dodatnie wyrażające się w obciążaniu ceny sprzedażnej specjalną dopłatą na rzecz budżetu inkasowaną przez sprzedawcę, a uiszczaną przez odbiorcę towaru. Różnice takie przekazywane są na rzecz budżetu, a sprzedawca spełnia tu rolę inkasenta. Różnice ujemne wyrażają się w dopłacie budżetu do niektórych transakcji sprzedaży. Mają one miejsce wtedy, gdy sprzedawca zbywa towar po cenie niższej niż cena zakupu zwiększona o należne mu marże. Stosowanie różnic budżetowych uzasadnione jest ogólną polityką finansowo-gospodarczą państwa. Zawiłą tę sprawę reguluje ostatnio podjęta Uchwała nr 26 Rady Ministrów z dnia 3 lutego 1967 r. w sprawie różnic budżetowych oraz zasad stosowania niektórych cen (M.P. Nr 13, poz. 65 z 1967 r.). Uchwała w zakresie różnic budżetowych obowiązuje: przedsiębiorstwa państwowe, zjednoczenia i inne odpowiadające im zgrupowania przedsiębiorstw państwowych, przedsiębiorstwa posiadające formę spółek prawa cywilnego lub handlowego o ile udział skarbu państwa wynosi ponad 50 proc. kapitału zakładowego, spółdzielnie i związki spółdzielni prowadzących działalność gospodarczą oraz przedsiębiorstwa (zakłady) prowadzone przez organizacje społeczne. W jednostkach produkcyjnych, różnice budżetowe dodatnie lub ujemne występują wtedy, gdy jednostki te zbywają artykuły po cenie innej niż zaopatrzeniowa cena zbytu. Różnica budżetową będzie tu różnica pomiędzy ceną zaopatrzeniową, a faktyczną ceną zbytu. Różnica budżetowa występuje również wtedy, gdy niektóre surowce, materiały w kosztach są liczone po cenie innej niż cena zakupu. W przedsiębiorstwach handlowych oraz jednostkach skupu różnica budżetowa powstaje gdy jednostki te zbywają towary po cenie różnych od wynikających z ceny zakupu zwiększonej o przysługujące marże (narzuty, prowizje).

W hurcie — z wyjątkiem hurtu rynkowego — różnica budżetowa powstaje w przypadku sprzedaży po cenie innej niż zaopatrzeniowa cena hurtowa. W jednostkach handlowych nabywających artykuły po zróżnicowanych cenach zbytu ustalonych osobnymi przepisami dla różnych dostawców, a sprzedają te artykuły po cenach jednolitych (zbytu, hurtowych lub detalicznych) różnica budżetowa jest różnicą pomiędzy ceną sprzedaży zmniejszoną o należne marże, a ceną zakupu. W skupie różnicą jest różnica miedzy obowiązującą ceną skupu zwiększoną o marżę i inne narzuty, a ceną sprzedaży.

Różnice budżetowe mogą również występować w jednostkach świadczących usługi dla ludności w przypadku liczenia materiałów po cenie detalicznej wyższej od ceny zakupu.

Różnice budżetowe zawsze są rozliczane z budżetem centralnym. Ponadto uchwała zawiera szereg przepisów szczegółowych omawiających sprawe ustalania (stosowania) poszczególnych rodzajów cen oraz zasady rozliczania różnic budżetowych. Zważywszy, że różnice budżetowe często występują w naszej gospodarce dokładne omówienie i uregulowanie sprawy będzie poważnym czynnikiem normalizacyjnym i przyczyni sie do zwiększenia porządku w zainteresowanych jednostkach.

Uchwała wchodzi w życie z dniem 1 lipca 1967 r.

Opracował:
JÓZEF ZIELIŃSKI

O perspektywach rozwoju rolnictwa

W dniu 29 marca odbyło się w Warszawie plenarne zebranie Wydziału V PAN na temat wybranych problemów przeobrażeń ustrojowych rolnictwa. Jest to już trzecia konferencja Wydziału V PAN poświęcona temu tematowi. Poprzednie dwie odbyły się w 1961 i 1963 r. (Materiały z tych dyskusji zostały opublikowane w zbiorach pt. „O kierunkach perspektyw rozwoju rolnictwa" i „Dalsze uwagi o kierunkach perspektyw rozwoju rolnictwa"). Zebranie w 1961 r. zainicjowało faktycznie drugi etap dyskusji agrarnej nad drogami rozwoju polskiego rolnictwa. (Pierwszy etap dyskusji zakończyło podjęcie przez II Plenum KC PZPR uchwały o utworzeniu Funduszu Rozwoju Rolnictwa). Materiały do wymienionych konferencji były przygotowywane i wstępnie omawiane w ramach prac Komisji Komitetu Ekonomiki Rolnictwa Wydziału V PAN pod przewodnictwem prof. S. KROLIKOWSKIEGO. Materiały, rozesłane uczestnikom konferencji z 20 marca br., były próbą podsumowania wyników prac Komisji i plonów dyskusji agrarnej z lat 1961—1966. Porządek obrad był następujący: otwarcia konferencji dokonał sekretarz Wydziału V PAN prof. dr S.A. PIENIĄZEK, wprowadzenie wiceprezesa PAN prof. dr A. LISTOWSKIEGO, który przewodniczył obradom; referat prof. Z. TOMASZEWSKIEGO pt. „Przemiany ustrojowe w rolnictwie polskim — główne założenia i wnioski"; referat doc. M. MIESZCZANKOWSKIEGO pt. „System stopniowej socjalizacji polskiego rolnictwa". Dyskusja skoncentrowała się wokół węzłowych problemów rozwoju rolnictwa w bliższej i dalszej perspektywie. W dyskusji zabrali głos: doc. W. HERER, doc. K. MIEKUS, prof. J. PONIATOWSKI, doc. W. MICHNA, doc. B. STROZEK, prof. F. DEMBIŃSKI, prof. R. MANTEUFFEL, prof. M. BIRECKI, doc. J. OKUNIEWSKI oraz doc. T. RYCHLIK. Poniżej publikujemy główne tezy obu referatów zgłoszonych na konferencję. Streszczenie dyskusji postaramy się opublikować w jednym z najbliższych numerów.
REDAKCJA

Przemiany ustrojowe

ZENON TOMASZEWSKI

Z PRZEGLĄDU dorobku nauki polskiej w dziedzinie oceny przemian ustrojowych dokonujących się w gospodarce rolnej naszego kraju wynika wiele wniosków, które ująć można jak następuje:

1. W gospodarce rolnej podstawową pozycję zajmuje dotychczas społeczno-ekonomiczny system gospodarki indywidualnej. Niemniej jednak — w wyniku znacznej zdolności przystosowawczej tego systemu gospodarki do dominującego w gospodarce narodowej typu stosunków społeczno-ekonomicznych, w wyniku długotrwałego i konsekwentnego oddziaływania polityki gospodarczej państwa w zakresie wielostronnego pogłębiającego się wiązania gospodarki indywidualnej z uspołecznionymi działaniami gospodarki narodowej, a w związku z tym procesem, jak go niektórzy ekonomiści określają, „pośredniej socjalizacji" — w gospodarce indywidualnej nie występują zjawiska w poważnej mierze sprzeczne z socjalistycznym charakterem naszego państwa. Wyraża się to w szczególności w zanikaniu kapitalistycznych tendencji rozwojowych tej gospodarki i w znacznej podatności jej w dziedzinie dostosowywania się do potrzeb planowanego rozwoju gospodarki narodowej. Nie ma zatem przesłanek, które zmuszałyby politykę gospodarczą państwa do podejmowania już w chwili obecnej przyspieszonych, a przeto nie dość przemyślanych, nie dość zawczasu przygotowanych i sprawdzonych działań zmierzających do przeobrażenia gospodarki indywidualnej w rolnictwie w gospodarkę w pełni uspołecznioną.

2. Rolnictwo polskie w warunkach Polski Ludowej, zwłaszcza w okresie ostatnich dziesięciu lat, mimo utrzymywania się w nim gospodarki indywidualnej jako dominującego systemu gospodarki, osiągnęło poziom dosyć wysoki zarówno w porównaniu z innymi krajami socjalistycznymi (które przeszły już wyłącznie lub prawie wyłącznie do spółdzielczej i państwowej gospodarki w rolnictwie), jak i w porównaniu z krajami kapitalistycznymi o wysokim poziomie produkcji rolniczej (typu kapitalistycznego i drobnotowarowego). Dynamika wzrostu produkcji rolniczej w Polsce jest na poziomie przodujących krajów Europy. Niemniej jednak, z punktu widzenia ogólnych potrzeb gospodarki narodowej, niezbędny jest znaczny wysiłek dla wzmożenia dalszego wzrostu produkcji rolniczej, w szczególności spowodowania pewnych zmian w strukturze produkcji. Jednakże brak jest przy tym dostatecznego rozeznania — przy jakim społeczno-ekonomicznym trybie gospodarki rolnej owo wzmożenie produkcji rolniczej jest łatwiej (ekonomicznie) osiągalne. Należy przy tym zdawać sobie sprawę z tej okoliczności, że przy obecnym układzie wiezi ekonomicznej między gospodarką indywidualną i gospodarką rolną uspołeczniona, zwłaszcza państwową wzrost produkcji w jednym i drugim typie społeczno-ekonomicznym gospodarki zachodzi w poważnej mierze dzięki wzajemnej obsłudze tych typów gospodarki. Zatem i z tego punktu widzenia nie ma obecnie wystarczających przesłanek, które by skłaniały politykę gospodarczą państwa do podejmowania przyspieszonych działań na szeroką skalę, nie dość zawczasu przygotowanych i sprawdzonych, a zmierzających do przemian w istniejącym obecnie układzie społeczno-ekonomicznych stosunków w gospodarce rolnej, w szczególności do forsowania szerszego zasięgu gospodarki uspołecznionej według znanych form organizacyjnych gospodarki spółdzielczej i państwowej.

3. Stwierdzając, że aktualnie istniejący ustrój rolny nie wymaga w chwili obecnej przemian przyspieszonych, a zatem z konieczności mniej lub bardziej drastycznych, stwierdzić zarazem należy, iż potrzeba określonych przemian istnieje. Przemiany są niezbędne i nieuniknione. Wynikają one z konieczności ostatecznego zlikwidowania historycznie utrwalonych i utrzymujących się jeszcze w szerokim zakresie tradycyjnych, przestarzałych, sprzecznych z wymogami socjalizmu warunków życia i pracy tak charakterystycznych dla rodzinnej gospodarki chłopskiej. Konieczność przemian wynika z potrzeby racjonalnego kształtowania procesu masowego odpływu ludności utrzymującej się z rolnictwa do zajęć pozarolniczych, z potrzeby wyrównywania warunków życia i pracy ludności rolniczej i nierolniczej, z potrzeby zapewnienia dla rolnictwa wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej, zdolnej do takiego poprowadzenia gospodarki rolnej, przy którym możliwy będzie wzrost poziomu produkcji, mimo pomniejszenia się zasobów siły roboczej. Z podobnych względów określone przemiany są niezbędne i nieuniknione również w gospodarce rolnej już uspołecznionej, w gospodarce spółdzielczej i państwowej, zatem całej gospodarce rolnej naszego kraju.

4. Przemiany ustrojowe w naszym rolnictwie, wzrost zasięgu i pogłębiania się socjalistycznych stosunków produkcji zależy w istotnej mierze od ogólnego wzrostu poziomu ekonomicznego gospodarki narodowej, a w oparciu o to — od ogólnego wzrostu poziomu ekonomicznego samej gospodarki rolnej. Wzrost poziomu sił wytwórczych w rolnictwie poprzedza i warunkuje rozwój socjalistycznych stosunków produkcji również w tym dziale gospodarki. A zatem — wszelkie przemiany ustrojowe w rolnictwie uzasadnione są tylko wtedy, gdy powodują dalszy rozwój gospodarki narodowej, w tym w szczególności nieustanny rozwój produkcji rolniczej.

5. Nie ma potrzeby, nie ma zresztą wystarczającego rozeznania naukowego, by już teraz móc sprecyzować docelowy model gospodarki rolnej i formy organizacji poszczególnych jednostek wytwórczych w tej gospodarce. Niemniej jednak podstawowe cechy docelowego modelu (cechy określające socjalistyczny charakter rolnictwa, warunkujące wzrost poziomu ekonomicznego) powinny być wyjaśnione jak najwcześniej. Bowiem sposób działania polityki gospodarczej, zwłaszcza sposób pokierowania inicjatywą w tej dziedzinie ludności zatrudnionej w rolnictwie, sposób wykorzystania jej aktywności społecznej — musi być podporządkowany określonemu celowi przemian ustrojowych.

6. Dotychczasowy przebieg przeobrażeń ustrojowych w rolnictwie polskim zawiera wiele przesłanek, na podstawie których mogą być przewidywane i wytyczone założenia wyjściowe dla dalszego rozwoju socjalistycznych form gospodarki rolnej: podnoszenie na wyższy poziom socjalistycznych stosunków ekonomicznych w gospodarce rolnej już obecnie uspołecznionej: rozszerzanie jej zasięgu w drodze przejmowania gospodarki indywidualnej na rzecz gospodarki uspołecznionej państwowej, spółdzielczej i gospodarki kółek rolniczych w przypadku, gdy gospodarstwa indywidualne z przyczyn ekonomicznych lub losowych i innych nie mogą być racjonalnie prowadzone, jak również w przypadku, gdy indywidualni rolnicy pragną dobrowolnie włączyć się wraz z posiadanym przez nich potencjałem produkcyjnym (w całości lub w pewnej części) do uspołecznionej jednostki wytwórczej; kooperacja gospodarki rolnej indywidualnej z gospodarką uspołecznioną pozarolniczą i rolniczą według systemu nakładczego i pionowej integracji, pogłębianie i nasilenie procesu socjalizacji pośredniej, zwłaszcza gospodarki prężnej, pozostającej na wysokim poziomie ekonomicznym i zdolnej do dalszego rozwoju w warunkach ogólnego wzrostu gospodarki kraju i nasilającego się odpływu ludności rolniczej do zajęć pozarolniczych, w szczególności w związku z rozbudową usług produkcyjnych dla rolnictwa, w warunkach wyrównywania się sytuacji życiowej ludności wiejskiej i miejskiej, w warunkach upowszechniania oświaty i kultury oraz zawodowego wykształcenia ludności.

7. Należy mieć na uwadze, iż dla wzmożenia procesu włączenia gospodarki indywidualnej w ogólny nurt przemian ustrojowych w rolnictwie — polityka gospodarcza państwa powinna być nastawiona nie tyle na wykorzystywanie zjawiska ekonomicznego podupadania gospodarstw indywidualnych (socjalizacja ich bowiem jest wprawdzie stosunkowo łatwiejsza pod względem prawnym, ale znacznie kosztowniejsza pod względem ekonomicznym), ile przede wszystkim na nasilenie procesu pośredniej socjalizacji tych gospodarstw indywidualnych, które reprezentują typ jednostek wytwórczych o stosunkowo wysokim poziomie ekonomicznym, jednostek silnych i prężnych. Niezbędne jest zatem ostateczne odrzucenie zasady, że z im większymi trudnościami borykają się gospodarstwa indywidualne, tym łatwiejsza jest ich socjalizacja pośrednia i bezpośrednia.

8. Podejmując politykę przemian ustrojowych w rolnictwie, należy mieć na uwadze, że przemiany te ze względu na aktualną sytuację, mogą zachodzić tylko stopniowo i powoli a przy tym powinny one odbywać się pod wpływem oddziaływania czynników ekonomicznych, w warunkach szerokiego rozwoju samorządu gospodarczego w całej gospodarce rolnej.

System stopniowej socjalizacji

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

PRZEDMIOTEM referatu jest próba zobrazowania planu dyskusji agrarnej, która toczyła się w latach 1962—1966. Dyskusja ta koncentrowała się wokół kwestii wyboru i teoretycznego uzasadnienia najbardziej adekwatnego dla naszych warunków wariantu socjalizacji w ramach przyjętej drogi stopniowej przebudowy rolnictwa Jej plonem jest teoretyczne opracowanie zarysów całokształtu systemu i modelu stopniowej socjalizacji polskiego rolnictwa.

Punktem wyjścia są udowodnione tezy, że jedynie adekwatną drogą rozwoju naszego rolnictwa jest stopniowa socjalizacja i że okres a zarazem bieg jej procesów jest funkcją trzech podstawowych czynników (determinant): stopnia rozwoju przemysłu, stopnia rozwoju produkcji rolnej oraz układu warunków demograficznych. Układ tych czynników determinuje, że proces socjalizacji rolnictwa, mając charakter stopniowo-kumulacyjny, będzie mógł być zrealizowany nie szybciej niż w ciągu 20 lat.

Niezwykle istotną jest ocena bilansu społeczno-ekonomicznego wsi w okresie istnienia Polski Ludowej. Można twierdzić, że osiągnęliśmy te same cele i efekty, które osiągnęły bratnie kraje dokonując kolektywizacji rolnictwa. Osiągnęliśmy je w sposób pośredni, bez uspołecznienia ziemi, jako skutek głębokich przeobrażeń indywidualnej gospodarki chłopskiej (pośrednia socjalizacja).) Generalnym zadaniem jest więc obecnie doprowadzić stopniowo do pełnej socjalizacji tzn. uspołecznienia ziemi i innych środków produkcji rolnictwa (bezpośrednia socjalizacja).

W procesie stopniowej socjalizacji naszego rolnictwa ukształtował się zwarty system jego elementów, który zmierza konsekwentnie do stopniowego integrowania ziemi, środków pracy („kapitału") i pracy żywej. Różnorodne formy kooperacji, tj. kółka rolnicze, spółdzielczość przetwórcza, handlowa; przedsiębiorstwa państwowe związane z produkcją rolną, system kontraktacji, społeczne finansowanie wzrostu rolnictwa, rozwój oświaty rolniczej itd. — wszystkie te elementy systemu socjalizacji obejmują całokształt sfery produkcji rolnej oraz jej stosunków produkcji (w tym także podziału i wymiany) tudzież stosunków społecznych wsi.

