

Mechanizm samoutrwalania struktur

REALIZUJEMY kurs na zmianę struktury naszego przemysłu zgodnie z tendencjami rozwojowymi obserwowanymi w krajach gospodarczo rozwiniętych. W szczególności podkreślamy konieczność znacznego zwiększenia udziału przemysłu elektromaszynowego i chemicznego w całości produkcji przemysłowej. Chodzi nam nie tylko o wzrost ilości tych przemysłów, lecz o dokonanie zmian strukturalnych również w ich wewnętrznej budowie, o zmiany profilu produkcji i jej nowoczesność.

Można niewątpliwie mówić o znacznym postępie, o poprawie układów strukturalnych. Wydaje się jednak, że mimo wszystko tempo i głębokość przemian strukturalnych, jeżeli ocenić je zwłaszcza od strony jakościowej, są niedostateczne. Tym bardziej, że i struktura gospodarki światowej, zwłaszcza krajów wyżej rozwiniętych, nie tylko nie jest w ostatnich latach stabilna, ale zmienia się w tempie przyspieszonym.

W ramach tych ogólnych struktur, które do niedawna określaliśmy ogólną nazwą: przemysł maszynowy i chemiczny — z wyszczególnieniem najbardziej podstawowych branż — wydzielają się działy zupełnie nowe, ale już potężne, na miarę całych gałęzi przemysłu. One właśnie stają się czynnikiem wiodącym w rozwoju przemysłowym, lub szerzej — w rozwoju gospodarczym — przyczyną nowych jakościowych zmian w gospodarce nawet wysoko rozwiniętych krajów.

Z tego punktu widzenia patrząc, nie możemy sobie pozwolić na nadmierny optymizm. Uznając że nie na wszystko nas stać równocześnie, trzeba jednak z całą ostrością dostrzec, że dominuje u nas taki typ przekształceń strukturalnych, którego efekty zamykają się w ramach danej branży, danej gałęzi lub — w najlepszym przypadku — w ramach gałęzi odbiorcy produktu finalnego. Przykładowo: unowocześniliśmy strukturę i profil przemysłu stoczniowego, ale efekty tego unowocześnienia, choć bardzo istotne, w zasadzie nie przenoszą się (jeżeli wyliczyć efekty kooperacyjne) na inne dziedziny. Wyróżnia się po prostu w tym, że wyprodukowaliśmy bardziej nowoczesny statek. Inny przykład: unowocześniliśmy proces wydobywania węgla, co ma ogromne znaczenie z punktu widzenia wydajności i bezpieczeństwa pracy, ale nie przenosi się na inne gałęzie, ponieważ węgiel jest technicznie taki sam, jak poprzednio.

Natomiast w zbyt wąskim zakresie dokonaliśmy przekształceń strukturalnych na rzecz tego rodzaju dziedzin, których produkt finalny rewolucjonizuje technikę, technologię i organizację produkcji wszystkich lub większości dziedzin gospodarki narodowej, nie tylko w sferze produkcji, czyli dziedzin takich, które można nazwać nośnikami postępu technicznego i technologicznego, które oddziałują na system produkcji i spożycie poprzez wielostronne promieniowanie, w drodze jak gdyby reakcji łańcuchowej. Przyszłościowo myślimy — są to na przykład komputery, a na dzisiaj — automatyka, „zwykła” elektronika, tranzystory w miejsce lamp, obrabiarki do obróbki plastycznej w miejsce wiórowych, tworzywa sztuczne w miejsce deficytowych stali, włókna syntetyczne w miejsce naturalnych.

Stopa wzrostu w tych „nośnikowych” dziedzinach jest naprawdę szybka, ale nie zmienia to faktu, że nadal ich udział i rola w całości naszego rozwoju przemysłowego są niewielkie, bo startowaliśmy tu przecież niemal z zerowego poziomu wyjściowego. W tej 5-letniej układ warunków zmuszał nas niewątpliwie do koncentrowania się na dziedzinach „bazowych”, bez których trudno koncentrować się na dziedzinach „nośnikowych”. Jednakże już dzisiaj tworzyć trzeba warunki dla dokonania bardziej szerokości przekształceń strukturalno-jakościowych w następnej 5-letce, nad którą już rozpoczynają się prace planistyczne. Tym bardziej, że działa u nas wiele czynników, powodujących utrzymywanie się struktur dotychczasowych, ich „konserwowanie” i utrudniających szybsze wyformowanie się do przodu dziedzin bardziej lub najbardziej nowoczesnych. Czynnikami te nazwalibyśmy umownie tendencją do samoutrwalania się struktur. Nie jest bowiem drogą przypadkiem, że z takim trudem torują sobie drogę dziedziny nowe, nawet wówczas, jeżeli są opatrzone w priorytety planowe i ogólne.

System planowania faktycznie był u nas dotychczas jednowariantowy. W planowaniu, a zwłaszcza w planowaniu wewnętrznym resortów i branż dominuje metoda ekstrapolacji, to znaczy metoda budowy planów w znacznym mierze na zasadzie kontynuacji dotychczasowych trendów rozwojowych, z założeniem przyspieszenia rozwoju wszystkich dziedzin, a tylko z uzupełniającą rolą jakościowego różnicowania tempa tego przyspieszenia.

Szczególnie jasrawno występuje to w polityce inwestycyjnej, w której do wyjątków należy zmniejszenie absolutnych rozmiarów nakładów inwestycyjnych w stosunku do stanu poprzedniego osiągniętego w jakiejś dziedzinie — i w ujęciu galeziowo-branżowym, i ujęciu tych ujęć, i to nawet w skali rocznej. Różnicowanie, selektywne polityka inwestycyjna zamyka się w granicach albo braku przyrostu środków w stosunku do poprzedniego okresu, albo przyrostu szybkiego do średniego. Trudno jest w tej sytuacji wygospodarować dostateczną ilość środków na tworzenie nowych dziedzin produkcji, a czasami — na podjęcie drobniejszych zadań inwestycyjnych, nieraz bardzo efektywnych, ale ujawnianych w drodze nietypowej dla systemu planowania. Wskazują na to komplikacje, z jakimi spotykały się organy planujące wówczas, kiedy trzeba było ukończyć w tradycyjny mechanizm planowania rezultaty (i to nie tylko rezultaty inwestycyjne) planów alternatywnych, przygotowanych przez załogi przedsiębiorstw. System planowania nie jest w dostatecznym stopniu przystosowany do operowania wariantami.

Na domiar wózków istniejących, mocno ukształtowanych gałęzi, tworzą się swoiste układy zamknięte, w ramach których dokonuje się właśnie samorozwoj i samoutrwalanie dotychczasowych struktur gospodarczych. Dla danej gałęzi, branży czy dziedziny pracy określony zespół dostawców maszyn, urządzeń, surowców, mocne zaplecze naukowo-badawcze, przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego, biura projektowe oraz kooperanci, którzy najczęściej zainteresowani są również ekonomicznie w powtarzalności produkcji, która dostarczą. Przy mechanizmie stosowanej metodzie bilansowej ich produkcja powinna znaleźć zbyt i znajduje ten zbyt w postaci ekstrapolacyjnego rozwoju branży-odbiorcy. Produkcja ta tworzy sobie niejako rynek zbytu i poszerza go, co jest widoczne tam zwłaszcza, gdzie nie mamy do czynienia z rynkiem sensu stricto, lecz z dystrybucyjnym rozdziałem produkcji, a więc — w dziedzinie środków produkcji. Chyba, że w grę wchodzi zmieniająca proporcje autorytatywna ingerencja władz centralnych.