Stopniowy charakter bezpośredniej socjalizacji oznacza, że proces integracji ziemi, „kapitału" i pracy jest rozłożony na dłuższy okres. Stopniowa socjalizacja musi ze swej istoty integrować w pierwszych etapach przede wszystkim „kapitał" i żywą pracę; integracja ziemi na szerszą skalę przychodzi dopiero w późniejszym etapie. Skoro tak, to główna rola przypada w pierwszych etapach kółkom rolniczym.

W ramach zarysowanego systemu stopniowej socjalizacji funkcjonuje mechanizm transformacji gospodarki indywidualnej w zespołową, socjalistyczną. Istnieją wmontowane elementy tego mechanizmu (najważniejszym jest FRR) oraz autonomiczne elementy związane z brakami siły roboczej i pociągowej, z dążeniami chłopów do unowocześnienia produkcji, jej wzrostu itd. Jego działanie prowadzi do kumulacji procesów integracji „kapitału", zespołowego współdziałania.

Z czasem w miarę wzrostu i rozszerzania zasięgu elementów systemu stopniowej socjalizacji będą coraz bardziej dochodzić do głosu autonomiczne elementy mechanizmu transformacji prowadzące do integracji ziemi. Ich działanie będzie związane z występowaniem sprzeczności miedzy nowoczesna techniką a trudnościami i nieefektywnością jej zastosowania na rozdrobnionych parcelach, z barierami ekonomicznymi wzrostu drobnej gospodarki a więc z trudnościami wzrostu produkcji, wydajności pracy i dochodów, z koniecznością wyzwalania rezerw pracy (brak siły roboczej) oraz z barierami socjalnymi gospodarki chłopskiej. Będzie to oznaczało już przechodzenie do takiego etapu socjalizacji, w którym dochodziłoby na szerszą skalę do poziomej integracji produkcji roślinnej. Etap ten nazwałem przekraczaniem I-go progu bezpośredniej socjalizacji. Po jakimś czasie warunki ekonomiczne dojrzałyby do przekraczania II-go progu socjalizacji tzn. zespalania na szerszą skalę produkcji zwierzęcej. Wraz z tym nastąpiłoby zbliżenie się do końca procesu bezpośredniej socjalizacji polskiego rolnictwa.

Istnieje na ogół zgodny pogląd, że kółka rolnicze odgrywają główną rolę w pierwszych etapach stopniowej socjalizacji. Różnice zdań wyłaniają się przy rozpatrywaniu kwestii, która forma transformacji i w jakim zakresie ma dokonać zespolenia ziemi. Pochodną tego są różnice w określaniu zakresu funkcji elementów systemu socjalizacji w pierwszych etapach jego istnienia.

W systemie socjalizacji funkcjonują trzy formy transformacji gospodarstw indywidualnych w zespołowe tzn. kółka rolnicze, spółdzielnie produkcyjne i państwowe gospodarstwa rolne (mogą też ukształtować się inne formy nieznane dotąd w praktyce). Część ekonomistów uzasadnia, że rozwój i ewolucja kółek rolniczych doprowadzi, drogą wielu etapów przejściowych, do socjalistycznego rolnictwa. Kółka rolnicze odegrają więc główną rolę w procesie integracji ziemi, natomiast PGR i spółdzielnie tylko na niektórych terenach spełnią tę rolę, na pozostałych zaś przypadnie im rola uzupełniających ogniw socjalizacji. Część ekonomistów ujmuje sprawę inaczej przypisując PGR i spółdzielniom główną rolę w procesie integracji ziemi. Kółka rolnicze według nich pełnią tylko rolę przygotowawczą. Będą niejako „przedszkolem" przygotowującym do powstania spółdzielni produkcyjnych bądź PGR.

Ta różnica zdań wydaje się zrozumiała, gdyż stopień rozwoju elementów systemu socjalizacji nie jest jeszcze dostateczny, by na podstawie ich teoretycznej analizy rozwiązać w sposób nie budzący wątpliwości daną kwestię a zarazem naszkicować zarys docelowego modelu gospodarki socjalistycznej polskiego rolnictwa. Nie wydaje się również niezbędne już teraz, bez uzyskania solidnej podstawy naukowej, decydować, która forma ma odegrać główną rolę w procesie integracji ziemi, gdyż warunki do integracji ziemi na szerszą skalę dojrzeją dopiero za co najmniej 10 lat (przekraczanie I-go progu socjalizacji).

Skoro nie ma obiektywnych podstaw ani potrzeby decydowania już dzisiaj, która forma transformacji odegra główną rolę w procesie integracji ziemi — to należy rozwijać i popierać rozwój wszystkich ukształtowanych elementów systemu socjalizacji rolnictwa. Hamowanie bowiem rozwoju tych elementów musiałoby przynieść ujemne skutki ekonomiczne i społeczne. Dotyczy to zwłaszcza kółek rolniczych, jako głównego ogniwa wzrostu produkcji rolnej a zarazem ogniwa stopniowej transformacji gospodarki indywidualnej w zespołową.

Model stopniowej socjalizacji oznacza, że przebudowa społeczna wsi jest rozłożona na wiele lat i musi być kojarzona z systematycznym wzrostem produkcji rolnej. Potrzeby tego wzrostu wymagają systematycznie dostarczania za pośrednictwem kółek i innych związanych z nimi elementów systemu socjalizacji coraz większego woluminu takich środków pracy, które mogą i powinny być użytkowane zespołowo.

Wraz z rozwojem elementów systemu stopniowej socjalizacji, w miarę zbliżania się do I-go progu socjalizacji, obiektywne warunki dojrzeją do tego, by określić, której formie transformacji i w jakim zakresie przypadnie odegrać rolę w zespoleniu produkcji roślinnej a następnie zwierzęcej.

Co się tyczy perspektywy bliższej, to wydaje się, że na porządku dziennym stoi wiele spraw, które należałoby rozwiązać, a które miałyby istotne znaczenie dla dalszego biegu procesów socjalizacji rolnictwa.

Istnieje potrzeba dalszego uelastycznienia zasad wykorzystania FRR w kierunku stworzenia możliwości wykorzystania jego sum na wszystkie inwestycje produkcyjne służące drogą zespołowego użytkowania wzrostowi produkcji. Należałoby także uznać FRR za trwałą formę społeczną akumulacji indywidualnego rolnictwa i przełożyć bezterminowo jego istnienie (niezależnie od zasad gromadzenia, które z czasem mogą ulec zmianie).

Uznając kółka rolnicze za główne ogniwo wzrostu produkcji i uwzględniając zarazem rozwój baz maszynowych, które zmieniają profil działalności kółek — należałoby dążyć do wyposażenia je w tego rodzaju zespołowe środki produkcji, które będąc ważnym czynnikiem wzrostu produkcji mogą stanowić zarazem zalążek podstawowych środków trwałych przyszłego socjalistycznego przedsiębiorstwa rolnego. Przykładowo: wielkie silosy zaopatrzone w silosokombajny i wentylatory — dmuchawy, magazyny nawozów, szklarnie, deszczownie, suszarnie siana itp.

W sprawie zagospodarowania gruntów PFZ oraz przejmowania ziemi gospodarstw słabnących, bez następców i in. wydaje się słuszną zasada, by większe kompleksy tej ziemi (co może mieć miejsce głównie na ziemiach zachodnich i północnych) przejmowały PGR, natomiast mniejsze kompleksy przekazywać do zagospodarowania kółkom rolniczym. Stworzenie kółkom warunków przejmowania ziemi ma podstawowe znaczenie w realizowaniu założeń stopniowej socjalizacji rolnictwa.

Sprawa rozwoju i funkcjonowania baz maszynowych, z chwilą gdy minie okres ich rozruchu, będzie wymagać zapewne ponownego rozważenia, chodzi zwłaszcza o więzi baza-POM i baza-kółko. Pierwsze doświadczenia wykazują, że bazy maszynowe powinny być z zasady przedsiębiorstwem wyłącznie kółkowym (co nie wyklucza jej ścisłego związku z POM). Co się tyczy stosunków baza-kółko, to busolą ich kształtowania powinno być optimum obszaru przyszłego przeciętnego przedsiębiorstwa rolnego (500—1000 ha). Uwzględniając, że obecnie zasięg bazy przekracza dwu lub trzykrotnie optimum przyszłego przedsiębiorstwa i że przy wysokiej koncentracji sprzętu baza nie mogłaby sprawnie funkcjonować — należy widzieć w przyszłości konieczność oddzielenia części sprzętu z bazy do kółek-udziałowców. W bazie pozostałby sprzęt traktorowy obsługujący optymalny zasięg jego działania (około 700 ha) oraz cięższy sprzęt mechanizacyjny, obsługujący obecny obszar bazy. Przy bazie, jako centrali kółek-przedsiębiorstw byłby zarazem warsztat naprawczy, punkt materiałów pędnych itd.

Nie wdając się bliżej w sprawy szkicowania zarysu przyszłości i podkreślając, że jest jeszcze za wcześnie na opracowanie docelowego modelu socjalizmu polskiego rolnictwa (będzie to dopiero możliwe za kilka lat) — trzeba jednak zaznaczyć, że jest przecież znany ogólny zarys tego modelu. Można sądzić, że po zakończeniu socjalizacji w rolnictwie będą dominowały dwa typy przedsiębiorstw: spółdzielczy i państwowy (przy czym spółdzielnie, także te, które powstaną w drodze ewolucji kółek, będą się poważnie różniły od obecnie znanego modelu spółdzielni). Ponadto mogą istnieć dwa inne typy socjalistycznych przedsiębiorstw: spółdzielnie pomocnicze (przede wszystkim w rejonach podmiejskich) i spółdzielnie rolnicze z elementami spółdzielni pracy (głównie w rejonach podgórskich). W dalszej perspektywie przedsiębiorstwa spółdzielcze przekształcą się z grupowych w ogólnospołeczne.

Powyższe uwagi wskazują raz jeszcze, że istnieje paląca konieczność powołania ośrodka, który zajmowałby się w sposób kompleksowy badaniem procesów socjalizacji rolnictwa. Badania te są niezbędnym warunkiem powodzenia realizacji zadań stopniowej socjalizacji, niezbędną podstawą do podejmowania decyzji, do trafnego sterowania biegiem procesów socjalizacji.

NIECO OPTYMIZMU

MIECZYSŁAW RAKOWSKI

W ARTYKULE „Nowe tendencje" zamieszczonym w nr 11/1967 „Życia Gospodarczego" G. Pisarski wypowiedział m.in. następujące twierdzenie: „Nie można też oczekiwać, że w następnych latach zbiory zbóż i ziemniaków wykażą równie wydatną dynamikę wzrostu jak w latach 1965—1966". W latach tych produkcja roślinna wzrosła w sumie o 14 proc. w porównaniu do poziomu 1964 r.

Chciałbym w tym miejscu podjąć polemikę ze względnie pesymistyczną prognozą możliwości dalszego szybszego wzrostu produkcji roślinnej.

PRZEŁAMANIE STAGNACJI

Wydaje mi się, że nie należy traktować jako „wyskoku" szybkiego wzrostu produkcji roślinnej w latach 1965—1966. W moim przekonaniu takie podejście oznacza niedocenianie tego wpływu, który wywrze na przyspieszenie tempa rozwoju produkcji roślinnej i całego rolnictwa gwałtowny wzrost jego zaopatrzenia w środki obrotowe, a przede wszystkim wzrost zużycia nawozów w bieżącym planie pięcioletnim.

Wiele jest czynników wpływających na tempo rozwoju produkcji rolnej. Należą do nich zarówno warunki klimatyczne, jak i sam upływ czasu.

Co się tyczy warunków klimatycznych, to są one jak wiadomo zmienne, i to chyba było główną przyczyną pesymistycznego akcentu wypowiedzi G. Pisarskiego.

Co się zaś tyczy czynnika upływu czasu, to jego rola jest bardziej stała i wyraża się np. w stopniowym nabywaniu doświadczeń przez rolników, sukcesywnej poprawie odmian roślin itd. Jednakże głównymi czynnikami wzrostu produkcji roślinnej są takie stałe zmiany warunków materialnych, które umożliwiają jej intensyfikację. Do tych stałych zmian należy w pierwszym rzędzie zaliczyć wzrost nawożenia mineralnego, który dokonywa się obecnie we wszystkich prawie krajach europejskich w sposób bardzo szybki. I właśnie tylko tym szybkim wzrostem nawożenia można wytłumaczyć wyjątkowo szybki wzrost intensywności produkcji roślinnej w okresie powojennym.

Jeśli porównać np. dwa okresy: okres lat 1913—1950, to w ciągu długiego czasu dzielącego te lata produkcja rolna prawie nie wzrosła. Plony podstawowych roślin „dreptały" w miejscu. Było to związane przede wszystkim z faktem, że w tym czasie nie zmienił się w istotny sposób poziom nawożenia mineralnego, który wynosił nawet w takich rozwiniętych krajach jak Francja czy Szwecja niecałe 40 kg czystego składnika nawozowego (NPK) na 1 hektar gruntów ornych. W okresie powojennym natomiast nastąpił skok. **W latach 1950—1965, zużycie nawozów w ogromnej większości krajów wzrosło wielokrotnie i właśnie tylko ten fakt mógł stanowić główną, chociaż nie jedyną przyczynę skokowego wzrostu produkcji roślinnej w porównaniu ze stagnacją tej produkcji w okresie ubiegłym.**

EFEKTY POPRAWY NAWOŻENIA

Istnieje już obecnie bogaty międzynarodowy materiał statystyczny, podany m.in. w naszym roczniku GUS 1966, który pozwala ustalić z dostatecznie dużą ścisłością efektywność wzrostu nawożenia w różnych krajach w ciągu długiego, bo 15-letniego okresu czasu. Porównawcza analiza tych danych pozwala z dostatecznie dużym stopniem prawdopodobieństwa ocenić możliwości wzrostu produkcji roślinnej w Polsce w wyniku wzrostu nawożenia.

Dla uzyskania maksymalnej porównywalności wyników przeanalizowałem dla wszystkich porównywanych krajów zbiory czterech zbóż (i kukurydzy dla Francji) oraz ziemniaków i buraków cukrowych. Przez podzielenie wartości tych zbiorów w jednolitych cenach (polskie ceny porównywalne) w odpowiednich latach przez powierzchnię zbiorów, otrzymać można produkcję w złotych na hektar. Dla każdego roku i kraju przyjmuje się prawdopodobną wielkość nawożenia pod te uprawy, jako średnią z całkowitej ilości nawozów mineralnych podzielonej:

a — przez powierzchnię gruntów ornych,

b — przez powierzchnię użytków rolnych.

Podzielenie przyrostu wartości zbiorów w skrajnych latach w poszczególnych krajach przez przyrost nawożenia w tych latach pokazuje efektywność pieniężną tego nawożenia „brutto" (w tej efektywności tkwi również wpływ innych czynników towarzyszących nawożeniu). Zgodnie z jednomyślnymi wynikami badań wielu ekonomistów rolnych przyjmujemy, że wpływ samych nawozów wynosi 50 proc. tak obliczonej wielkości. Będzie to efektywność nawożenia „netto". Wyniki tak przeprowadzonej analizy porównawczej przedstawia tabela i wykres.

Wymowa otrzymanych wyników jest dosyć jednoznaczna. W okresie ubiegłych 15 lat (w NRF w okresie do 1960 r.) efektywność nawożenia „brutto" była we wszystkich analizowanych krajach, tj. w Polsce, Francji, Szwecji, NRF i Danii, wysoka. W przeliczeniu na wartość pszenicy wynosiła ona dla Danii 6 kg zboża na 1 kg NPK, dla Szwecji 12 kg, Francji 16 kg i dla Polski 18—15 kg na 1 kg NPK. (Wielkości „netto" byłyby we wszystkich krajach odpowiednio o połowę niższe).

Z tabeli widać ponadto wyraźnie, że przy niewątpliwie niższej kulturze rolnictwa w Polsce, aniżeli we Francji i Szwecji, a przy tym samym poziomie nawożenia mineralnego (np. od 40—60 kg NPK na 1 ha zbiorów) Polska miała jednak wyższą wartość produkcji na 1 ha od Francji i Szwecji w okresie, kiedy w tych krajach występował poziom nawożenia równy polskiemu. Tłumaczy się to przede wszystkim wyższym udziałem okopowych, co z kolei jest umożliwione w dużym stopniu przez większą ilość ludności rolniczej na 100 hektarów (w Polsce ok. 30 osób, a w Szwecji i Francji ok 11).

Z tabeli i wykresu widać również, że po znacznym przekroczeniu poziomu nawożenia, osiągniętego w Polsce w 1965 r., produkcja na hektar w Szwecji i Francji nadal szybko wzrastała i osiągnęła np. w Szwecji przy poziomie nawożenia 105 kg NPK na 1 ha wartość ponad 9 tys. zł, a we Francji przy poziomie 118 kg NPK na 1 ha wartość produkcji prawie 10 400 zł.

Wydaje się, że dotychczasowe podobieństwo efektywności nawożenia w Polsce, Francji i Szwecji, jak również fakt, że Szwecja i Francja utrzymały tę efektywność przy znacznym przekroczeniu obecnego poziomu nawożenia w Polsce i osiągnęły wartość produkcji na 1 ha o 20—40 proc. wyższą od polskiej, pozwala wysunąć następujące dostatecznie uzasadnione twierdzenie:

W obecnym planie 5-letnim efektywność nawożenia w Polsce będzie nadal wysoka, a przy osiągnięciu i kolejnym przekroczeniu poziomów nawożenia, które już osiągnęły Szwecja i Francja (co przewidują założenia odnośnie wzrostu zużycia nawozów w naszym planie 5-letnim) można będzie również w Polsce osiągnąć i przekroczyć poziom produkcji na 1 ha uzyskany w tych krajach.

Tyle mówi porównawcza analiza statystyczna. Jednakże nasze założenia planowe takich wyników nie przewidują.