Mechanizm samoutrwalania funkcjonuje zarówno w układzie międzygaleziowym, jak i wewnątrzgaleziowym. I uprzedzić ten pierwszy układ ma znaczenie określające, wyjściowe, ale też stosunkowo łatwiej poddaje się modyfikacjom w rezultacie aktywnej ingerencji centralnego planifikatora. Dlatego też w makrostrukturze stwierdzić możemy przesunięcia stosunkowo głębsze, zwłaszcza wówczas, kiedy idące w tym kierunku decyzje planistyczne są konsekwentnie realizowane. I kiedy stosowane środki planowe (ekonomiczne i pozatekoniczne) są dostatecznie silne, aby łamać struktury tradycyjne.

Znacznie gorzej jest z przekształceniami wewnątrzgaleziowymi, jeśli brnąć tu pod uwagę nie tylko organizmy przedsiębiorstw i zjednoczeń, lecz również ministerstw. Ekstrapolacyjna metoda planowania i rozdziału środków przejawia się tu silnie, niż na szczeblu centralnym. Obok bowiem metodologii planowania w grę wchodzi tutaj interesy partycularne (przy mniejszej puli środków), które niejednokrotnie prowadzą do zepchnięcia na drugi plan interesów gospodarki narodowej albo pod wpływem siły rachunku ekonomicznego, jeśli nim dysponujemy, albo pod wpływem decyzji centralnych. Interesy partycularne nie są przy tym identyczne na różnych szczeblach zarządzania i walka z nimi wymaga fachowości, zaangażowania, odpowiedzialności i odwagi.

System pracy, z którym stykamy się niejednokrotnie w administracji gospodarczej, jest działaniem bez należytej perspektywy, na dzisiaj lub najwyżej na niedługi okres. Prowadzi on właśnie do powielania stanu istniejącego, ponieważ tworzenie nowych struktur wymagałoby bardziej radykalnej redystrybucji środków, odbierania jednym i dodawania drugiemu, a tego się właśnie unika. Wobec tego na bardziej śmiało przekształcenia i przesunięcia brak nieustannie środków w ramach danych organizmów gospodarczych. Jedyną alternatywą przy tym stylu pracy staje się apel do kieszeni centralnej, a gdy jest ona zbyt chuda — pozostaje znana metoda zaciepienia się o plan i postawienia tej władzy przed faktami dokonanymi. Tak dzieje się w stosunkach między przedsiębiorstwami i zjednoczeniami, między zjednoczeniami i ministerstwami. Okazuje się jednak, że nawet wówczas, kiedy środki niezbędne dla unowocześnienia produkcji są lub mogą zostać zgromadzone, dzieli się i wykorzystuje je po staremu, nie selektywnie lub brak po prostu przemysłowego, bardziej długofalowego programu ich wykorzystania.

Problemy powyższe ujawniały się nawet w ramach nowego systemu finansowego, chociaż nie mógł on rozwinąć w pełni skrzydeł w warunkach pewnego napięcia inwestycyjnego i konieczności koncentracji środków na inwestycjach kontynuowanych. Okazało się mianowicie, że często nie są wykorzystywane uprawnienia zjednoczeń do tworzenia odpowiedniego zakresu funduszy na ich szczeblu przez właściwą politykę odpisów z zysku przedsiębiorstw na te cele. Sprawa tym bardziej symptomatyczna, że brak doświadczenia w precyzyjnym ustalaniu norm odpisów z zysku dla przedsiębiorstw spowodował relatywne nadmiary środków u jednych i relatywne niedobory u drugich. Nawet taki stan nie zaktywizował liczących zjednoczeń w kierunku wykorzystywania ich statutowych uprawnień i obowiązków.

Doceniając więc w pełni potrzebę doskonalenia naszego mechanizmu ekonomicznego i metod rachunku ekonomicznego zarówno na szczeblu centralnym, jak i w niższych ogniwach zarządzania — co jest problemem wymagającym odrębnego omówienia — warto w dyskusji ekonomicznej przeanalizować bliżej zasągniętym tutaj tylko problem mechanizmu samoutrwalania struktur, który ma swą stronę techniczno-ekonomiczną i „siłową” społeczną. Ta strona społeczna to przede wszystkim konieczność zdania sobie sprawy z odpowiedzialności za rozwój zakładu, branży czy gałęzi, mierzonej nie skalą wąsko pojętych interesów partycularnych, lecz skalą nadrzędnych interesów gospodarki narodowej, i to interesów rozumianych nie krótkowzrocznie lecz perspektywicznie.

(J. G.)

W NUMERZE:

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI — W ROKU TRZECIM... — STR. 1

Wskazywaliśmy w trzeci rok kolejnego planu 5-letniego. Rok ten obarcza nas zadaniami, które bardziej niż kiedykolwiek wymagają sztywności sprawnego działania i rozumnego, elastycznego operowania dźwigniami rozwoju. Istnieje wciąż latona potrzeba przewyższenia tendencji do ekstazywnych metod rozwoju. Przejawiają się one m. in. w nadmiernym wzroście zatrudnienia przy jednoczesnej słabszej niż planowanej dynamice wzrostu wydajności pracy. Od przemysłu żądany większej dynamiki i poczucia odpowiedzialności w rozwiązywaniu nałożonych zadań.

PRODUKCJA — SPOŻYCIE — RYNEK — STR. 1, 9, 10

W redakcji „Życia Gospodarczego” odbyła się dyskusja poświęcona problemom spożycia i rynku wewnętrznego, które to problemy stanowią obecnie ważne zagadnienie polityki gospodarczej. W dyskusji udział wzięli przedstawiciele producentów, handlu i organizacji zajmujących się rynkiem wewnętrznym. Punktem wyjścia dyskusji było stwierdzenie, że rozwój gospodarki Polski w ostatnim okresie charakteryzował się m. in. znaczącym, wolniejszym tempem wzrostu obrotów w handlu

wewnętrznym od tempa rozwoju produkcji przemysłowej. Zahamowanie obrotów nie jest jednakże rezultatem ograniczeń w tempie przyrostu siły nabywczej, lecz odwrotnie — występuje w warunkach jej szybkiego przyrostu.

Produkcja naszego przemysłu z punktu widzenia rynku jest mało elastyczna, nie nadąża za współczesnymi wymaganiami w dziedzinie postępu technicznego oraz mody. Handel wykazuje często nieuzasadnioną nieufność wobec nowości oferowanych przez przemysł.

PRZEMYSŁAW DĄBROWSKI — PREMIA ZA DEWIZY — ODCZAROWANY ROWER — STR. 3

Polemika z publikacją T. Zalskiego, dotycząca działania zasad rachunku opłacalności eksportu w Zjednoczonych Zakładach Rowerowych. Jaki wpływ na poprawę opłacalności produkcji zakładu mogą mieć zmiany struktury asortymentowej? Autor omawia problemy poprawy cen dewizowych i — opłacalności, a wielkości eksportu.

STANISŁAW ŁOJEWSKI — RZECZOWE REZERWY INWESTYCYJNE — STR. 5

Artykuł dyskusyjny. Z bogatej problematyki rezerw inwestycyjnych autor omawia zagadnienie rzeczowych rezerw inwestycyjnych, a przede wszystkim rezerwy mocy przerobowej w biurach studiów i projektów oraz relacje zachodzące między mocami produkcyjnymi i przerobowymi dotychczasowymi producentów dóbr inwestycyjnych i wykonawców inwestycji.

Cena 2 zł

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

14 STYCZNIA 1968 r. Nr 2 (852)

Rok XXIII

W roku trzecim...

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

JAKI będzie trzeci rok bieżącego planu 5-letniego? Z pewnością bardzo pracowity — nie tylko w potocznym znaczeniu tego słowa.

Rok 1968 obarcza nas zadaniami, które bardziej niż kiedykolwiek wymagają sztywności sprawnego działania, rozumnego elastycznego operowania dźwigniami rozwoju, nie rozwodząc się już o potrzebie niekłamanej rzetelności — od góry do dołu — w wypełnianiu obowiązków, co brzmi zapewne jak truizm, ale szczególnie chyba wart przypomnienia obecnie. Uchwalony bowiem przez Sejm plan rozwoju gospodarczego na rok 1968 (wraz ze wstępnymi założeniami na rok 1969) uznano za całkowicie realny, ale pod warunkiem działania po nowemu, działania nieschematycznego — wedle zasad wynikających z potrzeb intensyfikacji gospodarki.

Motyw ten przewijał się zarówno w dyskusji w Komisjach i na plenarnym posiedzeniu Sejmu, jak i na niedawnych centralnych naradach działaczy gospodarczych z udziałem kierownictwa partii oraz Rządu, poświęconych problematyce naszego rozwoju. Ogarniamy myślowo coraz szerszy obszar zagadnień, trudności i szczególnych potrzeb związanych z dynamiką 4 ja-

PRODUKCJA - SPOŻYCIE - RYNEK

X Plenum KC PZPR podkreśliło z całą mocą, że zagadnienia spożycia i rynku wewnętrznego stanowią obecnie węzłowe zagadnienie polityki gospodarczej.

Powyższym problemem od dłuższego czasu poświęcamy wiele uwagi na łamach naszego tygodnika. Obok licznych publikacji pojedynczych artykułów i komentarzy redakcyjnych, poświęciliśmy zagadnieniom spożycia i rynku także całe akcje publicystyczne, jak np. „Bariera wzrostu spożycia”, „Mięso czy ryby?”, „Czego szuka klient?” i inne.

Również tym sprawom poświęcona była dyskusja w redakcji „Życia Gospodarczego”, która odbyła się w połowie grudnia 1967 r. W dyskusji tej zabrali głos: dyr. CZESŁAW BANASIAK (Dep. Zaopatrzenia i Zbytu Min. Przemysłu Lekkiego), dr RYSZARD CHELIŃSKI (radca Ministra Przem. Lekkiego), dyr. mgr MARIA JASZCZUKOWA (Biuro Współpracy z Konsumentem „Opinia”), doc. dr ANDRZEJ HODOLY (Instytut Handlu Wewnętrznego), dyr. WALERIAN KACAŁA (Dep. Planowania MPL), dyr. STANISŁAW MICHAŁSKI (Dep. Plan. NBP), dyr. inż. ROMAN MIEŁOCH (Zjednoczenie Przemysłu Precyzyjnego), dr TERESA PAŁASZEWSKA-REINDL (Instytut Handlu Wewnętrznego). Z ramienia redakcji dyskusję zagościł JAN GŁÓWCZYK.

JAN GŁÓWCZYK

Rozwój gospodarczy w ostatnim okresie charakteryzuje się m. in. znacznie wolniejszym tempem wzrostu obrotów w handlu wewnętrznym od tempa rozwoju produkcji przemysłowej. Z tego rodzaju tendencjami stykaliśmy się już w poprzednich okresach. Nowym polem jednak na tym, iż zahamowanie obrotów w handlu wewnętrznym nie jest rezultatem ograniczeń w tempie przyrostu siły nabywczej, lecz odwrotnie, występuje w warunkach jej szybkiego przyrostu. W dodatku stwierdzamy, że następuje ono w sytuacji pewnego przyspieszenia wzrostu obrotów w grupie artykułów żywnościowych, chociaż jak wiadomo w tej grupie tempo wzrostu dostaw jest w znacznej mierze limitowane przez możliwość produkcji rolnej. Źródło zahamowania obrotów należy więc szukać przede wszystkim w grupie artykułów konsumpcyjnych przemysłowych zarówno codziennego jak i długotrwałego użytku. Dlatego właśnie zaprosiliśmy do redakcji przedstawicieli producentów, handlu i organizacji zajmujących się rynkiem wewnętrznym, aby wspólnie zastanowić się nad przyczynami tego stanu rzeczy i poszukiwać środków zaradczych.

W trakcie naszych dziennikarskich kontaktów z przemysłem i handlem spotykamy się nadal dość często z twierdzeniem, że zahamowanie obrotów w grupie konsumpcyjnych towarów przemysłowych związane jest przede wszystkim z niedostatkami siły nabywczej. Operuje się tu zwykle poziomem płac, zwłaszcza w niższych grupach zarobkowych, twierdząc, że sytuacja rynkowa kształtuje się zgodnie z tym poziomem. Wydaje się, iż są to twierdzenia nie znajdujące pokrycia w rzeczywistości. Niezależnie bowiem od wzrostu przeciętnej płacy w ostatnich latach brnąć trzeba pod uwagę sumę dochodów, która dysponują rodziny, a suma ta zwiększa się i w rezultacie wzrostu płac, i w rezultacie wzrostu zatrudnienia. Przypomnijmy, że ilość osób będących na utrzymaniu jednego pracującego zmniejszała się z 1,5 w 1960 roku do 1,2 osoby w 1966 roku.

Jak już wspomnieliśmy na wstępie, mamy obecnie do czynienia nie z problemem zbyt wolnego wzrostu siły nabywczej, lecz z relatywnie zbyt szybkim jej wzrostem w stosunku do tempa wzrostu produkcji i

obrotów w handlu wewnętrznym. W dzisiejszej dyskusji nie chcemy koncentrować się na sprawie prawidłowego wiązania wzrostu siły nabywczej ludności z ilościowym wzrostem produkcji. W tym gronie chcemy mówić przede wszystkim o lepszym dostosowaniu struktury produkcji rynkowej do struktury efektywnego popytu, do charakteru tego popytu określonego przez obecną, zaawansowany poziom naszej gospodarki. Wydaje nam się bowiem, że zbyt wolne tempo wzrostu obrotów handlowych w stosunku do wzrostu siły nabywczej wywołane jest w niemałym stopniu zbyt wolnym przestawianiem produkcji w stosunku do szybkiego zmian popytu. Świadczy o tym równocześnie występujące odnośne zachowania równowagi rynkowej i odnośne narastanie zapasów niektórych towarów. W rezultacie, pomimo ogólnie stabilnego stanu w gospodarce, rośnie zakres popytu odłożonego w różnych formach.

Chcielibyśmy więc — wspólnie z fachowcami — przybliżyć się do odpowiedzi na pytanie, gdzie leżą przyczyny tych niezgodności pomiędzy strukturą podaży i popytu. Kiedy rozmawiamy na ten temat z handlem, wskazuje się najczęściej na błędy pracy przemysłu, gdy rozmawiamy z przemysłem mówi się najczęściej o pracy handlu. Mamy nadzieję, iż dzisiejsza dyskusja pozwoli na skonfrontowanie stanowisk również z tego punktu widzenia. Chcielibyśmy, aby pomogła ona bliżej określić, na ile potrzebne jest ulepszenie metod badania popytu, na ile wykorzystywane jest to, co o jego kształtowaniu już dziś wiemy, jak również pomówić o metodach związków i współpracy między handlem i przemysłem.

Zdajemy sobie oczywiście sprawę z tego, iż szereg ważnych elementów w pracy przemysłu i handlu uwarunkowany jest ogólnymi proporcjami, problemami wynikającymi z rozwoju gospodarki, leży w sferze tzw. czynników obiektywnych. Uznając te uwarunkowania i rozumiejąc je prosiłbyśmy jednak dyskusantów o koncentrowanie się nie na dokumentowaniu tego, co jest niemożliwe, a w każdym razie niemożliwe do zrobienia w krótkim okresie czasu, lecz przede wszystkim na tym, co leży w sferze możliwości działania i gestii zarówno producentów jak i ogniw handlowych. Według naszego rozeznania możliwości te są niemałe i nie są należyście wykorzysty-

wane, a dlatego, tego właśnie chcielibyśmy się w toku dzisiejszej dyskusji dowiedzieć i przekazać to również naszym Czytelnikom. Wiele z nich wywiera przecież swoją działalność niemal wyłącznie na decyzyjnie produkcyjnej, a na decyzje „zamawiające” handlu.