Efektywność nawożenia w zastosowaniu do czterech zbóż, ziemniaków, i buraków, założona w planie i obliczona przedstawioną wyżej metodą kształtuje się na poziomie 8,1 zł na 1 kg NPK (brutto) i jest przeszło 5 razy niższa niż w Szwecji, (która ma gorsze warunki dla rozwoju rolnictwa aniżeli Polska) oraz 7 razy niższa aniżeli we Francji i w Polsce w latach 1960—1965.

NIEZBĘDNE PRZYGOTOWANIA

Powstaje pytanie, czy przyjęcie takich niskich wskaźników efektywności nawożenia, sprzecznych z wieloletnim doświadczeniem naszego kraju i szeregu innych krajów o wyższym poziomie nawożenia, nie było jednak nadmierną ostrożnością prowadzącą do nierealistycznego zaniżenia planu rolnictwa.

Wydaje się, że w świetle wyników przeprowadzonej analizy można np. ocenić, iż średnia wartość produkcji czterech zbóż, buraków i ziemniaków na 1 ha wyniesie w 1970 r. nie 8 250 zł, ale co najmniej 10 000 zł. Oznaczałoby to wzrost wartości produkcji z 1 ha nie o 10 proc., ale o ok. 33 proc. Jest to oczywiście akcent bardzo optymistyczny, oznaczający możliwość rozwiązania większości naszych problemów żywnościowych.

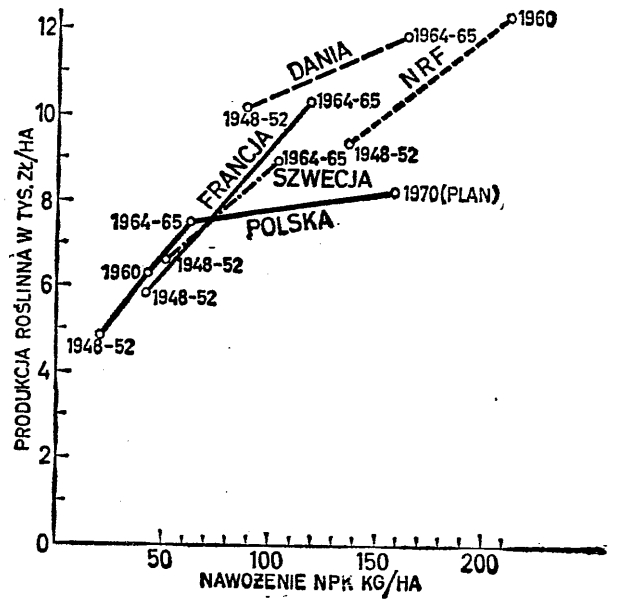
Jednakże możliwość nie jest jeszcze rzeczywistością. Jeżeli będziemy tkwili w przeświadczeniu o nierealności dalszego, szybkiego wzrostu plonów zbóż i ziemniaków, to nie poczynimy odpowiednich przygotowań do przyjęcia i przetworzenia wielkiego przyrostu produkcji roślinnej i produktów hodowlanych, których, wg wszelkiego prawdopodobieństwa dokona się w oparciu o planowany i realizowany już wzrost nawożenia. **Dlatego też zwrócić należy uwagę na narastające niebezpieczeństwo niedostosowania przetwórstwa do prawdopodobnego dalszego szybkiego wzrostu produktów rolnych. Wydaje się, że obecnie nadszedł czas, aby dokonać poprawy prognozy wzrostu produkcji rolnej w planie 5-letnim i aby stosownie do tego zmienić również związane z tym plany produkcji i inwestycji w przemyśle rolno-spożywczym.**

Należy również przeciwstawić się poglądom, że proporcje nakładów inwestycyjnych w przemyśle chemicznym zostały naruszone na rzecz nawozów sztucznych ze szkodą dla innych branż tego przemysłu. Rozwój przemysłu nawozów jest wyjątkowo efektywny. Przyjmując jako podstawę do tych wyliczeń wyniki „netto" dla Szwecji, znacznie gorsze od dotychczasowych polskich, otrzymamy 22 zł = 6 kg przyrostu plonów pszenicy na 1 kg dodatkowego nawożenia. Przyjmując wartość 1 kg NPK = 0,1 dolara, a wartość 6 kg pszenicy 0,42 dolara otrzymamy, że **za nawozy o wartości 1 dolara otrzymamy przyrost wartości produkcji ponad 4 dolary.**

Kapitałochłonność rozwoju przemysłu nawozowego odniesiona nie do rynkowej wartości nawozów, a do końcowego efektu w rolnictwie jest niższa od 1 zł nakładów na 1 zł produkcji rolniczej, jest więc wyjątkowo niska.

*

Pełna realizacja programu wzrostu nawożenia rolnictwa, to główna droga do szybkiego rozwiązania najważniejszego problemu naszej stopy życiowej — zaspokojenia potrzeb żywnościowych całej ludności na wysokim poziomie, to główna droga do usunięcia tych wszystkich trudności, które niedostateczna podaż żywności stawia na drodze naszego rozwoju gospodarczego.



Produkcja roślinna, nawożenie i jego efektywność

Kraj	Rok		Produkcja zł/ha			Nawożenie kg/ha			Efektywność nawożenia w zł/kg NPK	
	wyjściowy	końcowy	rok wyjściowy	rok końcowy	przyrost	rok wyjściowy	rok końcowy	przyrost	"brutto"	"netto"
Polska	1948/52	1960	4 858	6 321	1 463	20,7	42,5	21,8	67,1	33,6
	1960	1964/65	6 321	7 493	1 172	42,5	63,0	20,5	57,1	28,6
	1964/65	1970 plan	7 493	8 250	757	63,0	156,6	93,6	8,1	4,1
Francja	1948/52	1964/65	5 833	10 388	4 555	41	118	77	59,2	29,6
Dania	"	"	10 167	11 875	1 708	89	164	75	22,8	11,4
Szwecja	"	"	6 650	9 036	2 386	51	105	54	44,2	22,1
NRF	"	1960	9 414	12 394	2 980	137	213	76	39,2	19,6

KŁOPOTY Z MIĘSEM W OLSZTYŃSKIEM?

JÓZEF WOLSKI

NAJBARDZIEJ kłopotliwe bywają sytuacje, gdy skomplikowane tematy społeczno-gospodarcze pragnie się rozwiązywać przy pomocy schematycznych zestawień kilku, czy choćby kilkudziesięciu, liczb i wskaźników. Tak się właśnie stało z tematem „Mięsnych tarapatów w Olsztyńskiem" (Roman Rzeczkowski, Jerzy Suchta, „Życie Gospodarcze" 7/67).

Zestawienia wykazujące niewątpliwy fakt, że taniej przewozi się mięso niż żywiec, mają już świadczyć bezspornie o tym, że „wywóz żywca z Olsztyńskiego powinien być całkowicie zastąpiony przez wywóz mięsa i przetworów mięsnych".

Co jest jednak naszym celem, celem ekonomistów: pogoń za obniżką kosztów za wszelką cenę, czy prawidłowe zaopatrzenie konsumenta przy najniższych — w granicach tego imperatywu — kosztach? A więc trzeba zapytać, **jakie mięso i w jakiej formie** — a dopiero potem przy jakich kosztach ma dotrzeć do konsumenta z województwa olsztyńskiego do katowickiego.

Autorzy proponują wozić zarówno mięso, jak wyroby. W tym przypadku do mięsa (podkreślamy złożoność tak prosto zagregowanego pojęcia) nadawcy będą musieli „dopakować" krew, podroby, jak mózgi, serca, wątroba, śledziony jelita itp. — towary psujące się z godziny na godzinę.

A więc konieczne będzie przed transportem mrożenie artykułów o niskiej wartości, lecz niezbędnych do produkcji przetworów.

Praktyka wykazuje, że manipulacje mrożenia pochłaniają nie tylko akumulację na tych produktach, lecz całą ich wartość. Zajmują one deficytową powierzchnię chłodniczą, stanowią groźbę zakażeń dla innych produktów w chłodniach i utrudniają ich racjonalne wykorzystanie. Dlatego Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu wydało nawet zakaz przyjmowania ich do chłodni.

Powtarzamy — koncepcja autorów artykułu jest bardziej zachęcająca — proponują bowiem dostarczanie wszystkich asortymentów mięsa i przetworów z fabryk olsztyńskich do sklepów katowickich, w tej liczbie mięso mielone, paczkowane, porcjowane itd. itp.

We wszystkich opracowaniach, na które się autorzy powołują, obliczono koszty przewozu zagregowanego — w mięsie w półtuszach lub blokach (nawet już nie podrobów), a nie obliczono kosztów organizacji zaopatrzenia sieci detalicznej (np. zatrzymania się samochodu, przybyłego z Olsztyńskiego, w kilkunastu lub kilkudziesięciu sklepach katowickich, zagospodarowanie zwrotów nie przyjętych przez sklepy itd. itp.). Trzeba dodać, że w przemyśle mięsnym nie ma pojęcia hurtu. Aby produkt nie był parę razy „męczony", tj. przerzucany z magazynu fabrycznego do magazynu hurtowego, a stąd do sklepów, bezpośrednio w zakładzie produkcyjnym kompletuje się na jeden samochód towar w kilkudziesięciu asortymentach na kilkanaście sklepów. Wyobraźmy sobie tego rodzaju „kontakty" między fabryką a siecią sklepów — odległą o 500 km. Wspomnieliśmy już o organizacji transportu. Nie ma mowy, aby ten sam zespół obsługi transportu przejechał owe 500 km i dalej wiele godzin rozwoził towar od sklepu do sklepu.

A oto bezpośrednia wymowa faktów z życia.

Z powodu braków na rynku warszawskim (które będą usunięte po uruchomieniu nowej fabryki na Żeraniu), brakujące zaopatrzenie dla Warszawy dostarcza nowy zakład w Białymstoku, na terenie „surowcowym" odległym „zaledwie" o 180 km od Warszawy.

Trudności są tysięczne. Oto, co na ten temat mówi dyrektor zakładu, który powinien być przecież — zgodnie z tezami autorów — szczęśliwy z takiego rynku zbytu[1]).

Zakłady mięsne w Białymstoku około 25 proc. swojej produkcji przeznaczają na zaopatrzenie województwa, reszta, tj. 75 proc., tworzy nadwyżkę. O ile nie ma trudności ze zbytem mięsa w postaci półtuszy lub bloków, to nader istotnym kłopotem dla zakładów stał się zbyt podrobów. Chłodnia — jak wspomnieliśmy — tych wyrobów nie przyjmuje, a transport do Warszawy — ryzykowny, gdyż towar psuje się z godziny na godzinę, a w stolicy odbiorcy są wybredni — nie wszystkie rodzaje podrobów są przez nich przyjmowane. W rezultacie często zdarza się, że samochody przywożą z powrotem 50 proc. i więcej wysłanych do Warszawy produktów.

Teraz parę słów o „środowisku" zakładu na terenach surowcowych, na których również miejscowe rynki miejskie są dla przemysłu ograniczone, gdyż dociera do nich poważna masa mięsna z nadwyżek rolniczych, uboju gospodarczego i domowego rolników (który szacowany jest w kraju na 600 tys. ton, tj. ok. 60—70 proc. dostaw z przemysłu). Mówi o tym inny dokument (o rynku białostockim) Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Przemysłu Mięsnego w Białymstoku[2]). „Asortymenty jak biodrówka, goleń wołowa, podroby, nie znajdowały nabywców. Nie cieszyły się też większym popytem takie asortymenty, jak wołowina bez kości, cielęcina bez kości oraz schab".

Jak wiadomo, asortymenty te w dużych ośrodkach miejskich są rozchwytywane w ciągu paru godzin i oczekują na nie kolejki.

Wróćmy na chwilę od realiów do ogólnych zasad teorii ekonomicznej. Prof. Lipiński stwierdza, że „na organizm fabryczny spada lwia część zadań nie tylko bieżącej produkcji, ale również przygotowywania się do zmiennych warunków otoczenia, przystosowania się do potrzeb „otoczenia zewnętrznego", czyli tzw. „rynku"[3]).

W produkcie tak „rynkowym", jak mięso i jego przetwory — imperatywem ekonomicznym jest przystosowanie się do rynku konsumenta.

Prof. Lipiński przestrzega także przed wyolbrzymianiem roli zwulgaryzowanego rachunku: „do mitów należy wyobrażenie, że matematyka i maszyna do liczenia są wystarczającym narzędziem gospodarowania"[4]). Maszyna i rachunek nie myślą same, a tylko mogą pomóc przy myśleniu. Jakie kierunki myślenia — takie wyniki wyboru otrzymane z maszyn. Myślenie powinno być skierowane w naszym drugim dwudziestoleciu — w odróżnieniu od pierwszego — w stronę konsumenta. Fabryki o zmiennym, różnolitym, wymagającym zabiegów przechowalniczych, asortymencie, należy zbliżać a nie oddalać od rynku konsumenckiego.

Taka jest postępowa praktyka rynkowa i od niej się nie uchylimy. W Szwecji wszystkie fabryki wielce zróżnicowanych asortymentów mięsnych znajdują się przy ośrodkach konsumpcji (m.in. stosowane są tam już dania gotowe, które w opakowaniach są wrzucane do wrzącej wody i po krótkim gotowaniu gotowe do spożycia — pomnaża to asortymenty do setek[5]). Np. w Örebro[6]) uruchomiono nową przetwórnię o zdolności produkcji 5.000 ton rocznie. Oddział paczkowania wędlin i mięsa wyposażony jest w mechaniczne krajalnice do plasterkowania wędlin, stół taśmowy do paczkowania, krajalnice do mięsa oraz automatyczne wagi, które wybijają na etykiecie wagę towaru, cenę jednostkową, wartość zapaczkowanego towaru oraz datę dopuszczalnej sprzedaży. Pomiędzy ekspedycją a rampą załadowczą mieści się pomieszczenie, które można zamienić na nos na pomieszczenia chłodnicze, i w ten sposób towar zapaczkowany po południu można przetrzymać do następnego dnia w odpowiedniej temperaturze.

Ale autorzy „Mięsnych tarapatów" proponują produkcję mięsa i wędlin w Olsztyńskiem dla Trójmiasta i Katowic.

W tym celu trzeba będzie rozbudować zdolności produkcji, zwłaszcza wędlin, w woj. olsztyńskim, a nie wykorzystywać istniejących już zdolności w tych obu województwach, tj. w gdańskim i katowickim.

Oto jak przedstawiają się odpowiednie bilanse:

W TONACH

	SPOŻYCIE W 1980 R.		OBECNE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNE			
	Mięso	Wędliny	Mięso	W tym: przem. kluczowy	Wędliny	W tym: przem. kluczowy
Olsztyn	28 344	18 896	87 480	62 200	25 181	3 260
Gdańsk	62 759	41 839	136 710	73 118	46 424	21 008
Katowice	164 590	109 726	183 380	166 627	123 571	40 891

Należy zgodzić się z autorami „Mięsnych tarapatów", że teoretyczne zdolności rzeźni i przetwórni terenowych w województwie olsztyńskim — poza przemysłem kluczowym — nie odpowiadają rzeczywistym możliwościom produkcji, ze względu na ich niedogodne położenie i prymitywne wyposażenie techniczne. Odniesiemy się zatem w podstawowej masie (90 proc.) do wskazanych wielkości zdolności przemysłu kluczowego. Spółdzielcze przetwórnie terenowe — z wyjątkiem paru — są poważnie zdewastowane i poza ograniczoną produkcją na potrzeby miejscowe, żadnych dodatkowych zadań nie mogą podejmować.

Aby województwo olsztyńskie mogło zaspokoić swój własny niedobór mocy w stosunku do spożycia, musiałoby rozbudować zdolności produkcyjne wędlin o ok. 12 tys. ton (licząc, że małe zakłady wykonają resztę).

Dalej, gdyby zastąpić wywóz żywca wywozem wędlin (w części przypadającej według struktury spożycia) należałoby dodatkowo rozbudować moce produkcyjne tylko do 1970 roku — według wielkości podanych przez autorów — o 30 tys. ton mięsa i 20 tys. ton wędlin.

Biorąc koszt budowy zdolności produkcji 1 tony mięsa ok. 4.000 zł i odpowiednio — koszt budowy zdolności produkcji 1 tony wędlin ok. 6.000 zł, otrzymamy — dodatkowe potrzeby inwestycyjne województwa olsztyńskiego do 1970 roku na produkcję mięsa 120 mln zł i na produkcję wędlin 120 mln zł, nie licząc 72 mln zł niezbędnych na dobudowę zdolności produkcji wędlin (12.000 ton) na potrzeby własne województwa. Łączne potrzeby wyniosłyby zatem 312 milionów złotych.

Na rozbudowę zdolności produkcji mięsa w województwie olsztyńskim przeznaczono w okresie pięcioletnim 195,8 mln zł. Zwiększenie tej kwoty o dalsze 312 mln zł jest nierealne, tym bardziej, że z drugiej strony pozostawałyby niewykorzystane w tych samych wielkościach produkcyjnych istniejące możliwości ubojowe i produkcji wędlin Katowic i Gdańska, a więc powstałaby strata w nakładach inwestycyjnych równa ok. 1/3 miliarda złotych (w odróżnieniu od województwa olsztyńskiego, zdolności produkcji wędlin zakładów spółdzielczych w województwie katowickim i gdańskim są względnie nowoczesne).

Następny temat — to oszczędności na zintegrowanie produkcji rzeźniano-przetwórczej w kombinatach w ośrodkach konsumpcji. Wiele przykładów świadczy o tym, że w przemyśle mięsnym, którego ok. 94 proc. kosztów to koszty surowcowe, największe oszczędności daje gospodarność i szybkość przestawienia zastosowań wszystkich odmian surowca w elastycznej, wieloasortymentowej, zdolnej do zaspokojenia zmiennych wymagań, produkcji rynkowej wszystkich możliwych asortymentów: mięsa, wędlin, konserw, dań gotowych, wyrobów paczkowanych, artykułów garmażeryjnych itp. O ile na transporcie koszt 1 kg przywiezionego surowca waha się wraz z ubytkami od 1 zł do 1,5 zł (tablica autorów) — to gospodarność na zastosowaniu surowca do wieloasortymentowej produkcji daje dodatkowy utarg i akumulację parokrotnie wyższą. Gotowe wzory i wyniki można obserwować w większości fabryk mięsnych w Szwecji, Danii, Austrii itp.

Na targowisko w Chicago przywozi się rocznie ok. 5 milionów sztuk zwierząt rzeźnych. Dwupoziomowe dla bydła i trzypoziomowe dla trzody ciężarówki dostarczają je z szybkością transportu osobowego.

Urozmaicona i wieloasortymentowa produkcja licznych odmian artykułów mięsnych, wędlin, prefabrykatów kulinarnych i dań gotowych z tańszych asortymentów surowca (podroby, ozorki itp.), atrakcyjnych i smacznych w świeżym stanie, odciąża także w poważnym stopniu popyt z artykułów wysokogatunkowych, z korzyścią dla producenta (w większej rentowności i większych możliwości produkcji

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

CSRS 1967

Rola handlu zagranicznego

WŁODZIMIERZ WOWCZUK

OSIĄGNIĘCIA gospodarcze Czechosłowacji w roku ubiegłym, które wiążą się z daleko idącymi zmianami modelowymi oraz strukturalnymi poszczególnych ogniw gospodarki narodowej, a o których pisaliśmy poprzednio *), nie znalazły, jak wiadomo właściwego rezonansu w dziedzinie handlu zagranicznego. Obroty towarowe CSRS z zagranicą w r. 1966 wzrosły zaledwie o 2,2 proc. w porównaniu z rokiem 1965, wynosząc ogółem 40 mld kcs wg kursu dewizowego. W rozbiciu na eksport i import przedstawiało się to następująco:

	(mld kcs)	
	1965	1966
eksport	20.05	20,51
import	19,24	19,65

A zatem bilans wymiany towarowej CSRS w r. ub. zamknął się minimalnym saldem dodatnim, wynoszącym 0,86 mld kcs. Stało się to jedynie na skutek interwencyjnego przyhamowania dynamiki wzrostu importu, która wyprzedzała tempo wzrostu eksportu.

O szczególnej roli czechosłowackiego handlu zagranicznego w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej mówi fakt, że wartość eksportu tego kraju w stosunku do dochodu narodowego wynosi 40 proc. (dla porównania w Polsce wskaźnik ten dopiero ostatnio sięgnął 20 proc.), przy czym udział maszyn i urządzeń w eksporcie stanowi 56 proc.

Zapoczątkowany w roku 1965 proces reformy w systemie planowania i zarządzania gospodarką CSRS, wkroczył w br. w swą decydującą fazę. Fakt ten oraz aktualna sytuacja w dziedzinie wymiany towarowej z zagranicą przyspieszyły podjęcie prac, mających na celu przewartościowanie powiązań handlu zagranicznego z całą gospodarką. Znalazło to swój wyraz w dyskusji poprzedzającej grudniowe plenum (1966 r.) KC KPCz oraz w podjętych decyzjach.

Na porządku dziennym znalazł się problem modyfikacji koncepcji monopolu handlu zagranicznego.

„Koncepcja oraz formy organizacyjne państwowego monopolu handlu zagranicznego (jednakże) z biegiem czasu coraz bardziej osłabiały kontakty produkcji ze światem, izolowały naszych producentów od konkurencji, a konstruktorów i techników od rozwoju światowej techniki i rynku" — stwierdził w swoim referacie premier J. Lenart.

HANDEL ZAGRANICZNY NA ROZDROŻU

Wymiana towarowa Czechosłowacji z zagranicą przez długie lata spełniała funkcję — w pewnym sensie — wtórną do procesów rozwojowych zachodzących w tym kraju. Podejście do złożonej problematyki kontaktów gospodarczych z zagranicą oparte było na zasadzie bilansowej: za punkt wyjścia przyjmowano, potrzeby importowe, zaś środki finansowe dla pokrycia przywozu dostarczał eksport.

Dynamikę obrotów czechosłowackiego handlu zagranicznego w ciągu minionego 10-lecia nie cechowało zbyt wysokie tempo. Jeśli przyjmiemy rok 1955 za 100, obroty handlu zagranicznego krajów RWPG kształtowały się następująco (1964): Albania — 282, Bułgaria — 484, NRD — 239, Jugosławia — 341, Polska — 248, Węgry — 262, ZSRR — 248, **CSRS — 241.** Należy oczywiście, oceniając wymienione wskaźniki wzrostu, uwzględniać wyjściowy poziom wymiany towarowej poszczególnych krajów z zagranicą.

Mimo utrzymania dodatniego bilansu handlu zagranicznego (z wyjątkiem 1957) tempo wzrostu importu czechosłowackiego w latach sześćdziesiątych było szybsze niż tempo wzrostu eksportu. Średnioroczny przyrost importu sięgał 10 proc., wówczas, kiedy przyrost eksportu wynosił nieco ponad 8 proc. Tego rodzaju „umiarkowana" aktywność handlu zagranicznego była odbiciem niedostatecznej efektywności całej produkcji materialnej gospodarki czechosłowackiej.

*

Wymiana towarowa z krajami socjalistycznymi stanowiła w r. ub. 68,9 proc. całości czechosłowackiego handlu zagranicznego. Najpoważniejszym partnerem handlowym CSRS pozostaje nadal Związek Radziecki. Wartość wymiany towarowej między obu krajami wyniesie w latach 1966—1970 około 80 mld koron. Związek Radziecki jest nie tylko dostawcą takich podstawowych surowców, jak: ropa naftowa, ruda żelaza, zboże i inne, lecz i największym odbiorcą czechosłowackich maszyn i urządzeń. Przemysł CSRS jest szczególnie zainteresowany w utrzymaniu swej pozycji czołowego eksportera sprzętu inwestycyjnego na rynku radzieckim, gdzie obecnie w związku z rozszerzeniem kontaktów z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, powstają warunki konkurencji dla czechosłowackich towarów.

A przecież podstawą czechosłowackiego wywozu był i pozostaje sprzęt inwestycyjny. Udział maszyn i urządzeń w eksporcie legitymuje się najwyższymi wśród innych krajów RWPG (z wyjątkiem NRD) wskaźnikami. Wynosił on w poszczególnych latach: 1955 — 51,1 proc., 1960 — 47,3, 1964 — 54.3, 1965 — 56,3. Tak więc wzrost w ostatnich latach był niewielki, mimo że produkcja przemysłu maszynowego CSRS zwiększyła się w tym czasie (1955 r. = 100) ponad 2,5-krotnie. Niemniej jednak Czechosłowacja utrzymuje w dalszym ciągu swoją pozycję czołowego eksportera sprzętu inwestycyjnego. Wartość eksportu przewyższała o ok. 3,5 mld koron wartości importu maszyn i urządzeń.

Oferta eksportowa czechosłowackiego przemysłu maszynowego obejmowała co prawda nadal bardzo rozległy asortyment produkcyjny lecz poziom techniczny i technologiczny tej produkcji nie zawsze odpowiadał rosnącym wymaganiom odbiorców zagranicznych. Również jakość eksportowanej techniki w niektórych przypadkach pozostawiała wiele do życzenia.

Pokutująca powszechnie w aparacie produkcyjnym i handlowym opinia o „tradycyjnej" wyższości maszyn i urządzeń czechosłowackich coraz częściej doznawała bolesnych wstrząsów w konfrontacjach z rzeczywistością na rynkach zagranicznych, która nieubłaganie demaskowała pewne mity. Wieloletnia izolacja od kontaktów z postępem naukowo - technicznym na świecie, ograniczony zasięg modernizacji istniejącego parku maszynowego, który częstokroć sprowadzał się do swoistego „powielania" przestarzałej techniki i odtwarzaniem stanu istniejącego, powodowały pewne implikacje w zakresie eksportu maszyn i urządzeń z Czechosłowacji.

*

Równolegle narastały napięcia spowodowane zbyt wysokim wskaźnikiem wzrostu importu surowców i materiałów w stosunku do wzrostu dochodu narodowego. W okresie od 1963 r. do 1965 r. jednoprocentowy wzrost dochodu narodowego pociągał wzrost importu surowcowo-materiałowego przeciętnie o 5,25 proc. w skali rocznej, zaś w latach 1961—1965 nawet ponad 6 proc. Dla porównania analogiczny wskaźnik przedstawiał się w innych krajach następująco: Węgry — 2,3 proc.; NRD — 1,9; NRF — 1,39; Belgia — 1,11 proc., Austria — 0,3.

A przecież w porównaniu do roku 1955 import surowców do Czechosłowacji był w roku 1965 wyższy prawie 2,5-krotnie.

W związku z powyższym premier J. Lenart wysunął w czasie wspomnianej dyskusji następującą propozycję, która rzuca dodatkowe światło nie tylko na problemy importu czechosłowackiego, lecz przede wszystkim stanowi zarazem punkt wyjściowy dla przyszłych kierunków przeobrażeń strukturalnych przemysłu krajowego.

„Bardziej korzystniej, jeżeli będziemy importowali mniej surowców i zwaloryzujemy je z rozmysłem przy pomocy nowoczesnej techniki lub technologii, stosując licencje, niż gdybyśmy, słabo wykorzystali drogie surowce, np. wskutek zacofanej techniki".

O NOWY KSZTAŁT HANDLU ZAGRANICZNEGO

Istota reformy handlu zagranicznego CSRS polega, jak się wydaje, na odejściu od koncepcji — w ramach której wymiana towarowa z zagranicą miała być narzędziem wyrównywania wewnętrznych dysproporcji oraz przekształcenia handlu zagranicznego w skuteczny i precyzyjny instrument permanentnej intensyfikacji gospodarki czechosłowackiej. Innymi słowy chodzi o rezygnację z biernej roli handlu zagranicznego na rzecz roli aktywnej, determinującej rozwój gospodarczy kraju, poprzez czynny udział w międzynarodowym podziale pracy.

Działacze gospodarczy Czechosłowacji zdawali sobie sprawę, że zapoczątkowana reforma modelu gospodarczego nie może ominąć handlu zagranicznego. Koncepcje przewartościowania starych pojęć nie powstały z dnia na dzień. Już na początku lat sześćdziesiątych przystąpiono do opracowania pierwszych projektów, zmierzających do rewizji roli handlu zagranicznego w gospodarce czechosłowackiej. W roku 1962 powstał dokument, którego nazwa brzmiała: „Zasady dalszego funkcjonowania czechosłowackiego handlu zagranicznego". Podkreślono wówczas, że efektywność importu i eksportu należy sprawdzać bezpośrednio w produkcji, że producenci dóbr materialnych muszą być zainteresowani wynikami działalności handlu zagranicznego. Do szczególnie ważnych elementów ówczesnych dyskusji należy zaliczyć stwierdzenie, że handel zagraniczny powinien oddziaływać na wyrównanie tempa rozwoju oraz na kształtowanie struktury poszczególnych gałęzi gospodarki czechosłowackiej.

Uznano za pilną konieczność wyciągnięcie konkretnych wniosków z faktu posiadania przestarzałego parku maszynowego, decydując się nawet w uzasadnionych przypadkach na zmianę struktury produkcji przemysłowej, co z kolei wiązało się w sposób organiczny ze zmianami modelowymi.

Na grudniowym Plenum (1966 r.) KC KPCz ze szczególnym naciskiem została postawiona sprawa produkcji pracochłonnej o małym „wsadzie" surowców pochodzących z importu. Ten asortyment towarowy nie jest zbyt szeroki. Warto jednak, jak się wydaje, przypomnieć, że należą doń maszyny do obróbki plastycznej, narzędzia, maszyny tekstylne i dziewiarskie, maszyny do mas plastycznych i kauczuku, aparatura, wyroby elektrotechniczne, łożyska i niektóre inne wyroby, czyli artykuły znajdujące zwykle pewne rynki zbytu.

*

Jest rzeczą oczywistą, że zmiany w koncepcji funkcjonowania czechosłowackiego handlu zagranicznego pociągnęły również za sobą konieczność zdecydowanej reformy dotychczasowego systemu organizacyjnego wewnątrz resortu.

Wiele przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jak: „Motokov", „Kovo", „Chemapol", „Skloexport" i inne utworzą (lub już utworzyły) wespół z odpowiednimi przedsiębiorstwami produkcyjnymi spółki akcyjne.

Natomiast nowo powstałe koncerny przemysłowe, jak np. „Skoda", czy też „VHJ Chepos" wchłoną pewne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, które będą funkcjonować (lub już funkcjonują) jako ekspozytury eksportowo - importowe w ramach wspomnianych koncernów — wielkich branżowych jednostek gospodarczych.

W innych przypadkach zostanie utrzymana dotychczasowa rola samodzielnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, działających na zlecenie zakładów i branż produkcyjnych.

Na tym tle powstały pewne kontrowersje. Przeciwnicy zmian występowali nawet z tezą o „podważeniu socjalistycznego monopolu handlu zagranicznego".

To do nich były skierowane słowa Wicepremiera Franciszka Krajcira, który stwierdził: **„W sposób wypaczony i uproszczony niektórzy pracownicy ministerstwa i przedsiębiorstw handlu zagranicznego pojmowali ten monopol, jako wyłącznie ich własny monopol, przedsiębiorstw handlu zagranicznego".**

*

Konsekwentna reforma czechosłowackiego modelu gospodarczego oraz aktywizacja w nowym systemie roli handlu zagranicznego spowoduje zapewne dalsze przeobrażenie struktury przemysłowej CSRS oraz umożliwi rozwinięty udział w międzynarodowym podziale pracy.

Rynki krajów socjalistycznych pozostaną nadal wielkim obszarem ekspansji czechosłowackiego przemysłu. Działacze gospodarczy CSRS pilnie śledzą postępy zmian w metodach planowania i zarządzania zachodzące w europejskich krajach socjalistycznych. Zakładają oni, że stopniowo będzie powstawał nowy jakościowo rynek socjalistyczny, na którym wzrośnie rola i intensywność działania instrumentów funkcjonujących w sferze stosunków towarowo-pieniężnych.

Do nadejścia tego nowego etapu rozwojowego przygotowuje się gospodarka czechosłowacka, temu celowi jest podporządkowana obecna reforma handlu zagranicznego.

*) CSRS — 1967 — Notatnik z podróży — „ŻG" Nr 14 z 2.IV.1967 r.

BANKOWA REFORMA w Bułgarii

MINKO RUSENOW

ROZWÓJ sił wytwórczych kraju, rozwiązanie konkretnych zadań jakie postawił piąty ogólnogospodarczy plan pięcioletni, wprowadzenie nowego systemu zarządzania — stworzyło potrzebę dalszego udoskonalenia systemu bankowego Bułgarii.

W okresie po VIII zjeździe Bułgarskiej Partii Komunistycznej do ostatniej reformy bankowej system kredytowy w Bułgarii zrealizował szereg nowych przedsięwzięć. Wymieńmy niektóre:

a) rozszerzono finansowanie inwestycji podstawowych przy pomocy kredytu (jako pożyczki na nową technikę),

b) wprowadzono bezpośrednie kredytowanie maszynowych stacji obsługi rolnictwa,

c) udoskonalono formy wypłat,

d) rozszerzono kredytowanie indywidualnych osób.

Jednakże te nowo wprowadzone zmiany mimo, że są bezspornym osiągnięciem nie mogły zmniejszyć konieczności przeprowadzenia podstawowych reform w naszym systemie bankowym.

Po wprowadzeniu nowego systemu zarządzania gospodarką, który wymaga bardziej wszechstronnego wykorzystywania kredytu i oprocentowania jako bodźców ekonomicznych mających na celu podwyższenie efektywności gospodarowania — stała się konieczna bardziej radykalna przebudowa instytucji kredytowych.

Tej przebudowy trzeba było dokonać zgodnie z historycznymi tendencjami w rozwoju banków socjalistycznych. Tendencje te charakteryzują się nieprzerwanym zwiększaniem się samych instytucji kredytowych i uniwersalizmu ich działania.

Nie należy uważać połączenia się Inwestycyjnego Banku Bułgarskiego z Narodowym Bankiem Bułgarii za zwykłe zlanie się dwóch bankowych instytucji. W istocie jest to nowy jakościowo i bardziej doskonały etap rozwoju bułgarskiego systemu bankowego.

Zgodnie z wyżej wymienioną tendencją, reforma bankowa w Bułgarii posiada następujące podstawowe cechy:

a) utworzenie jednej instytucji kredytowej, która by mogła zabezpieczyć kompletną bankową obsługę zakładów pracy. Kompleksowa obsługa ułatwi dalszą koncentrację środków pieniężnych gospodarki narodowej w jednej instytucji. W oparciu o tę koncentrację będzie możliwe bardziej efektywne wykorzystanie środków pieniężnych. Ułatwi to dalszy rozwój sił produkcyjnych naszego kraju. Konieczność kompleksowej bankowej obsługi przedsiębiorstw jest ściśle związana z wymogiem osiągnięcia najwyższej efektywności inwestycji.

W latach piątej pięcioletki inwestowanie stoi się jednym z centralnych problemów dalszego rozwoju Bułgarii. Dotychczasowe finansowanie i kontrola inwestycji komplikowała bardzo wiele stosunków rozrachunkowych i nie pozwalała na przeprowadzenie całościowej oceny ich ekonomicznej efektywności w ujęciu gałęziowym.