ANDRZEJ HODOLY

W wypowiedzi red. Główczyka wprowadzającej do dyskusji uderzyła mnie podkreślana dysproporcja pomiędzy tempem wzrostu siły nabywczej ludności a tempem wzrostu obrotów deficytowych, ponadto są zmiany w strukturze demograficznej. Co można na ten temat powiedzieć i jak wytłumaczyć zachodzące zjawiska?

Wydaje się, że przyczyna tego leży nie tyle po stronie popytu, ile po stronie podaży. Wskazuje na to obserwowana już przez dłuższy czas stagnacja struktury wydatków na artykuły żywnościowe i nieżywnościowe. Skłania ona do wniosku, że bez zasadniczej zmiany struktury i warunków podaży możemy spodziewać się nadal nacisku na rynek artykułów żywnościowych; ścisłej rzecz formułując — na artykuły pierwszej potrzeby, łącznie z dobrami konwencjonalnie niezbędnymi (np. papierosy).

Na całym świecie obserwuje się stagnację udziału wydatków na żywność, co zdawałoby się przeczyć prawu Engla (w miarę zwiększania się dochodów pieniężnych rodziny i zwiększania się ogólnej sumy wydatków wydatki na żywność rosną stosunkowo wolniej, tak że ich udział w ogólnej sumie wydatków się zmniejsza — przyp. red.). W rozwiniętych krajach zachodnich udział wydatków na żywność utrzymuje się na poziomie około 30 proc. całości wydatków, podczas gdy w Polsce udział ten oscyluje dokoła 46,5 proc. Jest to udział bardzo wysoki.

Na tej podstawie można wysunąć tezę, że zatrzymanie się na tak wysokim poziomie udziału wydatków na żywność spowodowane jest — oczywiście nie wyłącznie — małą atrakcyjnością asortymentu artykułów nieżywnościowych, przy istniejącej relacji pomiędzy cenami artykułów żywnościowych i nieżywnościowych. Przypominam, że S. Kuziński pisząc w 1961 r. w „Nowych Drogach” o zadaniami przemysłu i handlu ostrzegł przed wzmocnionym zainteresowaniem żywnością, jeżeli przemysł nie będzie zdolował asortymentu, a atrakcyjność ceny i wartości użytkowej artykułów przemysłowych będzie mniejsza, niż atrakcyjność dalszych zakupów żywności.

Rzecz w tym, że przy oferowanym bardzo wąskim wciąż asortymencie artykułów przemysłowych, których wartość użytkowa — poza poszukiwanymi towarami deficytowymi — oceniana jest przez konsumentów na ogół nisko, następuje dość szybko pozorne nasycenie rynku. Rynek okazuje się płytki przy danej podaży. Nie ma zaś asortymentu dostatecznie zróżnicowanego, szerokiego i atrakcyjnego, który pobudzałby do zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu i skutecznie konkurowałby z asortymentem żywnościowym.

DALSZY CIĄG NA STR. 9 I 10

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym rozpatrzono i zatwierdzono plan obrotów detalicznych w I kwartale 1968 r. oraz dostaw towarów z produkcji krajowej i importu na rynek, a także plan kasowy na ten kwartał. Rozpatrzono również bilans pieniężny dochodów i wydatków ludności na I kwartał 1968 r. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów zatwierdził także plan rozdziału węgla i koks na I kwartał br. Wszystkie wymienione plany kwartalne są ustalane w ramach Narodowego Planu Gospodarczego na rok 1968. Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów rozpatrzył projekt rozporządzenia w sprawie organizacji i zakresu działania Naczelnej Rady Uzdrowisk i Wczasów Pracowniczych oraz wojewódzkich rad uzdrowisk i wczasów pracowników. Naczelna Rada Uzdrowisk i Wczasów Pracowniczych ma być organem opiniotwórczym i wnioskującym w zakresie potrzeb lecznictwa uzdrowiskowego, ochrony warunków naturalnych, planowania przestrzennego, koordynacji działalności inwestycyjnej w dziedzinie budowy, rozbudowy i zagospodarowania obiektów uzdrowiskowo-wypoczynkowych itd. W skład Naczelnej Rady wejdą przedstawiciele zainteresowanych organów administracji centralnej i terenowej, związków zawodowych oraz wybitni znawcy problematyki uzdrowiskowej. Na wniosek Ministra Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego podjęto uchwałę w sprawie sprzedaży tarcicy iglastej właścicielom drewna tartaczanego iglastego. Zgodnie z postanowieniami uchwały właściciele surowca tartaczanego będą mogli w zamian za odpłatność surowca do przerobu w przemyśle państwowym zakupić odpowiednią ilość tarcicy w żądanym asortymencie.

Na posiedzeniu Komisji Ideologicznej KC PZPR omówiono sprawy związane z dalszym doskonaleniem szkolenia partyjnego. Komisja KC PZPR do spraw młodzieży rozpatrzyła główne problemy działalności ZMS w związku z zbliżającym się IV krajowym zjazdem.

Prasa codzienna donosi, że prawdopodobnie pod koniec stycznia odbędzie się plenarne posiedzenie Sejmu. Przewiduje się rozpatrzenie wielu projektów ustaw: o powszechnym zaopatrzeniu emerytalnym, o zaopatrzeniu emerytalnym inwalidów wojennych i wojсковych, o zaopatrzeniu emerytalnym kolejarzy, o zaopatrzeniu emerytalnym górników, o rentach inwalidzkich wypadkowych i o odszkodowaniach z tytułu wypadku przy pracy, o funduszu emerytalnym, o rentach dla rolników przekazyjących nieruchomości rolnicze, o scalaniu i wymianie gruntów, o przymusowym wykupie gruntów, o przymusowym wykupie nieruchomości rolnych i o zmianie i uzupełnieniu przepisów w sprawie nieuzasadnionej absencji w pracy.

Tematem obrad Prezydium Komitetu Nauki i Techniki było usprawnienie działalności służb informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej w kraju, w związku z przewidywaną dalszą mechanizacją i automatyzacją procesów informacyjnych.

W Sosnowcu rozpoczęła we wtorek pracę nowa fabryka meśkich ubrań, podległa dyrekcji Bytomskich Zakładów Przemysłu Odrzeczowego. Nowy zakład, zatrudniający ponad 900 osób — w większości kobiety — produkować będzie 200 tys. meśkich ubrań rocznie. Wyposażony w maszyny i urządzenia z importu, jest najnowocześniejszym tego typu zakładem w kraju. Na ukończeniu znajduje się budowa trzech takich samych fabryk przemysłu odzieżowego — w Dąbrowie Górniczej, Radzionkowie i Tarnowskich Górach. Ich uruchomienie ma nastąpić w I kwartale br.

W Olsztyńskich Zakładach Opon Samochodowych zakończył się już okres próbnego produkcji. Fabryka wykonuje już normalne zadania. Zgodnie z planem zakłady dostarczą w 1968 roku 600 tys. opon. OZOS rozpoczęły produkcję ogumienia — m. in. do nowego osobowego samochodu i do ciągników rolniczych.

W zakładach metalowych „H. Cegielski” w Poznaniu zbudowano dwusieczny z kołci silnik okrętowy napędu głównego. W ten sposób łączna moc tych maszyn z firmowym znakiem „HCP” osiągnęła liczbę 1,5 miliona kon mechanicznych. W minionym roku „Cegielski” zajmował IV miejsce w Europie wśród wytwórców tego rodzaju silników.

słowej wynosił ponad 7 proc. rocznie. Produkcja rolna kształtuje się w obu latach powyżej wskaźników planowanych. Dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych jest zgodna z założeniami. Dochód narodowy rośnie nieco powyżej założen planowych. Jeszcze bardziej widoczne są te osiągnięcia i dynamika naszego rozwoju, gdy rozpatrujemy poziom aktualny z perspektywy ubiegłej pięciolatki. W porównaniu z r. 1960 zaplanowana na rok 1968 produkcja globalna przemysłu jest większa o 87 proc., a rolnictwa o 20 proc. Nakłady inwestycyjne wzrastają w tym okresie o 75,2 proc., a wartość sprzedaży towarów dla ludności o 56 proc. Podkreślić zwłaszcza trzeba, że wzrost dostaw środków produkcji dla rolnictwa, zwłaszcza nawozów sztucznych i pasz treściwych. Dzięki tym głównie czynnikom, w połączeniu ze wzmożeniami inwestycjami bezpośrednimi w rolnictwo, produkcja rolna uzyskała trwałe, materialne podstawy u nowocześniejszego i szybszego, bardziej intensywnego rozwoju.

Nawet jeżeli ograniczymy się do tych paru liczb i uwag — a przecież można by tu dodać istotne postępy w budownictwie, spożywaniu, oświacie, kulturze, nauce, służbie zdrowia itd. — rysuje się wyrazisty obraz wzrostu siły ekonomicznej i zasobności naszego kraju i społeczeństwa. Jednakże z bieżącym czasem coraz większą wagę przybiera do tych założeń planowych, które przekształcają wewnętrzną strukturę gospodarki, nadając jej oblicze nowoczesne przy każdym względem i przez to wewnętrznie szczególnie silnie dynamiczną, słowem — do założeń jakościowych. W tej sferze wyłoniły się pewne zjawiska negatywne, którym w roku 1968 i latach następnych musimy właściwie energicznie przeciwdziałać.

Na czoło wysuwa się tu kompleks zagadnień, wiążących się z potrzebą przewyższenia węższych tendencji do ekstensywnych metod rozwoju. Przejawiają się one m. in. w nadmiernej słabości niż planowano dynamice wzrostu wydajności pracy. W latach 1966—1967 przemysł zatrudnił o 90 tys. osób więcej, niż przewidywały plany na te lata. Natomiast, jak wywnioskować z danych, nie było w tym czasie wzrostu wydajności w przeliczeniu na jednego pracownika. Wzrost produkcji, zamiast 62,7 proc., w rzeczywistości wyniósł w 1966 roku 61,4 proc., a w ciągu 9 miesięcy 1967 roku — 54,4 proc. W połączeniu z niedostatecznie oszczędną gospodarką surowcami i materiałami oraz środkami trwałymi (niepełne wykorzystanie lub pseudo-modernizacja) — przyniosło to niewykonanie planów akumulacji finansowej. Niedomogi zaś procesu inwestycyjnego — d-koncentracji, wydłużenie cyklu, wzrost kosztów, nieprawidłowy kierunek nakładów na modernizację i t.p. — przyczyniły się w dużym stopniu do nadmiernej kumulacji środków przyrostu dochodu narodowego.

Rozwój gospodarki, zwłaszcza przemysłu, był nie tylko droższy, niż powinien być, ale także nie w pełni zharmonizowany z potrzebami — zarówno globalnymi, jak i odcinkowymi. Przyczyny główne — to niedostateczna dynamika postępu technicznego i przekształceń strukturalnych w przemyśle (w przekroju międzysektorowym i wewnątrz galezi) oraz niepełne wykonanie planu produkcji przemysłu wyrobów konsumpcyjnych (grupa B). Jej niedostateczny wzrost w stosunku do założeń planu 5-letniego i zwiększonej siły nabywczej ludności.

Rozdział między strukturą produkcji i strukturą potrzeb przejawiał się m. in. w niepełnym wykonaniu planu eksportu maszyn i urządzeń do krajów kapitalistycznych, w szybszym wzroście importu niż eksportu do niektórych krajów oraz niewykonaniem planu eksportu przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Wprawdzie dynamika wywozu maszyn i urządzeń była w 1967 roku imponująca (wzrost o 15 proc.) i zwiększył się udział tej grupy w wywozie ogółem (z 35,5 proc. w 1966 do 37,5 proc. w r. 1967) — niemniej jednak przemysł nie mógł oferować dostatecznej ilości takich maszyn, jakie by odpowiadały odbiorcom zagranicą. Wskutek tego niedobór bilansowe trzeba było uzupełniać dodatkowym wywozem artykułów rolnych oraz paliw i surowców, w salsze zaś nastąpiło pewne pogorszenie.

Bardziej ukryte są skutki niedostosowania struktury produkcji do struktury potrzeb w dziedzinie sprzętu inwestycyjnego wytwarzanego na potrzeby krajowe. Po pierwsze — odbiorcy nie zawsze protestują przeciwko dostawom urządzeń nowych, lecz niezbyt nowoczesnych (sami często takie zamawiali), po drugie — następuje takiego stanu rzeczy ujawniają się dopiero w dłuższym okresie. Wszakże z wyników w zakresie efektywności naszego przemysłu i stopnia nowoczesności jego asortymentu (o czym wcześniej była mowa) należy sądzić, że przemysł maszynowy

nie zasiał gospodarki zbyt obfitym strumieniem urządzeń, mogących zrewolucjonizować jej technologię.

Jaskrawo natomiast zarysowała się na niektórych odcinkach niezgodność produkcji z popytem rynkowym, zwłaszcza w roku ubiegłym. Rosnąca ogólna siła nabywcza ludności i wyraźne zmiany w strukturze dochodów przekształcały charakter popytu, w którym coraz silniej zaznacza się wymagania wyższego rzędu. Dotyczyła one i wyrobów przemysłu lekkiego i artykułów trwałego użytku. Przemysł nie nadążał za tymi zmianami, co przejawiało się m. in. w niedostatecznym wzroście sprzedaży w handlu w stosunku do wzrostu siły nabywczej, w szybszym przyroście odłożonych zasobów pieniężnych ludności, a jednocześnie — we wzroście zapasów i zaostreżeniu trudności w pokryciu zapotrzebowania na wiele towarów — w warunkach globalnej równowagi rynkowej.

*

Zarysowane wyżej wady w zakresie gospodarowania czynnikami produkcji oraz jej struktury i technologii spowodowały pewne rozprężenia w gospodarce. Ubiegłoroczna zmiana cen mięsa i niektórych artykułów żywnościowych była doraźnym aktem, przywracającym równowagę na jednym z najbardziej niewaligicznych odcinków. Plan na rok 1968 ma zapewnić dalszy, szybszy i harmonijny rozwój całej gospodarki i dalszy wzrost siły nabywczej ludności w warunkach równowagi ogólnogospodarczej i rynkowej. Jest to więc ekspansja na szerokim froncie, co stanowi istotny, nowy element polityki gospodarczej. W ustalonych proporcjach wyrażają się w związku z tym tendencje do rozwijania sił wytwórczych z jednoczesnym przesunięciem środków na ogólną dotychczas najsłabsze, hamujące ogólną dynamikę postępu.