Ocena ta może być pełna tylko wtedy gdy wszystkie gospodarcze procesy będą obserwowane i nadzorowane z jednego centrum. A zatem jedność dyspozycji pieniężnymi zasobami i kompleksowe obsługiwanie przedsiębiorstw w sprawach kredytowych — stwarzają warunki dla możliwie bardziej efektywnego wykorzystania tych środków, którymi rozporządzają nasze socjalistyczne przedsiębiorstwa.

b) Narodowy Bank Bułgarii będzie i w przyszłości podporządkowany Radzie Ministrów, lecz jego działalność będzie kontrolowana przez ministra finansów, odpowiedzialnego za politykę finansową państwa. Będzie on przewodzić działalności banku w ramach zatwierdzonych przez Radę Ministrów i stworzonych przez podstawowe interesy naszego kraju.

c) Zgodnie z zasadami centralizmu demokratycznego, który staje się ważnym wymogiem nowego systemu kierowania gospodarką narodową i aby zabezpieczyć warunki szerokiemu zastosowaniu jego w działalności bankowej — kierować bankiem będzie nowy organ — Rada Banku.

W oparciu o partyjne i rządowe decyzje Rada Banku będzie ustanawiać politykę bankową w zagadnieniach działalności emisyjnej, inwestycyjnej, kredytowej, rozliczeniowej i kontrolnej. Rada będzie też rozpatrywać stawki oprocentowania bankowego, będzie też przedstawiała wnioski dla podjęcia kroków zmierzających do najbardziej efektywnego wykorzystywania w przedsiębiorstwach — własnych i pożyczonych środków.

Rada Banku będzie wyciągała wnioski ze sprawozdań i bilansów bankowych przedstawiając je Radzie Ministrów. Jednak bezpośrednie kierownictwo Narodowym Bankiem Bułgarii będzie realizowane przez Radę Kierowniczą, w skład której będą wchodzić: przewodniczący Banku, wiceminister finansów, zastępca przewodniczącego Banku i główni dyrektorzy Banku, dyrektorzy samodzielnych oddziałów (dyrekcji), przewodniczący Bułgarskiego Banku Handlu Zagranicznego i przewodniczący Państwowej Powszechnej Kasy Oszczędności.

d) Zgodnie z wymogiem nowego systemu zarządzania gospodarką narodową i kompleksowego obsługiwania przedsiębiorstw — działalność Narodowego Banku Bułgarii będzie zorganizowana na zasadzie gałęziowej. W tym celu zostaną ustanowione następujące główne Dyrekcje: 1) Emisji, 2) Kredytowania i kontroli przemysłu, 3) Kredytowania i kontroli handlu, 4) Kredytowania rolnictwa.

W głównych dyrekcjach zostanie powołana do życia odpowiednia ilość poddyrekcji i oddziałów.

Wszystkie zagadnienia kompleksowego obsługiwania przedsiębiorstw w gałęziowym układzie, będą rozpatrywane i decydowane przez główne dyrekcje. Do kompetencji tych dyrekcji będzie wchodziło: decydowanie w sprawach kredytowania działalności produkcyjnej i inwestycyjnej odpowiednich przedsiębiorstw, kredytowania remontów głównych, organizowanie wypłat, kontrola funduszu płac.

Główną dyrekcją będzie kierował główny dyrektor, który będzie miał prawa zastępcy przewodniczącego Banku. Oprócz tego dla głównych gałęziowych dyrekcji zostaną powołane rady o prawach doradczego organu. Rada taka będzie rozpatrywać działalność głównej dyrekcji (gałęziowej), będzie wysłuchiwała informacji o stanie przedsiębiorstw w odpowiedniej gałęzi, będzie analizowała i proponowała kroki dla poprawy planowania, finansowania i rozrachunkowej dyscypliny w danej gałęzi. W skład tej rady wchodzą: główny dyrektor (gałęziowy), dyrektorzy i naczelnicy wydziałów danej dyrekcji oraz przedstawiciele zjednoczeń państwowych.

e) Na terenie kraju zostaną zorganizowane wojewódzkie i powiatowe oddziały Narodowego Banku Bułgarii, działalność ich będzie prowadzona też na zasadzie gałęziowej. W przypadku gdy będzie to konieczne, przy wzajemnym uzgodnieniu z kierownictwem danego zjednoczenia Bank może utworzyć specjalne oddziały dla obsługi danego zjednoczenia, a też i wyspecjalizowane oddziały do obsługi dużych i ważnych obiektów inwestycyjnych.

W miejscowościach gdzie nie będzie oddziału Narodowego Banku Bułgarii przewiduje się, że działalność bankową ma przejąć miejscowy oddział Powszechnej Kasy Oszczędności.

f) Oszczędności ludności i kredytowanie indywidualnego budownictwa mieszkaniowego powierza się Powszechnej Państwowej Kasie Oszczędności. W taki sposób Powszechna Kasa Oszczędności będzie instytucją kredytową, która będzie gospodarowała indywidualnymi oszczędnościami i kredytowała ludność (w ramach przyjętych w tych przypadkach) za normalne. Zdjęcie z Narodowego Banku Bułgarii obowiązku kredytowania ludności pozwoli mu na bardziej głęboką i bardziej efektywną kontrolę inwestycji przedsiębiorstw państwowych.

g) W celu zwiększenia i udoskonalenia roli kredytowego i kasowego planowania, NBB będzie zestawiał na cały rok plany kredytowe i kasowe. W ten sposób zostaną stworzone warunki dla zmniejszenia obecnej biurokracji w planowaniu kredytowym i kasowym.

h) Zostaną wprowadzone nowe stawki oprocentowania, których zadaniem będzie przekształcenie oprocentowania w rzeczywiście efektywny ekonomiczny środek kontroli działalności poszczególnego przedsiębiorstwa.

*

W ten sposób reforma bankowa powołuje do życia trzy podstawowe ogniwa naszego systemu kredytowego: Narodowy Bank Bułgarii, Bank Handlu Zagranicznego i Państwową Powszechną Kasę Oszczędności. Te trzy ogniwa będą jednakże powiązane między sobą w organicznie jednolity bankowy system, na czele którego znajduje się Narodowy Bank Bułgarii. Całościowo, system bankowy jest podporządkowany Radzie Ministrów.

Reforma bankowa stwarza dla systemu kredytowego Bułgarii bardziej szeroką możliwość przekształcenia kredytu, oprocentowania, kontroli bankowej w mocne instrumenty dla bardziej skutecznego okazywania pomocy przedsiębiorstwom socjalistycznym. Reforma bankowa jest logicznym rezultatem wymogów naszego systemu zarządzania gospodarką.

dyskusje polemiki dyskusje

Kłopoty z mięsem w Olsztyńskiem?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 9

eksportowej), jak i dla konsumenta (większy wybór i ilość zakupów w tej samej lub niższej sumie ogólnej).

Chciałbym podkreślić, że hasła aktywizowania gospodarczego terenów surowcowych przy pomocy inwestycji przemysłu mięsnego, nie są najtrafniejsze i z tego względu, że przemysł ten zmierzać musi do wysokiej mechanizacji i automatyzacji, a co za tym idzie, wysokiej kapitałochłonności inwestycji, aby w największym stopniu zmniejszać zatrudnienie, zarówno ze względu na higienę i nowoczesność produkcji i produktu, jak ze względu na ochronę towaru przed kradzieżami (wzgląd bardzo praktyczny i wielce ekonomiczny). Miejsce pracy kosztuje obecnie w przemyśle mięsnym ponad 100 tys. złotych, a w nowoczesnych fabrykach najbliższych lat koszt ten będzie niewątpliwie podwojony. Racjonalne jest zatem zastosowanie innych rodzajów inwestycji mniej kapitałochłonnych dla wchłaniania nadwyżek siły roboczej.

Niezależnie od tego trzeba mocno podkreślić, że państwowy przemysł mięsny zrobił w ostatnim okresie bardzo dużo dla aktywizacji zdolności produkcji mięsa w województwie olsztyńskim — nawet kosztem innych, nie cierpiących zwłoki potrzeb (jak np. chłodnictwo, magazyny ekspedycyjne, urządzenia do rozmrażania i transport w rejonach konsumpcji).

W okresie do 1970 roku zdolności produkcyjne mięsa wzrosną w województwie olsztyńskim w samym tylko przemyśle kluczowym do 62 tys. ton (na koniec 1965 roku było 16 tys. ton, tj. wzrost 388 proc.) — zaś przerzuty mięsa i żywca kształtują się w programie perspektywicznym również wybitnie korzystnie pod kątem aktywizacji przemysłowej, gdyż w wywozie z województwa biorą udział żywiec i mięso jak następuje (w procentach według wagi poubojowej):

Całość wywozu		W tym:	
mięsa i żywca		mięso	żywiec
1965	100	11	89
1980	100	52	48

Znacznemu zmniejszeniu ulegnie średnia trasa przewozu żywca, gdyż w miarę dalszego rozwoju produkcji zwierzęcej w województwach sąsiadujących z katowickim rejonem konsumpcji, eliminowane będą przerzuty żywca z Olsztyńskiego na rzecz dowozu z południowych części województwa kieleckiego, opolskiego poznańskiego i łódzkiego. Zacieśnią się natomiast i uzupełnią związki województw olsztyńskiego i gdańskiego, co doprowadzi do średniej trasy przewozów nie przekraczającej 100—120 km.

Odległości województw i trasy przewozów żywca do ośrodków konsumpcyjnych — po odliczeniu spożycia miejscowego — mieszczą się doskonale w wielkościach optymalnych 5—7-godzinnego transportu z miejsca skupu do ośrodków zmasowanego spożycia (przy transporcie samochodowym bez potrzeby przeładunku po załadowaniu na punktach skupu). Nie pierwszy to przypadek, gdy mury graniczne kompetencji administracyjnych, gałęziowych czy gestyjnych zamącają u nas spojrzenie na obiektywny interes i korzyść społeczną i gospodarczą.

Na zakończenie — pomijając argumenty mniejszej wagi — pragnę wrócić do sprawy podstawowej. Zacznijmy inaczej patrzeć na problemy naszej gospodarki i ekonomiki. Na pierwszym planie — poczynając od obecnego dwudziestolecia — powinien stanąć interes konsumenta krajowego — przed interesem producenta i nawet przed interesem eksportu. W sumie te — pozornie przeciwstawne — interesy, na tym nie ucierpią, a zyskają. Nie ma bowiem producenta, który nie byłby w całej sferze swoich zainteresowań w ogromnej części konsumentem, a tylko w niedużej — producentem, a produkcja na eksport zyska, gdy przemysł przestanie produkować dla produkcji, a podporządkuje się potrzebom i upodobaniom konsumenta krajowego.

JÓZEF WOLSKI

1) Na podstawie wyciągu z taśmy magnetofonowej z posiedzenia kolegium Centrali Przemysłu Mięsnego w dniu 22.6.1966 roku.

2) Sprawozdanie Wojewódzkiej Komisji Branżowej Przemysłu Mięsnego w Białymstoku za III kwartał 1966 roku — str. 1.

3) „Nowe Drogi" 1(212) 1967 rok. Str. 139: „Rola rynku w planowej gospodarce socjalistycznej".

4) J.w. str. 141.

5) „Moderne Packing" Nr 9/1966 — str. 146.

6) „Gospodarka Mięsna" 1/67 — str. 25.

- pilniki ślusarskie, wym. od 125 do 200 mm
- pilniki do pił, wym. od 160 do 200 mm
- pilniki maszynowe
- wkrętaki dwustronne o nacięciu płaskim i krzyżowym

SPRZEDA:

przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym

BYDGOSKA FABRYKA NARZĘDZI

Bydgoszcz, ul. Marcinkowskiego 8.

Termin realizacji odwrotnie. Informacji udziela i zamówienia przyjmuje Dział Zbytu i Eksportu, telefon: 200-71, wew. 31 lub 32. KS-18-0

fN BEFANA

Kosztowna Armia Renu

SPRZECZNOŚCI między partnerami Paktu Północnoatlantyckiego nabierają charakteru coraz bardziej kompleksowego. Niezależnie od samodzielnej postawy Francji, która praktycznie rzecz biorąc opuściła już NATO, istotnym problemem, wynikającym w dużym stopniu z przesłanek ekonomicznych, jest spór na tle dewizowych kosztów stacjonowania oddziałów amerykańskich i brytyjskich w Niemczech zachodnich. Nie jest to sprawa nowa i stanowiła ona przedmiot wielu dysput międzypaństwowych, organizowanych na różnych szczeblach. Problem ten łączy się również ściśle z innymi zagadnieniami polityczno-gospodarczymi, takimi jak zamierzone przystąpienie W. Brytanii do Wspólnego Rynku.

Od strony czysto rzeczowej sprawa może wydawać się prosta. Stany Zjednoczone utrzymują w Republice Federalnej oddziały wojskowe w sile 225 tys. ludzi, a tzw. brytyjska Armia Renu liczy około 59 tys. żołnierzy. Dotychczas dewizowe koszty stacjonowania tych wojsk obciążały wyłącznie dwa „zamorskie" mocarstwa. NRF nie ponosiła z tego tytułu prawie żadnych wydatków. Oblicza się, że średnio w skali rocznej utrzymanie oddziałów amerykańskich w Niemczech zachodnich kosztuje około 600 mln dolarów, a brytyjskich — około 90 mln funtów szterlingów.

Dopóki w polityce atlantyckich sojuszników przeważały względy zimnowojenne, a cała struktura NATO przejawiała jako taką spoistość, kwestia kosztów schodziła na plan dalszy. Obszar Republiki Federalnej uważano za najważniejszą zachodnią flankę NATO, nie oglądając się na związane z tym wydatki.

Dla Bonn sytuacja taka była zresztą bardzo dogodna, ponieważ z jednej strony odciążała zachodnioniemiecki budżet wojskowy, z drugiej zaś stanowiła obfite źródło dopływu dewiz.

Tymczasem jednak zmienił się ogólny klimat w polityce światowej, nastąpiły istotne przesunięcia w międzynarodowym układzie sił politycznych i gospodarczych, a zarazem ogniska napięcia wyraźnie osłabły na kontynencie europejskim, chociaż pojawiły się w innych częściach naszego globu, a zwłaszcza w Azji Południowo-Wschodniej.

Problem pokrywania kosztów obcych wojsk w NRF nie nabrałby zresztą większego znaczenia, gdyby bilanse płatnicze USA i — w szczególności — W. Brytanii nie zamykały się wysokimi saldami ujemnymi, podczas gdy Republika Federalna z reguły uzyskiwała dodatnie saldo bilansu płatniczego. Mocarstwa anglosaskie w trosce o swe waluty, stanowiące na razie filary zachodniego systemu pieniężnego, zwracały się wielokrotnie do pozostałych sojuszników w NATO, aby wzięły na swe barki większą niż dotychczas część kosztów, związanych ze wspólnymi celami wojskowymi. Postulat taki mógłby wydawać się obiektywnie uzasadnionym, gdyby — z militarnego punktu widzenia — gra była warta świeczki. Ale żadnemu zachodnioeuropejskiemu partnerowi NATO nie uśmiecha się perspektywa ponoszenia dodatkowych ciężarów finansowych dla umocnienia systemu obronnego przeciwko niebezpieczeństwu, które dla wszystkich stało się fikcją. Francja wyciągnęła z tego najbardziej logiczne konsekwencje...

Oparta na zasadach sojuszu atlantyckiego polityka USA i związanej z nimi „specjalnymi stosunkami" W. Brytanii znalazła się więc w impasie. Państwa te ze zrozumiałych względów nie chcą dopuścić do całkowitego załamania się struktury NATO.

Rząd NRF postanowił odpowiednio wygrać politycznie tę skomplikowaną i kontrowersyjną sytuację. Tym razem przywódcy bońscy mają okazję do narzucania swych warunków i dysponują niezwykle mocnymi atutami przetargowymi. Znalazło to szczególnie jaskrawe odbicie w przebiegu trójstronnych rozmów w Waszyngtonie, które odbyły się w drugiej połowie marca br. Negocjator zachodnioniemiecki, Georg Duckwitz, przedprzedstawił propozycje rządu Kiesingera, które niewątpliwie w większym stopniu służą interesom Republiki Federalnej, niż Waszyngtonu czy Londynu. Aby przynieść pewną ulgę napiętym bilansom płatniczym USA i W. Brytanii, Bonn zaproponował zakupienie krótkoterminowych obligacji rządu amerykańskiego na sumę 500 mln dolarów oraz częściowe pokrycie wydatków Armii Renu do wysokości 36 mln Ł z możliwością zwiększenia tej kwoty do 41 mln Ł.

W praktyce oznaczałoby to udzielenie Stanom Zjednoczonym pożyczki (nieźle zresztą oprocentowanej) na sfinansowanie w przyszłym roku fiskalnym 80 proc. dewizowych kosztów stacjonowania oddziałów amerykańskich w NRF oraz wyrównanie mniej więcej połowy kosztów stacjonowania brytyjskiej Armii Renu.

O ile USA przyjęły tę propozycję bez poważniejszych zastrzeżeń, chociaż z pewnością zachwycone nią nie są, o tyle Wielka Brytania początkowo stanowczo sprzeciwiła się takiemu rozwiązaniu i zagroziła radykalnym zmniejszeniem Armii Renu. Ale zachodnioniemiecka gra polityczna została dobrze obliczona. Opory brytyjskie udało się znacznie złagodzić, dzięki mediacji Waszyngtonu i złożonej przezeń obietnicy dodatkowych zakupów sprzętu wojskowego w Zjednoczonym Królestwie.

Kulisy tych negocjacji nie zostały oczywiście ujawnione, ale nietrudno domyślić się, jakimi argumentami mogła szermować Republika Federalna. (M. in. ewentualne poparcie zabiegów Londynu o przyjęcie do Wspólnego Rynku).

Jeszcze raz na tle problemu niemieckiego zrodziła się sytuacja paradoksalna. Mocarstwa anglosaskie same dały w ręce przywódców bońskich atuty, które dziś mogą służyć celom politycznego szantażu i pozwalają na traktowanie niedawnych zwycięzców i okupantów jako petentów, których zbywa się możliwie najtańszym kosztem.

W tych warunkach cena, jaką sojusznicy płacą za Armię Renu staje się niewymierna. Jest to bowiem cena nie tylko odpowiadająca wydatkom dewizowym, które podważają w dużym stopniu bilanse płatnicze obydwu mocarstw anglosaskich, lecz również cena istotnych ustępstw politycznych.