Według planu dochód narodowy wytworzony (jak również dochód do podziału) w roku 1968 będzie wyższy o ok. 4,8 proc. niż w roku poprzednim. Część akumulowana dochodu narodowego osiągnie niższą stopę wzrostu — 4,5 proc., wzrost zaś inwestycji netto wyniesie 4 proc. Spożyte z dochodu narodowego wykaże natomiast dynamikę wyższą. Globalny fundusz spożywczy ludności z dochodów osobistych (indywidualne) wzrośnie zatem o 8,8 proc. Spożyte: zbożowe zwiększy się o 8 proc., w tym w podstawowych działach usług — następująco: oświata i wychowanie — 7,3 proc., szkolnictwo wyższe — 8,8 proc., ochrona zdrowia — 8,8 proc. Podstawowa część spożywcza z dochodów osobistych ludności — zakupy towarów w handlu detalicznym wzrosną o 5,7 proc., a zakupy usług w gospodarce uspołecznionej — o 6,2 proc.

Tempo wzrostu inwestycji w porównaniu z latami 1966—1967 będzie w tym roku nieco wolniejsze. Inwestycje w całej gospodarce narodowej wzrosną o 5,8 proc., w gospodarce uspołecznionej — o 5,9 proc. Rozpoczęcie budowy wielu obiektów przesunie o 1 na II półrocze, co sprzyja koncentracji i skróceniu cyklu. Jednakże nakłady na obiekty planu centralnego (grupa A), mające wielkie znaczenie, zachowują stosunkowo wysoką dynamikę — wzrosną ze 125 w r. 1967 do 138,2 mld zł, czyli o 10,6 proc. Natomiast wydatki ograniczone zostały inwestycje przedsiębiorstw i tzw. drobne (grupa B) — z 21,6 mld zł w r. 1967 do 17 mld zł. Wydatki w tej grupie inwestycyjnej będą poddane ścisłej merytorycznej kontroli banku; szanse realizacji będą miały przede wszystkim takie cele jak wzrost efektywności, rentowności produkcji na eksport i na rynek wewnętrzny.

Na tle obniżenia stopy wzrostu globalnych inwestycji zwraca uwagę silne tempo wzrostu nakładów na działy konsumpcyjne; w przemyśle włókienniczym — o 26 proc., skórzano-obuwniczym — 39 proc., porcelanowo-fajansowym — o 81 proc., drzewnym — o 24 proc., adnp. na przemysł chemiczny — o 23 proc. Nakłady inwestycyjne (ogółem) w rolnictwie wzrosną o 8,7 proc., czyli do 17 mld zł.

*

Ustalono proporcje podziału dochodu narodowego, tempo i wielkość nakładów inwestycyjnych w poszczególnych dziedzinach zarysowały ogólny kierunek przesunięć sił i środków. Do rolnictwa, które już przedtem zyskało w inwestycjach należną mu rangę oraz technologicznie najważniejszych dziedzin — przemysłu elektromaszynowego i chemicznego — dolać obecnie galezie przemysłowe wytwarzające na rynek wewnętrzny, a w coraz większej mierze — także na eksport. Wzmaganie potencjału i modernizacja przemysłu lekkiego, spożywczego i niektórych branż przemysłu maszynowego będzie kontynuowana, a ich udział w ogólnych nakładach inwestycyjnych się zwiększy. Pozytywne tego skutki przejawiać się silnie w dłuższym okresie.

Globalna produkcja przemysłowa ma wzrosnąć o 7,1 proc., produkcja czysta — o 7,7 proc. Jednym z pierwszoplanowych zadań jest przyspieszenie zmian struktury przemysłowej, stosownie do potrzeb społecznych oraz światowych tendencji rozwojowych. Najwyższe zadania wyznacza się więc galeziom pod tym względem wiodącym. Produkcja przemysłu chemicznego (globalna) zwiększy się o 11,8 proc., maszynowego — o 10,2 proc., energetyki — o 8,6 proc., hutnictwa metali nieżelaznych — o 8,5 proc. W ogólnej produkcji przemysłowej zwiększy się udział dwóch najważniejszych galezi: przemysłu maszy-

	1966	NPG	1967	przew. wyk.	1968 plan	1969 założenia
Tempo wzrostu całego przemysłu	7,4%	6,2%	7,5%	7,1%	7,8%	7,8%
grupa A	8,0%	7,0%	9,0%	8,2%	9,0%	9,0%
grupa B	6,4%	4,8%	4,8%	5,1%	6,4%	6,4%
Różnica dynamiki	1,6%	2,2%	4,2%	3,1%	2,6%	2,6%
Dynamika B do dynamiki A (A=100)	80,0%	60,0%	60,0%	64,0%	62,5%	62,5%

Komisje Sejmowe wyraziły postulat, aby Rząd kontynuował wysiłki zmierzające do dalszego zmniejszania rozpiętości między oboma grupami przemysłu. Cel ten powinien być osiągnięty głównie drogą możliwie szybkiego rozwoju produkcji artykułów szczególnie przez ludność poszukiwanych, odznaczających się wysokimi walorami użytkowymi, technicznymi, estetycznymi itp. Utrzymanie bowiem — co wynika z planu — dotychczasowego tempa wzrostu siły nabywczej ludności i rozszerzenia rynku wewnętrznego musi być traktowane przez przemysł jako impulsy wzmagające działalność innowacyjną pod każdym względem.

Globalny fundusz plac będzie wyższy w roku bieżącym o 16,2 mld zł, fundusz plac z gospodarki uspołecznionej — o 13,5 mld zł, czyli o 5,6 proc. (przeliczenia płaci brutto to równość o 2,5 proc.). Dalsze istnienie czynników ogólnego wzrostu dochodów ludności do podwyższenia rent i emerytur, fundusz zakładowy, świadczenia, regulacje plac z rezerw itp., które wpływają nie tylko na wielkość, ale i na strukturę dochodów i zmianę kierunków wydatków w budżetach rodzinnych. Wskutek tego sam ilościowy wzrost o 6,8 proc. masy towarowej w handlu detalicznym (którego sprzedaż powinna zwiększyć się o 6,1 proc.) — nie wystarcza, aby tak rosnące dochody znalazły pełne ujście. Przekształca się bowiem również i struktura popytu. Wzmagając się ogólna wielkość produkcji, przemysł dolożył musi wszelkich starań, aby struktura produkcji dostosowywała do systematycznie rosnących i różnicujących się potrzeb. Dotyczy to zarówno przemysłu lekkiego, którego wartość dostaw wzrosła o 9,4 proc., jak i galezi wytwarzających artykuły trwałego użytku.

*

Zgodnie z przyjętą metodą (średnie plany z ostatnich 4 lat) plan przewiduje o ok. 1,5 proc. niższe niż w 1967 roku produkcję globalną rolnictwa. Jednakże w stosunku do średniej wartości produkcji rolnej z lat 1964—1967 wartość jej w tym roku powinna być większa o 3,2 proc. w tym produkcie roślinna — o 1,5 proc., a zwierzęca — o 6,1—6,5 proc. Tegoroczna prognoza jest bardzo ostrożna, lecz uzasadniona 3-letnim już okresem dobrych urodzajów, bo których może nastąpić rok gorzszy. Jak wynika z wielkości nakładów inwestycyjnych (17 mld zł) — kontynuujemy wytyśnianie modernizację i intensyfikację rolnictwa, która dalej oczywiście, pomysłne rezultaty produkcyjne. Widoczne są jednak także rezerwy tkwiące w rolnictwie. Powinny być one sprawnie zagospodarowane ku ogólnemu pożytkowi — i chłopów, i gospodarki narodowej.

Problem ten omówiło szeroko IX Plenum KC PZPR, zwracając m. in. uwagę na nieuzasadnione dysproporcje w planach i wydajności między poszczególnymi województwami, powiatami, a nawet gospodarstwami. Grała tu rolę czynnik subiektywny — niedostatek wiedzy rolniczej, gospodarczej itp. — ale również i zewnętrzne, czyli obiektywne: zła praca przedsiębiorstw i instytucji oraculacch na rzecz rolnictwa, wadliwe funkcjonowanie systemów finansowych itp. Sprawy te były także otwarte i wnikiwie dyskutowane w gospodarskiej rozmowie, jaka ostatnio odbył w Poznaniu i Sekretarz KC PZPR Jow.

nowego — do 28,5 proc. i chemicznego (z gumowym) — do 10,8 proc.

Niższe wprawdzie niż średnie dla całego przemysłu, lecz wyższe niż w roku poprzednim tempo produkcji mają osiągnąć przemysły pracujące dla rynku: odzieżowy — 6,7 proc., skórzano-obuwniczy — 6,2 proc., włókienniczy — 5,6 proc. Plan na rok 1968 przewiduje wzrost produkcji przemysłu rolni spożywczego tylko o 1,9 proc. co częściowo wynika z ograniczenia dostaw surowców rolniczych. Jednakże — mówiono w Sejmie — wykorzystanie rezerw zaopatrzenia tego przemysłu w surowce krajowe, a także dodatkowy ich import pozwoli zwiększyć dostawy rynkowe o 4,6 proc.

W rezultacie plan na rok bieżący zakłada zmniejszenie rozpiętości między wzrostem produkcji środków wytwarzania i środków spożycia. Od roku 1968 proporcje te wyglądają następująco:

W. Gomułka z chłopami tego regionu, akcentując kierunek na intensyfikację rolnictwa:

„Mamy więc mówić o rozwoju rolnictwa, o jego możliwościach produkcyjnych, o środkach, które mają zapewnić szybsze i lepsze wykorzystanie rezerw wzrostu produkcji rolnej i tym samym lepsze zaopatrzenie kraju w artykuły żywnościowe.

Do tej ostatniej sprawy sprowadza się w istocie rzecz idea przewodnia IX Plenum. Zaspokojenie popytu ludności na wszystkie artykuły rolni-spożywcze, szczególnie na mięso i wyroby mięsne — o czym mówiliśmy szeroko na X Plenum Komitetu Centralnego naszej partii — oto zadanie, które stawia życie przed naszym rolnictwem i przed przemysłem pracującym na rzecz rolnictwa.

Zadanie to możemy i musimy rozwiązywać tylko na jednej drodze — na drodze wzrostu produkcji z każdego hektara użytków rolnych”.

*

„Kompleks planowych zadań, nazwijmy je umownie, techniczno-strukturalnymi — wysuwa na plan pierwszy rolę przemysłu. Myśl przewodnia planu na rok 1968 (i wstępnych założeń na rok 1969) — równanie frontu gospodarczego nie do ogniw najsłabszych, lecz do poziomu i możliwości bardziej dynamicznych — stawia producentów przemysłowych w sytuacji, z której muszą oni sobie w pełni zdać sprawę. Praca przemysłu w dużym stopniu determinuje osiągnięcie założeń w planie wyników w dziedzinie inwestycji (dostawy sprzętu oraz wyposażenia), zaopatrzenia rolnictwa (maszyny i nawozy), handlu zagranicznego (wzrost obrotów o 7 proc., w tym wzrost eksportu maszyn i urządzeń o 12,9 proc., przemysłowych artykułów konsumpcyjnych o 11,9 proc.) i wreszcie — wzrostu i zmiany struktury spożycia, o czym była tu już obszernie mowa. Przemysł w coraz większym stopniu wyznacza zakres zaangażowania w każdej z tych dziedzin, jest czynnikiem decydującym o ogólnym tempie rozwoju gospodarczego i głównym źródłem wzrostu dochodu narodowego.

Od przemysłu żądamy więc więcej niż dotychczas dynamiki i poczucia odpowiedzialności w rozwiązywaniu nałożonych zadań, których skala i charakter same przez się taką postawę implikują. Muszą tam awansować do rangi na to zasługującej intensywnie metody rozwoju, a więc przede wszystkim postępy techniczny i organizacyjny, która to dziedzina jest jak dotąd przedmiotem zaśluzonej krytyki. Warto podkreślić, że plan tegoroczny przeznaczony jest na cele poważne sumy. Nakłady na rozwój techniki wzrosną o 8,4 proc. Wydatki z budżetu państwa i FPTE wyniosą łącznie ok. 8,6 mld zł (w tym FPTE — 4,4 mld zł). Chodzi o to, aby te sumy — łącznie z funduszami na inwestycje modernizacyjne, nowych uruchomień itp. — w pełni i sprawnie wykorzystywać, aby szybciej wprowadzać do produkcji osiągnięcia nauki i techniki. Przemysł maszynowy np. ma w latach 1968—1969 opłonić produkcję 1400 nowych wyrobów, w tym 130 rynkowych, oraz zrekonstruować i zmodernizować 840 wyrobów, a także podnieść ogólny poziom jakości produkcji. Równie wielki hałsk jak na nowe konstrukcje, własne i licencyjne, położył trzeba na generalne unowocześnienie technologii oraz organizacji produkcji i pracy.

Organizacja produkcji i pracy to drugi kompleks „spraw do załatwienia” przez przemysł, pozostający oczywiście w ścisłym związku z problemami techniki i ogólnej intensyfikacji metod wytwarzania. Jest niezbędne, aby jak technika i surowcami — gospodarować równie racjonalnie żywą siłą ludzką oraz funduszem plac. Przyrost zatrudnienia w gospodarce narodowej w 1968 r. wynosi ogółem 293 tys. osób, tj. 3,1 proc.; w tym w przemyśle — 2,8 proc., budownictwie — 4 proc., gospodarce komunalnej i mieszkaniowej — 4,5 proc., ochronie zdrowia, kulturze fizycznej i turystyce — 4 proc., usługach nieprzemysłowych — 3,7 proc. Względnie nieduży wzrost zatrudnienia w przemyśle automatycznie przesuwa akcent na kwestie maksymalizacji wydajności pracy (produkcja na 1 zatrudnionego), która w przemyśle powinna zwiększyć się o 4,4 proc., w budownictwie o 4,7 proc. Wskaźniki te traktowane są jako minimalne, w przeciwnieństwie do wzrostu zatrudnienia, którego zaplanowane liczby stanowią nieprzekraczalne limity (z wyjątkiem przypadków uzasadnionych podjęciem dodatkowej rentownej i potrzebnej produkcji). Szczególną wagę osiągnięcia tych parametrów techniczno-ekonomicznych, obok obniżki kosztów materiałowych, podkreśla napływ plan akumulacji, która ma wzrosnąć o 10 proc. Od tego uzależnione są zaplanowane wpływy budżetowe, a tym samym finansowanie dalszego rozwoju gospodarki narodowej.

Tak więc główna metoda uzyskiwania przrostu produkcji powinna być postep techniczny i organizacyjny, prowadzący do szybkiego wzrostu wydajności pracy. Istnieją tu — powiedzmy otwarcie — duże rezerwy, wynikające po prostu z dużych zaniedbań przemysłu pod tym względem. Przemysł starał się rozwiązywać wszelkie problemy naibroższe (i najdroższe) metoda — wzrostu zatrudnienia, jakby wylaczając z pola swego wladzenia masowe rażące fakty balaganu organizacyjnego, rozluźnienia dyscypliny pracy i plac, rosnące ilości przestoiof, a jednocześnie godzin nadliczbowych itd. Przy tym ogromna ilość konkretnych wniosków usprawniających, które wpłynęły od załóg po VII Plenum KC PZPR, wciąż pozostaje nie tylko nie załatwiona przez administrację przemysłu, ale często w ogóle nie rozpatrzona. Z tą bieżącą postawą trzeba oczywiście co rychlej zerwać. Rok bieżący musi znamienną pracą przemysłową, energiczną i kierującą wysiłek całego przemysłu — od góry do dołu — na najważniejsze odcinki.