JAN SIERZPUTOWSKI

Nacjonalizacja przemysłu stalowego w Wielkiej Brytanii

WIESŁAW SADZIKOWSKI

W DNIU 22 marca br. królowa Elżbieta II podpisała akt nacjonalizacji przemysłu stalowego, uchwalony w styczniu przez parlament. Od tej chwili majątek 13 wielkich ugrupowań spółek akcyjnych przemysłu stalowego, wytwarzających przeszło 90 proc. stali i żelaza, przeszedł w ręce publiczne.

Drobne spółki wytwarzające pozostałe 10 proc. produkcji (głównie takie gatunki stali i takie rodzaje półfabrykatów, na które popyt jest niewielki) nie podlegają nacjonalizacji. Ustawodawca wychodził z założenia, że celem aktu nacjonalizacji nie jest nacjonalizacja jako taka, lecz podporządkowanie państwu tej części produkcji stali, która wazy na rozwoju gospodarczym kraju. Uznano, że marginesowa, wąsko wyspecjalizowana produkcja może być realizowana przez drobne, niezależne firmy prywatne, które łatwiej dostosują się do zmiennych potrzeb rynku na tego rodzaju produkty.

Akt formalnego przejęcia majątku przemysłu stalowego nie oznacza, rzecz oczywista, natychiastowego realnego (funkcjonalnego) przejęcia znacjonalizowanych obiektów produkcyjnych. Trwać ono będzie kilka miesięcy. Przewiduje się, że nowa korporacja publiczna ukonsolidowana zostanie wczesną jesienią br. Największą trudność stanowić będzie obsada stanowisk kierowniczych. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że część wysoko kwalifikowanych managerów opuści przemysł znacjonalizowany.

Przypominamy, że przemysł stalowy został znacjonalizowany po raz pierwszy w 1951 r., ale po dojściu do władzy Partii Konserwatywnej przeprowadzono jego denacjonalizację.

Obecna nacjonalizacja, podobnie jak poprzednia, odbywa się za odszkodowaniem. Formalnie przekracza ona o 1/4 wartość nominalną akcji zwykłych (za akcję o wartości nominalnej 1 f. szt. ma się płacić 1 f. szt., 5 szyl. i 3 pensy), ale z punktu widzenia posiadaczy akcji jest to odszkodowanie niepełne, bowiem gdyby nie nacjonalizacja, wartość giełdowa akcji byłaby przeszło dwukrotnie większa od ich wartości nominalnej. Ponadto własny majątek netto monopoli liczony wg wartości księgowej jest większy od wartości nominalnej akcji zwykłych.

*

Koncepcja upaństwowienia gospodarki narodowej ewoluowała w brytyjskim ruchu socjaldemokratycznym w ciągu okresu międzywojennego od powszechnej nacjonalizacji do fazy nacjonalizacji ograniczonej, do tzw. gałęzi podstawowych. Już przed II wojną światową uznano, że w przypadku zwycięstwa Partii Pracy przeprowadzi się nacjonalizację przemysłów energetycznych (węgiel, elektryczność i gaz), przemysłu stalowego, transportu i Banku Anglii (kongresy Partii w 1932 i 33 r. wyrzekły się koncepcji upaństwowienia wszystkich banków). Budowę społeczeństwa socjalistycznego uznano jako cel daleki, nie określając bliżej w jaki to sposób przemysł prywatny ma „ewoluować" w kierunku socjalizmu.

Po wojnie rząd Partii Pracy zrealizował powyższe postulaty w zakresie nacjonalizacji, ale po jego upadku w 1951 r. rząd Partii Konserwatywnej zdenacjonalizował stal i w większości transport drogowy. Zachowano jednak w rękach publicznych pozostałe gałęzie znacjonalizowane.

W okresie opozycji, tj. w latach 1952—64, Partia Pracy w kolejnych programach wyborczych powtarzała, że w przypadku zwycięstwa zrenacjonalizuje przemysł stalowy, ale jednocześnie zastrzegała wyraźnie, że nie zamierza nacjonalizować żadnej innej gałęzi. To gwałtowne odżegnywanie się od idei szerszej nacjonalizacji było wyrazem nie tylko rzeczywistego stanowiska kierownictwa tej partii, ale też ostrego odcinania się od wysuwanych przez Partię Konserwatywną zarzutów, że Partia Pracy w stocie rzeczy pragnie znacjonalizować znacznie więcej niż zapowiada. Wysuwanie tego zarzutu (również i w akcji wyborczej w 1966 r.) przez jedną stronę i gwałtowne przeciwstawienie się mu przez drugą stronę wymaga wyjaśnienia.

Spośród gałęzi znacjonalizowanych w latach 1946—49 dwie (węgiel i koleje) wykazywały deficyty, przy tym koleje deficyt bardzo wysoki. Ponadto gałęzie niedeficytowe, jak elektryczność i gaz, miały rentowność znacznie niższą od przeciętnej rentowności firm prywatnych. Powodowało to konieczność dofinansowywania programów inwestycyjnych tych gałęzi przez budżet państwa.

Rząd Partii Konserwatywnej świetnie orientował się, że w większości przypadków (poza kolejami) przyczyna deficytowości lub niskiej rentowności wynikała w znacznym stopniu z polityki cenowej, forsowanej przez odnośnych ministrów resortowych oraz hamowania redukcji zatrudnienia. Rząd ze względów politycznych nie przeciwstawiał się jednak poglądom namiętnie wpajanym społeczeństwu przez prawicowych demagogów, że przyczyną deficytowości bądź niskiej rentowności gałęzi znacjonalizowanych jest sam fakt ich znacjonalizowania.

Urabianie takiego poglądu było, w perspektywie przyszłych wyborów korzystne — bowiem można było w akcji wyborczej, co właśnie czyniono, straszyć wyborców, że głosując na Partię Pracy doprowadzą kraj do ruiny gospodarczej. Partia ta, twierdzono, pragnie rozszerzyć sektor znacjonalizowany o szereg nowych gałęzi, a nie tylko o przemysł stalowy, a skutki nacjonalizacji są przecież widoczne — spadek gospodarności, deficyty i obciążenie nimi skarbu państwa.

Nacjonalizację stali kierownictwo Partii Pracy forsowało z dwóch zasadniczych powodów — politycznego i ekonomicznego. Pierwszym była konieczność poczynienia ustępstw na rzecz lewego skrzydła Partii i lewego skrzydła TUC (związków zawodowych). Prawe skrzydło Partii Pracy entuzjastą nacjonalizacji stali bynajmniej nie było. Drugi powód — ekonomiczny — był natury bardziej złożonej.

Wiadomo jest jaką rolę odgrywa w stosunkowo dużym i wysoko rozwiniętym kraju przemysł stalowy. przemysł ten mimo wysokiej rentowności był za wolno modernizowany przez monopole stalowe, inwestujące pokaźną część zysków poza własnym przemysłem. Partia Pracy argumentowała, że jedynie nacjonalizacja może zapewnić społecznie ważnemu przemysłowi właściwą politykę inwestycyjną i cenową. Monopole stalowe dowodziły oczywiście czegoś wręcz przeciwnego. Faktem jednak pozostaje, że konkurencyjność stali brytyjskiej zmniejszała się na rynku wewnętrznym i zagranicznym.

„Niezaradność" monopoli nie była jedyną przesłanką ekonomiczną nacjonalizacji. Nieustająca słabość bilansu płatniczego W. Brytanii, hamująca rozwój gospodarczy kraju, jak się okazało nie mogła być przełamana bez szerszej interwencji państwa. Z chwilą dojścia do władzy w 1964 r. Partia Pracy przystąpiła do realizacji szerszego programu planowania rozwoju gospodarczego. Liczono się w związku z tym z trudnościami w nakłonieniu sektora prywatnego do podążania za wytycznymi planu *). W nacjonalizacji stali widziano więc możliwość zapewnienia rządowi znacznie większego oddziaływania na sektor prywatny.

W. Brytania jest jednym z nielicznych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, w którym sektor znacjonalizowany obejmuje dość dużą część gospodarki narodowej. Jeszcze przed nacjonalizacją przemysłu stalowego sektor ten był znacznie większy niż we Francji. Niemniej jednak jego wpływ na rozwój gospodarki narodowej był ograniczony przez względnie stagnacyjny charakter gałęzi — węgiel, gaz, koleje.

Jednym dynamicznym przemysłem znacjonalizowanym była produkcja energii elektrycznej. Ważyła ona nie tylko ilościowo, ale i jakościowo na procesie wzrostu gospodarczego. Rzecz w tym jednak, że współpraca produkcyjna przemysłu energetycznego z konkretnymi firmami jest minimalna. Po prostu, sprzedaje się energię elektryczną każdemu jej odbiorcy, a współpraca sprowadza się do badania przyszłego zapotrzebowania oraz sposobów (czysto technicznych) zasilania. W przypadku przemysłu stalowego więź produkcyjna z głównymi odbiorcami jest natomiast, zarówno od strony produkcyjnej, jak i od strony polityki zbytu, znacznie ściślejsza. Inwestowanie przez monopole przemysłu stalowego w przemyśle maszynowym, nie wynikało wyłącznie z prymitywnej pogoni za większymi zyskami, ale wynikało z potrzeby uściślenia współpracy obu przemysłów.

Nacjonalizacja przetnie co prawda szereg personalnych więzów, których rola była ogromna nie tylko od strony klasowej wspólnoty interesów, ale i od strony wspólnoty techniczno-ekonomicznej. Więzy między obydwoma przemysłami rozluźnią się więc, ale nie mogą ulec całkowitemu zerwaniu. Czynnikiem kompensującym jest tez przejęcie przez państwo kontroli bezpośredniej nad wieloma przedsiębiorstwami przemysłu maszynowego. Jak wspominaliśmy, przemysł stalowy inwestował wiele w przemyśle maszynowym. Nacjonalizując przemysł stalowy przejęto cały majątek wraz z pakietami akcji wielu przedsiębiorstw przemysłu maszynowego.

Nacjonalizacja stali stwarza zatem nie mające precedensu (co do skali) możliwości bezpośrednich pertraktacji między oboma sektorami. Stwarza to dodatkowe, obok powołanych przez rząd gałęziowych Economic Development Cuncils (Rady Rozwoju Ekonomicznego), możliwości bezpośredniej współpracy rządu z przemysłem prywatnym.

Włączenie przemysłu stalowego do sektora znacjonalizowanego, wbrew pozorom (ważna gałąź przemysłu), nie zmieni jednak w sposób istotny ani udziału tego sektora w produkcie narodowym brutto, ani w globalnych inwestycjach brutto. Udział pierwszy wynoszący w 1965 r. około 13 proc. może podnieść się zaledwie o 2 do 3 punktów, a udział drugi, wynoszący w 1965 r. około 20 proc. podniesie się o niecały 1 lub 2 punkty.

Wpływ sektora znacjonalizowanego na proces wzrostu gospodarczego zwiększy się jednak, po włączeniu przemysłu stalowego, w stopniu znacznie poważniejszym niżby to wynikało ze zmian w powyższych udziałach. Po pierwsze uzyska się wyżej wspomniane możliwości ściślejszej, bezpośredniej współpracy z przemysłem maszynowym. Po drugie, kontrolując produkcję stali (90 proc.) korporacja publiczna, przemysł ten obejmująca będzie w stanie, przy **odpowiedniej** polityce cen stali wpływać pośrednio na poziom cen maszyn i urządzeń, a tym samym na politykę inwestycyjną sektora prywatnego. Po trzecie, korporacja publiczna przemysłu stalowego będzie pierwszą korporacją eksportującą dobra przemysłu znacjonalizowanego za granicę (eksport węgla praktycznie nie odgrywa prawie żadnej roli); możliwe będzie więc bezpośrednie oddziaływanie rządu na poziom eksportu.

Przemysł stalowy (oligopol silnie skoncentrowany), stosował klasyczną monopolistyczną politykę cenową: stabilizacji marż zysku na wysokim poziomie. W okresie słabnięcia koniunktury zmniejszano odpowiednio szybko produkcję, a ceny stali podnoszono, a nie obnizano.

Poprzednio, pod presją rządu, monopolistyczne ugrupowania wchodzące w skład cligopolu stalowego rozbudowały zdolności produkcyjne do poziomu 32 mln ton stali rocznie, ale w latach 1962—65 produkcja stali wahała się wokół poziomu 25—26 mln t. (w 1966 r. — 24,5 mln t). Rozbudowa zdolności wytwórczych była niewątpliwie zjawiskiem pozytywnym, ale nie oznaczała bynajmniej szerokiej modernizacji przemysłu stalowego. Przemysł ten do 1966 r., w którym ze względów koniunkturalnych zyski spadły (w niektórych ugrupowaniach nawet o 40 proc.), w większości nie cierpiał na brak własnych środków inwestycyjnych. Jak wspominaliśmy wcześniej między 1953 r. a 1965 część monopoli stalowych zainwestowała pokaźną ilość zysków nie we własnym przemyśle, lecz w przemyśle maszynowym. Ponadto ugrupowania monopolistyczne przemysłu stalowego płaciły wysokie dywidendy na poziomie od 10—15 proc. wartości nominalnej akcji zwykłej. Dla większości koncernów możliwości sfinansowania we własnym zakresie szerokiej modernizacji były zatem duże. Stosunkowo wysoka rentowność przemysłu stwarzała zaś możliwości czerpania środków z rynku kredytów długoterminowych w przypadku, gdyby ewentualne projekty szerokiej modernizacji wymagały nakładów przekraczających wartość akumulacji własnej, osiąganej w okresie realizacji tych projektów.

Rzecz zrozumiała, że monopolistyczne firmy oligopolu stalowego w ogóle nie uwzględniały jako rozwiązania godnego uwagi takiej modernizacji, która pozwoliłaby na szersze zaopatrzenie rynku wewnętrznego w stal bez podwyższania cen (mimo stałego wzrostu płac), a z drugiej strony pozwoliłaby na znaczne zwiększenie eksportu (mimo ostrej konkurencji firm japońskich i amerykańskich) i wpłynęła tym samym na poprawę bilansu płatniczego kraju.

Jest rzeczą oczywistą, że żaden monopol w swej polityce inwestycyjnej nie uwzględnia w rachunku efektywności alternatywnych rozwiązań inwestycyjnych korzyści społecznych, jakie rozwiązania te przynieść mogą, nawet gdyby korzyści te były bardzo duże. Powstrzymywanie się od inwestycji większych niż dotychczas dokonywane przez koncerny stalowe we własnej ich gałęzi było zatem zjawiskiem zupełnie zrozumiałym, w takich warunkach instytucjonalnych, jakie w gałęzi tej panowały.

Podporządkowanie polityki cenowej przemysłu stalowego interesom ogólnogospodarczym nie może nastąpić automatycznie na skutek samego aktu nacjonalizacji. Zdecydowane zahamowanie wzrostu cen stali na rynku wewnętrznym i relatywne obniżenie cen stali brytyjskiej na rynku światowym mogłoby zostać dokonane, formalnie rzecz biorąc, natychmiast po powołaniu do życia korporacji publicznej obejmującej przemysł stalowy. Bez przeprowadzenia szerszej modernizacji posunięcie takie musiałoby jednak zmniejszyć rentowność całej gałęzi. W tej sytuacji przystąpienie do szerokiej modernizacji przemysłu możliwe byłoby wiec przy znacznej pomocy kapitałowej z zewnątrz, a zatem równoznaczne byłoby z obciążeniem budżetu państwa. Byłoby to posunięcie politycznie jak najbardziej niekorzystne.

Wyżej stwierdziliśmy, że przemysł stalowy w swej większości dysponował własnymi środkami, które nie tylko pozwoliły mu na finansowanie inwestycji we własnej gałęzi, ale i na zewnątrz. Najbardziej logiczne tłumaczenie potrzeby dofinansowania znacjonalizowanego przemysłu stalowego nie byłoby zadowalające dla wyborcy. Jest on karmiony aktualnie propagandą, że nacjonalizacja zdezorganizuje przemysł stalowy i z rentownego zamieni go na nierentowny obciążając budżet państwa nowymi ciężarami. Fakt, że przemysł, który przed nacjonalizacją pomocy nie potrzebował, a po znacjonalizowaniu wymagałby jej, mógłby być bez zastanawiania się łatwo przyjęty jako oczywista i wystarczająca podstawa dla potępienia nacjonalizacji.

Powyższe uwagi nie oznaczają bynajmniej, że bezpośrednio po nacjonalizacji nowa korporacja publiczna musi kontynuować politykę cenową monopoli stalowych, aby być w stanie finansować własnymi środkami program inwestycyjny szerszy od dotychczasowego. Częściowe odejście od monopolistycznej polityki cenowej jeszcze przed przeprowadzeniem szerokiej modernizacji, nie musi prowadzić do redukcji własnego funduszu inwestycyjnego przemysłu stalowego, mimo że zyski brutto tego przemysłu mogłyby ulec obniżeniu. Nacjonalizacja pozwoli bowiem na likwidację poważnego obciążenia zysków, jakie stanowiły dywidendy płacone akcjonariuszom. Przemysł będzie co prawda płacił procenty od obligacji kompensacyjnych, najprawdopodobniej nie będą one jednak wyższe niż 5 proc., a być może będą nawet niższe. Monopole stalowe, jak wspominaliśmy, płaciły zaś dywidendy w wysokości (średnio) 15 proc. od nominalnej wartości akcji zwykłej.

Sytuacja przemysłu uległaby radykalnej zmianie gdyby został, tak jak inne korporacje publiczne (oprócz transportu drogowego) zwolniony od płacenia podatków od zysków osiąganych na obrotach. Zwolnienie przemysłu stalowego z obowiązku płacenia podatków oznaczałoby jednak dofinansowywanie go drogą okrężną z budżetu państwa. Rzecz zrozumiała, że w takim przypadku przemysł mógłby równolegle prowadzić szeroką modernizację i stosować nową politykę cen (na rynku wewnętrznym i na zewnątrz) nie korzystając formalnie z kredytów państwowych. W rozważaniach dotychczasowych chodziło nam jednak o wykazanie, czy i w jakim stopniu znacjonalizowany przemysł stalowy jest w stanie wprowadzać zmiany — których monopole wprowadzać nie chciały — nie uciekając się do jakiejkolwiek bezpośredniej, czy pośredniej pomocy państwa. Dopiero wtedy, kiedy zmiany te wprowadzono by bez jakiegokolwiek obciążania publicznych środków finansowych dowiedziono by, że nacjonalizacja była nie tylko warunkiem zwiększenia zakresu ingerencji państwa w stosunki gospodarcze, ale i rzeczywistym warunkiem uzdrowienia przemysłu stalowego W. Brytanii.

*) Pierwszy brytyjski plan wieloletni omówiony został w „Ekonomiście" nr 5/1966.

ze świata

KONTAKTY GOSPODARCZE RUMUNII

Rumunia rozwija ostatnio ożywioną działalność gospodarczą na rynku międzynarodowym. Wyrazem jej jest wizyta gospodarczej delegacji rumuńskiej we Włoszech, umowa w sprawie dostawy do Iranu 15 000 traktorów w okresie do r. 1970, zwiększenie o 48 proc. w roku bieżącym dostaw papieru do Austrii, Albanii, Belgii, Francji, NRF, W. Brytanii, ZSRR i Stanów Zjednoczonych, a także podpisanie ze Szwecją umowy handlowej na lata 1967—1971, przewidującej znaczny wzrost obrotów handlowych w ramach ustalonego kontyngentu towarowego oraz współpracę w dziedzinie przemysłu.

Wizyta we Włoszech zapowiada niewątpliwie nawiązanie bliższej współpracy gospodarczej między dwoma krajami, w tym również współpracy przemysłowej.

Godną uwagi jest również gotowość rządu rumuńskiego do przyznania Pakistanowi pożyczki na sfinansowanie poszukiwania i eksploatacji ropy naftowej. Rumunia wyraziła również gotowość okazania pomocy finansowej i technicznej w rozwijaniu pakistańskiego przemysłu naftowego. (B. O.)

TRANSAKCJE RADZIECKO-WŁOSKIE

Związek Radziecki pertraktuje z włoską firmą „Aijmpex" w sprawie zakupu szeregu włoskich obrabiarek i urządzeń elektronicznych. Włoska kompania „Bemprini Parodi Delfino" zawarła już natomiast z radzieckimi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego umowę w sprawie dostawy wyposażenia trzech fabryk opakowań aluminiowych do przewozu farb oraz szeregu chemikaliów. Dostawa wartości 3,5 miliardów lirów dokonana ma być do sierpnia 1968 r. Umowa przewiduje ponadto przeszkolenie w fabrykach włoskich radzieckich specjalistów, którzy zajmować się będą produkcją wspomnianych opakowań.

(B. O.)

SPADŁY ZBIORY BAWEŁNY W USA

Według oszacowań Ministerstwa Rolnictwa zbiory bawełny w USA z 14,9 mln bel w 1965 roku spadły o 30 proc. do 9,6 mln bel w 1966 roku. Tak znaczny spadek zbiorów został spowodowany gorszym urodzajem z jednej strony oraz zmniejszeniem areału uprawy z drugiej. Wydajność z jednego akra w 1966 roku kształtowała się przeciętnie na poziomie 482 funtów wobec 528 funtów w 1965 roku. Areał zaś uprawy bawełny wynosił 10,3 mln akrów w 1966 roku wobec 14,1 mln akrów w 1965 roku. Jednakowoż braku surowca na rynku nie będzie, gdyż rezerwy bawełny w magazynach USA bez zapasów strategicznych wynoszą 16,6 mln bel. (MP)

ONASIS I STATKI RADZIECKIE

Jak doniosła agencja „TASS" głośny międzynarodowy armator pochodzenia greckiego Onasis zgłosił radzieckiemu przedsiębiorstwu „Sudoimport" propozycje nabycia 10 statków do przewozu ładunków suchych wyporności 16 000 DWT i 3 tankowców wyporności 60—70 000 DWT. Onasis zaproponował natychmiastową wpłatę 15 proc. wartości zamówionych przez siebie statków oraz spłatę reszty należności w ciągu 8 lat, natomiast „Sudoimport" żąda natychmiastowej wpłaty 20 proc. wartości statków. Pertraktacje trwają.

Jednocześnie „Sudoimport" wykonuje umowę, zawartą z greckim armatorem Frangistasem, który w r. 1965 zamówił w Związku Radzieckim 36 statków. Dotychczas stocznie radzieckie przekazały armatorowi 3 statki o wyporności po 12 000 DWT i statek-lodownię. Jeszcze w roku bieżącym przekazany ma być pierwszy rudowęglowiec o wyporności 36 000 DWT.

(B. O.)

PRZEMYSŁ SAMOCHODOWY NRF W OFENSYWIE

Zachodnioniemiecki przemysł samochodowy coraz intensywniej kieruje swą ekspansję na kraje socjalistyczne. Ostatnio belgradzki dziennik gospodarczy „Privredni Pregled" donosi, że zakłady samochodowe „Volkswagen" czynią starania o zorganizowanie w szeregu krajach socjalistycznych stacji obsługi swych samochodów oraz zakładów, w których dokonywany byłby montaż „Volkswagenów" z części produkowanych w NRF. Londyński „The Economist" przypuszcza, że mimo zawarcia przez Rumunię umowy z „Renault" w sprawie budowy fabryki samochodów osobowych, można się spodziewać podobnych umów z fabrykami zachodnioniemieckimi z uwagi na użytkowanie w Rumunii dużej ilości „Volkswagenów". M.in. rumuńska milicja korzysta właśnie z tych samochodów.

Jednocześnie zakłady „Daimler Benz" rokują z rządem rumuńskim w sprawie budowy fabryki do montażu samochodów ciężarowych i autobusów.

Zakłady „Volkswagen" pertraktują również z Jugosławią w sprawie montażu na terenie tego kraju samochodów osobowych i zorganizowania składów konsygnacyjnych części samochodowych.

Jak z tego wynika zachodnioniemiecki przemysł samochodowy, który przegapił okazję dotarcia do rynku krajów socjalistycznych i uprzedzony został w tym terenie przez przemysł francuski, obecnie stara się nadrobić to opóźnienie.

(B. O.)

NOWY 5-LETNI PLAN JAPONII

Nowy japoński 5-letni plan rozwoju na lata 1967—1971 przedłożony przez Radę Ekonomiczną premierowi Sato do aprobaty, ustala wzrost globalnego produktu narodowego na 8,2 proc. rocznie.

W końcowym roku planu globalny produkt narodowy ma osiągnąć 40 100 mln funtów (1 funt szterling = ok. 2,8 dolara) a wskaźnik produkcji przemysłu górniczego i przetwórczego w stosunku do 1960 roku przyjętego za 100 wzrośnie w 1971 roku do 310—320 punktów. Odpowiednio do wzrostu produkcji eksport w 1971 roku ma się zwiększyć do 16 400 mln funtów, a import — do 13 400 mln funtów.

Plan wychodzi z założenia, że inwestycje prywatne w okresie 1967—1971 będą wzrastały o 10,1 proc. rocznie. Między innymi plan przewiduje budowę 7,3 mln mieszkań, z czego budowa 3 mln mieszkań będzie sfinansowana ze środków publicznych.

(MP)

ŻYCIE GOSPODARCZE 11

Nr 15 (812) — 9.IV.1967 r.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Mniej dziur w odlewach

Prawie 10 mln zł oszczędności przyniosło w ub. r. stosowanie opracowanego w Instytucie Mechaniki Precyzyjnej preparatu do uszczelniania porowatych odlewów. Preparat ten stosowały m. in. Zakłady Urządzeń Technicznych „Zgoda", Fabryka Wodomierzy w Toruniu oraz ponad 30 innych fabryk. Dzięki pomysłowi naukowców z IMP duża liczba odlewów, które trzeba byłoby zdyskwalifikować, może po zastosowaniu preparatu „Hermosol" doskonale spełniać swoje zadania. (BNT-PAP)

Woda pod Saharą

Przy poszukiwaniach ropy naftowej na Saharze, umiejscowiono kolosalne zapasy wody, znajdujące się na głębokości kilku tysięcy metrów pod ziemią. Ogólną pojemność siedmiu olbrzymich zbiorników podziemnych ocenia się na około 15 bilionów m3. Zbiorniki te zasilane są stale wodą w ilości 4 mld m3 rocznie. Znaczna część wody znajduje się pod dużym ciśnieniem, wobec czego jest ona możliwa do wykorzystania po wywierceniu odpowiednio głębokich studni artezyjskich. (Przegląd Techniczny nr 5/67).

Tusz z gliceryny

Dwaj wynalazcy z Warszawy — Augustyn Jakubowski i Mieczysław Zakrzewski opracowali i opatentowali recepturę tuszu do długopisów, którego głównym składnikiem jest gliceryna. Dzięki zastosowaniu tej substancji tusz ma wymaganą lepkość, nie gęstnieje, nie zasycha i jest dobrym rozpuszczalnikiem barwników. W zależności od proporcji poszczególnych składników można uzyskać różne odmiany tuszu dostosowane do używania w klimacie zimnym, umiarkowanym lub tropikalnym. (BNT-PAP).

Srebro ze... stłuczki

Dwoje pracowników Mazowieckiej Spółdzielni Pracy „Kino-Film" wynalazło i opatentowało sposób odzyskiwania srebra z posrebrzanej stłuczki szklanej. Nowa metoda rezygnuje ze stosowania do tego celu kwasu azotowego, którego używanie w warunkach warsztatowych jest szkodliwe dla zdrowia.

Specjaliści z „Kino-Filmu" stwierdzili, że słabe kwasy organiczne, zwłaszcza kwas szczawiowy ułatwiają mechaniczne oddzielanie się srebra od szkła. Cały proces można przeprowadzić bardzo sprawnie w ciągu zaledwie 5—8 min. (BNT-PAP)

Nowy „Zaporożec"

Na Wystawie Postępu Gospodarki Narodowej Ukraińskiej SRR w Kijowie przedstawiono nowy, przekonstruowany model „Zaporożca". Ten komfortowy, elegancki sedan wytrzymuje porównanie z większością pojazdów swej klasy. Podwyższono stateczność wozu i zapewniono mu płynny ruch. Kosztem zwiększenia ciężaru o 60 kG (obecnie ciężar własny wynosi 740 kG) nadwozie zostało wydłużone i poszerzone (3 730 i 1 535 mm). Duże okna dają dobrą widoczność. Przednie siedzenia można przesuwać i rozkładać, tworząc miejsca leżące. Samochód wyposażono w odbiornik radiowy.

Silnik czterosuwowy (V), 1 200 cm³, chłodzony powietrzem, umieszczono z tyłu. Moc silnika podwyższono z poprzednich 27 KM do 40 KM. Maksymalna prędkość — 110 km/godz. Benzynowy podgrzewacz umożliwia szybkie uruchomienie silnika nawet podczas ostrych mrozów.

Na bazie tego nowego modelu konstruktorzy opracowali wariant „Wołyń-969", rodzaj wozu terenowego, przeznaczonego jako pojazd dostawczy dla gospodarstw rolnych. „Wołyń-969" produkowany jest w fabryce budowy maszyn w Łucku. („Horyzonty Techniki" nr 10/66).

Poduszka powietrzna dla samolotu

Amerykańska firma lotnicza Bell Aerosystems prowadzi obecnie badania nad możliwością wykorzystania poduszki powietrznej w lotnictwie. W tym celu w seryjnym samolocie transportowym typu „C-119B" w dolnej części kadłuba — w miejscu konwencjonalnego podwozia kołowego — wbudowano system pneumatyczny do wytwarzania poduszki powietrznej. Umożliwia on lądowanie samolotu i jego start z wielu dotychczas niedostępnych miejsc, np. dostatecznie gładkiej plaży (piasek), ze śniegu, z łąk, a nawet umożliwia wylądowanie na bardzo płytkich zalewach wodnych. Samoloty takie muszą mieć jednak silniki o odwracanym ciągu w celu zatrzymania samolotu. („Letecky Obzor" nr 11/66 — wg PT).

Patentowana doniczka

Wynaleziona została osobliwa doniczka, która po pierwsze: pozwala korzeniom rośliny na dowolne, bez ograniczeń, przerastanie przez swe ścianki, po drugie — doniczka taka, gdy roślina doszła już do odpowiedniego „wieku", zostaje wsadzona do ziemi, gdzie po prostu... znika, rozkłada się.

Tajemnica tkwi w tworzywie, z którego produkuje się takie doniczki oraz sposobie ich wykonania. Recepta: mieszankę torfu, miazgi drzewnej bądź papierowej i wody formować w odpowiednich matrycach i wysuszyć w temperaturze 180—260°C. Doniczka taka i to dość sporych rozmiarów, jest zadziwiająco lekka — waży parę dkg. (BNT—PAP).

Samochód elektryczny

Angielska firma Carter Engineering Co przystępuje do produkcji samochodów elektrycznych, których zasięg — dzięki zastosowaniu wolnobiegu — ma być o 25 proc. większy niż dotychczasowych samochodów elektrycznych. Samochód zasilany jest przez 4 baterie akumulatorowe o napięciu 12 V. Jedno naładowanie, (np. w ciągu nocy) ma wystarczyć na przejazd prawie 100 km na drogach poziomych z prędkością 50 do 65 km/godz. Przypuszcza się, że cena nowego samochodu nie będzie przekraczać 300 funtów ang. (PT nr 51/66).

Nowy rodzaj polietylenu

Znana japońska firma „Toyo Rayon Co" uruchomiła produkcję nowego rodzaju spienionego polietylenu. Produkt, pod nazwą handlową „Torny-PEF" może być dostarczany w rozmaitych stopniach jego ekspansji (od 10- do 30-krotnej). Zalety nowego tworzywa piankowego: duża zdolność tłumienia wstrząsów i uderzeń, znaczna giętkość, niewielka przewodność cieplna, zdolność tłumienia dźwięków, mała nawilżalność, niska wartość stałej dielektrycznej oraz znaczna odporność na wpływ warunków atmosferycznych i rozmaitych produktów chemicznych. Firma zgłosiła gotowość odstąpienia na zasadach licencji, prawa do eksploatacji metody produkcji tego artykułu. (PT nr 11/67).

Dźwig wyporowy

Bardzo tani w eksploatacji ma być nowy dźwig w domu mieszkalnym napędzany wyporem wody. Opatentowano go w Związku Radzieckim i wykonano już kilka jego egzemplarzy próbnych. Głównym elementem konstrukcyjnym dźwigu wyporowego jest pionowy słup, na którego górnym końcu umieszczona jest kabina osobowa, a na dolnym — komora wodna, zanurzona w szybie wypełnionym wodą. Ruch kabiny do góry następuje wówczas, gdy do komory wodnej toczy się powietrze. Dźwig jest uruchamiany za pomocą sprężarki oraz prostego urządzenia sterowniczego. Energetycznie oraz pod względem kosztów eksploatacji i utrzymania wyciąg taki jest znacznie korzystniejszy od wyciągu elektrycznego. (PT nr 3/67).

Ujarzmienie tajfunów?

Fizyk amerykański V. J. Rassow proponuje elektryczne rozładowywanie tajfunów przez wystrzelenie w powietrze kabla elektrycznego długości ok. 3 km. Twierdzi bowiem, że powodem powstawania tajfunów są ładunki elektryczne, które doprowadzone w odpowiedni sposób znacznie osłabiają się tajfunu, a czasem nawet całkowicie go zneutralizują. Argumentacja naukowa ujarzmienia tajfunów w proponowany sposób oparta jest na doświadczeniach laboratoryjnych p. V. J. Rassowa, który w celach eksperymentalnych wywoływał, przy użyciu elektryczności i tłumił przy użyciu tejże, tajfuny... w szklance wody. (PT nr 51/66).

PRASA o problemach gospodarczych

Tydzień temu omawialiśmy w niniejszej rubryce artykuł **Jerzego Kleera**, dotyczący przemian strukturalnych w gospodarce europejskiej krajów socjalistycznych. Obecnie w „POLITYCE" ukazała się druga publikacja tego samego autora pt. **„Logika zbliżenia"**, dotycząca zmian modelowych.

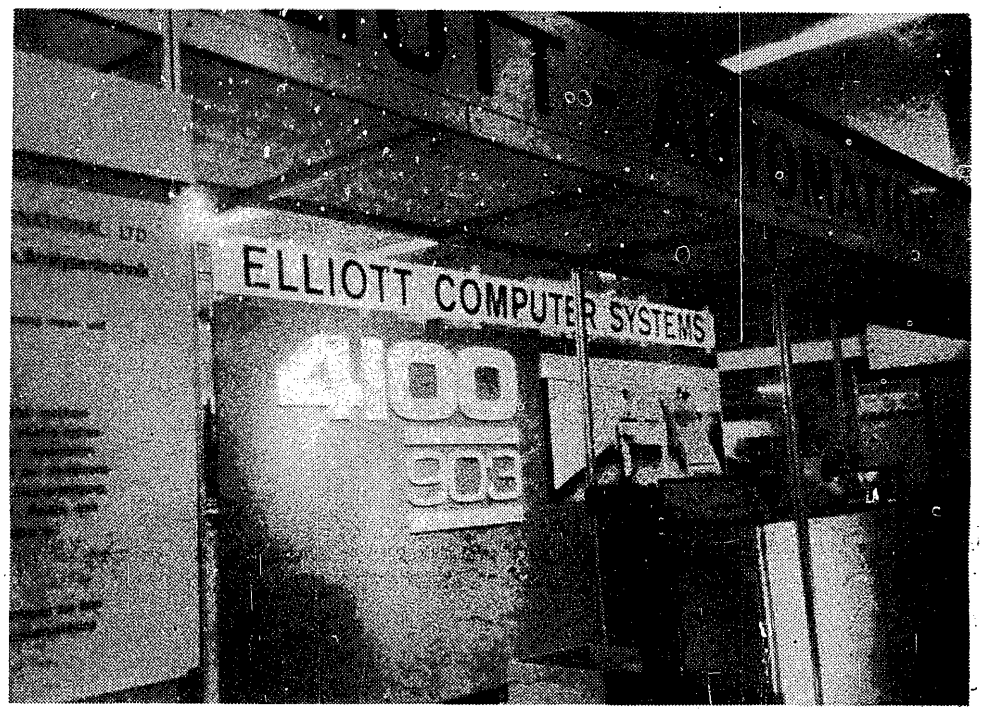
Ocena funkcjonowania systemu planowania i zarządzania w krajach socjalistycznych nie jest w chwili bieżącej łatwa. Wszędzie bowiem przeprowadzane są zmiany, które nigdzie jeszcze w zasadzie nie doprowadziły do stworzenia jednolitego modelu gospodarczego. Istnieje w nich więc swoisty „dualizm modelowy", co powoduje brak możliwości w ocenieniu jakie zjawiska są wynikiem jednego, a jakie drugiego mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Wreszcie szereg zmian szeroko dyskutowanych teoretycznie, w praktyce ma charakter wyłącznie eksperymentalny; zmiany takie wtłoczone w stary system nie zawsze mogą wykazać zalety nowych metod. Autor rozpatruje systemy istniejące w poszczególnych krajach według następującego kryterium: jaką rolę odgrywa plan, a jaka stosunki rynkowe w poszczególnych krajach. Kryterium to, pomocne przy klasyfikacji poszczególnych systemów, ma jednak pewną wadę — przeciwstawia plan rynkowi, podczas gdy istotą zmian w większości krajów socjalistycznych jest próba połączenia tych dwóch elementów zarządzania czy inaczej mówiąc — wykorzystania mechanizmu rynkowego do ulepszenia i uelastycznienia planu. Stosując wspomniane kryterium, autor podzielił europejskie kraje socjalistyczne na trzy grupy. Grupa pierwsza to Związek Radziecki, Rumunia, Bułgaria, NRD i Polska, gdzie plan odgrywa rolę decydującą, a stosunki rynkowe mają funkcje wspomagające. Grupa druga to: CSRS i Węgry, w których przewidywana jest równorzędność, „koegzystencja" między planem, który zajmuje się równowagą długookresową a rynkiem, przy pomocy którego mają być rozwiązywane wszystkie problemy krótkookresowe. I wreszcie grupa trzecia to: Jugosławia, gdzie system rynkowy dominuje, a plan ma charakter informacyjny.

Autor słusznie podkreśla, że grupa druga praktycznie jeszcze nie istnieje, gdyż równowaga między planem a rynkiem jest tam tylko teorią, która ma być wprowadzona w życie w ciągu najbliższych paru lat. Tak więc zdyby zastosować kryterium innego rodzaju, mianowicie centralizacji bądź decentralizacji funkcji zarządzania, to z tego punktu widzenia wszystkie kraje z wyjątkiem Jugosławii mają w mniejszym lub większym stopniu zmodyfikowany model scentralizowany. Wybór określonego modelu w poszczególnych krajach zależy nie tylko od przyjętych koncepcji, ale również od marginesu swobody manewru, ograniczonego wąskimi gardłami rozwoju. Te wąskie gardła są różne, ale występują właściwie we wszystkich krajach. Są to problemy siły roboczej, handlu zagranicznego, bariery surowcowej, wielkości rynku wewnętrznego czy możliwości inwestycyjne. Uwzględniając te elementy można dojść do wniosku, że większość różnic modelowych między poszczególnymi krajami wynika nie tyle z odmiennych koncepcji, ile z różnego poziomu rozwoju gospodarczego i że w miarę wyrównywania się tego poziomu rozwiązania modelowe będą się zbliżać do siebie. Ten ciekawy teoretycznie wniosek nie znajduje jednak — jak dotychczas — potwierdzenia w praktyce. Przeciwnie — kilkanaście lat temu, kiedy różnice w poziomie rozwoju gospodarczego były większe niż obecnie, system planowania i zarządzania był mniej więcej jednolity we wszystkich krajach. Dodać do tego można, że obecnie istnieją dość daleko idące różnice w koncepcjach modelowych między np. Czechosłowacją a NRD, czy Polską a Węgrami, a więc między krajami o dość zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego.

Od tych międzynarodowych rozważań wróćmy na nasze krajowe podwórko. Ostatnio coraz więcej mówi się (a również — choć znacznie mniej — robi) o zakupie zagranicznych licencji. Warto jednak pamiętać, że Polska jest nie tylko importerem ale i — choć jeszcze na niewielką skalę — eksporterem myśli technicznej. O działalności PHZ „Polservice", która zajmuje się właśnie tym eksportem, pisze w ostatniej „POLITYCE" **Krystian Brodacki**. Jak wynika z jego artykułu, główne trudności przedsiębiorstwa polegają na braku zainteresowania w uzyskiwaniu zagranicznych patentów przez poszczególne przedsiębiorstwa, a również w braku umiejętności i wiedzy u poszczególnych wynalazców, jak taką sprawę należy załatwiać. Międzynarodowe prawo patentowe wymaga bowiem bardzo szczegółowej dokumentacji, jest rygorystyczne jeżeli chodzi o terminy zgłoszeń itp. Autor proponuje zwiększenie liczby rzeczników patentowych oraz zmianę przepisów dotyczących podziału wpływów ze sprzedaży licencji. Chodzi o to, aby przedsiębiorstwo otrzymywało część wpływów w dewizach oraz aby wpływy te zaliczone były do premii przyznawanej za efektywność eksportu.

Na koniec jeszcze kilka słów o problemie podnoszonym już niejednokrotnie i na naszych łamach. Chodzi o jakość produkowanych u nas aparatów radiowych. **Bogusław Reichhart** w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM" uważa, że nasycenie rynku aparatami radiowymi jest pozorne, że każdy atrakcyjniejszy nieco model jest szybko wykupywany ze sklepów. Rzecz w tym, że tych atrakcyjnych aparatów brak, o czym może świadczyć fakt, że w ostatnich latach tylko jeden model uzyskał znak jakości („Guliwer" z Kasprzaka), ale szybko go utracił.

S. C.



Angielski eksport komputerów do krajów Europy Wschodniej stale wzrasta.
Dnia 17 lutego Bank Czechosłowacji i zakłady Skody udzieliły angielskiej wytwórni International Computers and Tabulators zamówień na dwa komputery za 700 tys. funtów, a w kilka dni później wymieniona wytwórnia dokonała dostawy komputera-giganta za 800 tys. funtów dla znanych na całym świecie zakładów optycznych Zeissa w Jenie (NRD). Był to największy komputer kiedykolwiek eksportowany z Anglii.
W ciągu ostatnich dwóch tygodni lutego kompania International Computers and Tabulators otrzymała z krajów demokracji ludowej zamówień na sumę 1,7 mln funtów, a na przestrzeni 12 miesięcy — na 3 mln funtów.
Przy tej okazji „Financial Times" stwierdził, że większość głównych urzędów statystycznych w krajach Europy Wschodniej jest zaopatrzona w angielskie komputery.
Na zdjęciu: stoisko angielskiej firmy „Elliott" na tegorocznych Międzynarodowych Targach w Lipsku.

FOTO M. D.

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

bierają nawet wysokiej jakości produktów ze znanych zakładów przemysłu cukierniczego. Wiadomo tymczasem, że dobrych jakościowo wyrobów cukierniczych nie mamy zbyt wiele.

Bliższy przegląd wytworzonej sytuacji wykazał, że na niektórych terenach wydawane są dyspozycje, zmierzające do ograniczenia zakupów wyrobów czekoladowych produkowanych na innych terenach. Chodzi bowiem o zapewnienie zbytu dla słabszej jakościowo miejscowej produkcji, głównie z państwowego przemysłu drobnego i ze spółdzielczości.

Praktyki tego rodzaju uznać należy za niedopuszczalne. Zakłady wytwarzające niskie jakościowo produkty muszą się poważnie liczyć ze znacznymi trudnościami zbytu i nie można pozwalać na podtrzymywanie ich produkcji w warunkach, gdy dysponujemy zapasami znacznie lepszych towarów. Lepszy towar nie może być wypierany przez gorszy w imię partykularnych interesów.

(grg)

DORSZ CORAZ MNIEJSZY

Okazuje się, że jedną z istotnych przyczyn nie dość wysokich dostaw poszukiwanych na rynku filetów z dorsza jest spadek połowów dorsza dużego, nadającego się do filetowania. Masowe połowy dorszy na Bałtyku i na Morzu Północnym sprawiły, że odławiane są coraz mniejsze sztuki.

Nie tylko więc eksport poszukiwanych na rynkach zagranicznych filetów, ale i struktura połowów wpływają na niekorzystne kształtowanie dostaw ryb na potrzeby rynku. Ponadto w styczniu i lutym br. sztormy na Bałtyku sprawiły, że połowy ryb były o ok. 6 proc. niższe niż w tym samym okresie ub. r. (grg)

POLSKA

● Według przewidywań GKKiFT w roku bież. krajowy ruch turystyczny zwiększy się o około 15 proc., a zagraniczny o ok. 13 proc. Sama tylko Warszawa przewiduje przybycie pół miliona turystów krajowych i ok. 90 tys. turystów zagranicznych. Natomiast turystyczne wyjazdy ze stolicy „w Polskę" szacuje się na ok. 600 tys. osób i ok. 100 tys. za granicę.

Spośród regionów najwięcej turystów oczekuje ziemia krakowska, bo aż 9,5 mln. W ubiegłym roku ruch turystyczny w woj. krakowskim wyniósł 8 990 tys. osób. Warto dodać, że zgodnie z międzynarodowymi normami przeszło 50 proc. miejscowości tego regionu zakwalifikowanych jest do pierwszej kategorii atrakcyjności.

● Dzięki zawartemu porozumieniu z Irish Airlines, PLL „LOT" rozpoczną się w maju bież. roku raz w tygodniu loty na trasie z Północnej Ameryki przez Schannen (Irlandia) do Warszawy i z powrotem. Trasę obsługiwać będą samoloty obu towarzystw.

● Nasz PEKAES jeszcze w tym roku rozpocznie kursy na następujących międzynarodowych liniach: Poznań—Ostenda z połączeniami do Londynu i Lille; Kraków—Wiedeń, a w okresie jesienno-zimowym Zakopane—Wiedeń. Przewidziane są również okresowe połączenia na trasach Kraków—Budapeszt i Katowice—Rijeka.

BUŁGARIA

● Z okazji trwania Międzynarodowego Ruchu Turystyki turyści zagraniczni, którzy odwiedzą w tym roku Bułgarię nie będą potrzebowali przedstawiać wiz przez cały bieżący rok pod warunkiem, że ich pobyt w tym kraju nie potrwa mniej niż 24 godziny i nie dłużej niż 2 miesiące. Rząd bułgarski gotów jest jednak przedłużyć to zarządzenie po dniu 31 grudnia bież. roku w odniesieniu do obywateli wszystkich krajów na zasadzie wzajemności.

● Z rozpoczęciem wiosny róże z Bułgarii kwitną na murach Paryża i prowincjonalnych miast francuskich jako widomy znak wielkiej kampanii reklamowej, którą Bułgarzy rozpoczęli we Francji celem ściągnięcia turystów francuskich nad Morze Czarne.

W 1966 r. 33 tys. Francuzów spędziło wakacje w Bułgarii. W roku bieżącym ilość ta wzrośnie do 60 tys.

Celem rządu bułgarskiego jest przyjęcie w 1970 r. 3 mln turystów zagranicznych, a 5 mln w latach następnych.

● Pojemność urządzeń hotelowych nad Morzem Czarnym wykazuje wzrost 15 proc. rocznie. Obecnie stan ilości łóżek wynosi 207 tys., z czego 112 tys. w hotelach. Ponadto campingi dysponują 70 tys. miejsc.

W ciągu najbliższych 5 lat zainwestuje się 100 mln dol. w budowę hoteli i urządzeń turystycznych.

Należy dodać, że już w 1966 r. Bułgaria uzyskała z turystyki, przeważnie z krajów zachodnich, 50 mln dol.

CZECHOSŁOWACJA

● Czechosłowackie dzienniki doniosły, że w Pradze wybudowana zostanie kolej podziemna na przestrzeni 15 km. Roboty przygotowawcze już rozpoczęto. Budowa kolei ma być ukończona w 1977 r.

● W Pradze odbył się zjazd kucharzy, kelnerów i technicznych pracowników Cedoka-Interhoteli oraz restauracji z całej Czechosłowacji, którzy wezmą udział w czeskiej restauracji na Światowej Wystawie „Expo-67" w Montrealu, w celu dokładnego dostosowania obsługi do wymogów konsumentów z USA i Kanady, i skoordynowania organizacji pracy w poszczególnych kuchniach i lokalach.

EUROPEJSKI RUCH TURYSTYCZNY

● Europa — jak się okazuje — wciąż jest największą atrakcją dla turystów. W roku ub. ruch turystyczny w Europie objął około 95,5 mln osób. Stanowiło to 74,6 proc. całego światowego ruchu turystów. Ilość turystów w Europie w stosunku do 1965 r. wzrosła o 11 proc.

EGIPT

● Egipskie władze Kanału Sueskiego rozpoczęły prace przy pogłębianiu tegoż kanału, kontynuowane w ramach realizacji 5-letniego planu. W 1973 r. przez Kanał Sueski będą już mogły przepływać statki o dużej pojemności, a nawet cysterny o pojemności 180 tys. ton.

JUGOSŁAWIA

● W Jugosłowiańskiej Skupszczynie został złożony projekt ustawy, na mocy której Jugosłowianie będą mogli opuszczać swój kraj bez wiz wyjazdowych, a tylko z paszportem ważnym na 10 lat.

● Jugosłowiańskie linie okrętowe Jadranska Liniaska Plevidba otworzyła nową turystyczną linię do Istambułu i Hajfy z portów adriatyckich.

● Jugosłowianie w bież. sezonie letnim wynajmować będą gościom zagranicznym nowoczesne samochody zachodnich marek bez kierowców. Za dzienną opłatą wynająć będzie można samochody w Belgradzie, Zagrzebiu i wielkich uzdrowiskach morskich.

„TY I BIAŁKO"

Biuro Współpracy z Konsumentem „OPINIA" zorganizowało kolejną wystawę. Celem nowej ekspozycji pt. „Ty i białko" jest popularyzowanie tych produktów, które poza mięsem zwierząt rzeźnych, są bogatym źródłem białka, witamin i innych niezbędnych dla ludzkiego organizmu składników.

Wszystkie niemalże statystyki wykazują, że w spożyciu tych produktów (jaja, sery, ryby, drób, rośliny strączkowe) Polska zajmuje bardzo odległe miejsca w Europie, a również i to, że spożycie to jest niższe od przewidywanego w normach prawidłowego żywienia.

Według „OPINII" niekorzystna struktura spożywania produktów białkowych wynika głównie z dwóch powodów: na skutek braku rozpowszechnienia wiedzy o prawidłowym żywieniu oraz na skutek braku wiadomości, w jaki sposób można przyrządzać potrawy z „egzotycznych" nieco dla polskich kucharek i kucharzy, produktów.

Ze swej strony dodam, że poważną winę za niekorzystną strukturę spożycia ponosi zarówno handel, jak i producenci, którzy od niedawna dopiero zaczynają szukać klienta i schlebiać jego gustom (żołądkom).

Wystawa zorganizowana w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie jest bardzo efektowna, co jest zasługą arch. inż. Andrzeja Strachockiego. Widz jednakże ma prawo wnieść niejakie pretensje.

Otóż wystawa jest przede wszystkim przeglądem wszystkich powtarzam — wszystkich, produktów produkowanych w naszym kraju, niezależnie od tego czy gospodyni domowa jest w stanie ten czy ów produkt dostać w sklepie. — My tak parle, parle, a tu sucho w gardle — powiadają w takim wypadku ludzie obdarzeni poczuciem humoru.

I drugi mankament: skąd mają ludzie wiedzieć o sposobach pitraszenia wartościowych potraw z tych tak zalecanych surowców, jeśli nawet z okazji takiej wystawy nie organizuje się ani stoiska garmażeryjnego, ani probierni, ani pokazów przyrządzania sałatek czy kanapek? I właściwie efekt propagandowy wystawy można zapisać po części na straty. Opowiadano podczas konferencji prasowej, że w Czechosłowacji z okazji podobnej wystawy można było spróbować ponad 60 (słownie sześćdziesiąt) wyrobów i to nie tylko w reprezentacyjnych lokalach śródmieścia, ale również i na peryferiach Pragi.

Aby nie być gołosłownym: wystawy „Delikatesów" i innych „lepszych" sklepów zarzucone są portugalskimi sardynkami, które pojawiły się w nie spotykanych dotychczas ilościach. Zdaje się, że można się spodziewać pewnych kłopotów z rozprzedaniem tego tak poszukiwanego do niedawna rarytasu. Cena sardynek nie pozwala jednak na codzienne ich kupowanie. Ale w połowie Polski co najmniej (a zwłaszcza w stolicy) nie są zupełnie znane tzw. „awanturki", czyli pasty przyrządzane domowym sposobem z twarogu zmieszanego z sardynkami, szprotami lub innymi rybami w sosie pomidorowym. „Awanturki" odpowiednio przyprawione stanowią znakomitą pastę do chleba, która kalkuluje się zupełnie przyzwoicie i stanowi frajdę dla podniebienia, o czym mogli się wielokrotnie przekonać moi goście. Ale nawet dziesięciu dziennikarzy nie zastąpi szeregu instytucji powołanych do dogadzania polskim żołądkom.

Wystawy „OPINII" cieszyły się zawsze dużym zainteresowaniem publiczności, stanowią one bowiem nadal swoiste novum, apetyt jednakże wzrasta w miarę jedzenia...

(jw)

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.
Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa" RSW „Prasa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.
ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-83-92 sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.
Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch". Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 25 zł, półrocznie — 50 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.
Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa", Marszałkowska 3/5.
Zam. 446 T-51

ŻYCIE gospodarcze