Jednocześnie ulepszenia wymagają wprowadzone już do praktyki nowe metody planowania i zarządzania, system finansowy i budżetowy. Trzeba wciąż bacznie obserwować i krytycznie prześwietlać funkcjonowanie nowych zasad, także w postaci eksperymentów, i wysnuwać stad praktyczne wnioski. Chodzi o to, aby nie tylko usuwać ewentualne kolizje między zadaniami wzrostu a mechanizmem gospodarowania, lecz zmagać i usprawniać sprzężenia zwrotne między nimi, aby mechanizm wpływał stymulująco i sprawnie na ogólną dynamikę.

*

Nasz dorobek materialny i krytyczna analiza, bilans osiągnięć i ogniw słabszych, stwarzają wyraźną perspektywę dla konstruktywnego działania. Aby jednak ogarnąć organizacyjnie obszar, spenetrowany już myślowo, niezbędne jest operowanie przez kierownictwo przemysłu wszystkich szczebli — a zwłaszcza zjednoczeń, na których spoczywa szczególna odpowiedzialność za zaspokajanie potrzeb społecznych — kategoriami rozumowania ogólnoeconomicznego, państwowego.

Ślad, w jaki wkroczyła gospodarka, nazywany ogólnie intensyfikacją — wymaga także intensyfikacji wysiłków ze strony wszystkich pracowników, a zwłaszcza kadry kierowniczej. Jest więc czas, kiedy z coraz większą konsekwencją przeprowadzać się powinno rozróżnienie między faktycznie obiektywnymi trudnościami a ewidentnym bezwładem, beztroską lub niekompetencją. „W końcu ostatecznym kryterium oceny każdego człowieka — mówił na ostatnim Plenum Komitetu Warszawskiego PZPR tow. Zehon Kliszko — niezależnie od tego, gdzie pracuje i nad czym, jest rzetelne wykonywanie swoich obowiązków, właściwy stosunek do pracy, patriotyczne, ideowe w niej zaangażowanie”.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

Odczarowany rower

PRZEMYSŁAW DĄBROWSKI

WTOCZAJĄ się na łamach „Życia Gospodarczego” dyskusji pod hasłem „Premia za dewizy” T. Zalski*) podjął próbę przedstawienia, jak działają nowe zasady rachunku opłacalności eksportu i związane z nimi nagrody z tego tytułu w Zjednoczonych Zakładach Rowerowych. Problem jest o tyle ciekawy, że dotyczy eksportu grupy towarowej, która choć mieści się w granicach dopuszczenia do eksportu, nie wykazuje jednak pożądanego wskaźnika opłacalności dewizowej, i co za tym idzie nie daje załóżce prawa do nagrody z tego tytułu. T. Zalski kończy swój artykuł takim oto zestawem znaków zapytania:

„Co pcha ten zakład — pracujący przy krajowych kryteriach — bardzo dobrze — do iluzorycznej jak dotąd pogoni za premią za opłacalności eksportu? Pieniężny żądanie jeszcze nie widzieli, podejmując akcję obniżki cen fabrycznych „podkładaj” się pod wskaźniki krajowe, a więc premie kwartalne, uznawane itp. Spodziewane pieniądze? Wątpliwe, na razie to bowiem bodziec abstrakcyjny. Ambicja zawodowa, tradycja dobrej roboty?... wniosek byłby, to tak codziennie, że aż boję się o jego sformułowanie.”

Pytania postawione przez autora są na tyle frapujące, że sam przez się korać do poszukiwania na nie odpowiedzi. Jest tak tym bardziej dlatego, że sięgając one do istoty funkcjonowania nagród powiązanych z rachunkiem opłacalności dewizowej. A więc...

CZY RZECZYWISTE ILUZORYCZNA POGON ZA NAGRODĄ?

Omawiając kierunki poszukiwania dróg poprawy opłacalności dewizowej eksportu rowerów podjęte w Z.R.K. w wyniku wprowadzenia nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej T. Zalski wskazuje na zrealizowane już obniżki cen fabrycznych. Są one — wcale pokorne, bo wynoszą średnio od 30 zł na rowerach turystyczno-sportowych i „Cantileverach” do 80 zł na rowerach turystycznych (z 980 do 900 zł) i 150 zł na rowerach „Polo”. Nie doprowadziły one jednak w efekcie do tego, że zakład zaczął wypracowywać zysk kalkulacyjny, i co za tym idzie uzyskiwać nagrody. Wniosek ten wydaje się słuszny, nawet jeśli uwzględnić, że realizacja programu obniżki kosztów na rok bieżący i przyszły powinna pozwolić na dalsze obniżenie cen fabrycznych.

Trudno również nie zgodzić się z T. Zalskim, co do wpływu, jaki może i powinna mieć rewizja cen placonych kooperantom, zmierzająca do wyeliminowania nadmiernych zysków, znacznie przekraczających stawki przyjęte w udziale o cenach fabrycznych. Znaczenie tego zagadnienia — jak słusznie wskazuje autor — wynika z relatywnie dużych kosztów materiałowych, na których wielkość przy dość wysokim zakresie kooperacji — poważny wpływ mają ceny placone poszczególnym dostawcom. Problem ten nie został jeszcze niestety rozwiązany, choć desydaty w tej sprawie zostali już dawno przedstawieni do Zjednoczenia i Państwowej Komisji Cen. Załatwienie sprawy może przynieść dalszą poprawę opłacalności, w skali co najmniej takiej, jak zrealizowane już obniżenie cen produktu finalnego.

Wątpliwości nasuwają się już jednak w stosunku do tej części uwag autora wspomnianego artykułu, które dotyczą wpływu, jaki na poprawę opłacalności produkcji zakładów mogą mieć zmiany struktury asortymentowej. Sprawa nie polega bowiem tylko — o czym wspomina autor — na uruchomieniu produkcji nowych typów, które zapewniają zysk w eksporcie. Zmiany asortymentowe są pojęciem znacznie szerszym. Oznaczają one nie tylko uruchomienie produkcji nowych opłacalnych asortymentów, lecz zwiększenie ich udziału w eksporcie przy równoległym ograniczeniu wywozu innych asortymentów, które nie wykazują pożądanego opłacalności. Tak pojęte zmiany struktury asortymentowej w powiązaniu z obniżką kosztów i

cen fabrycznych we własnym zakładzie, oraz rewizja cen placonych kooperantom podważają już — jak się wydaje — tezę o tym, że wypracowanie nagrody za opłacalność w zakresie eksportu rowerów jest iluzoryczne.

Wspomniane wyżej wątpliwości potęgają się jeśli uwzględnić, że z rozważań autora zupełnie umknęła „dewizowa strona rachunku”, jej wpływ na wyniki w zakresie opłacalności, i co za tym idzie na możliwości wypracowania nagrody. Tymczasem każda zmiana na tym odcinku działa niewspółmiernie silnie na wynik w dziedzinie opłacalności, niż zmiana elementów krajowego nakładu na eksport. Wynika to z tej prostej przyczyny, że graniczny wskaźnik opłacalności, za pomocą którego przelicza się złote na złote dewizowe, jest większy od jedności.

Skąd więc ta luka w interesujących niewątpliwie rozważaniach autora? Może jest ona wynikiem spojrzenia na problem „oczyma zakładu”. Nie wydaje się to jednak prawdopodobne, gdyż nowy system zainteresowujący solidarnie w nagrodzie za efektywność eksportu zaradczą przemyśle jak i handel zagraniczny, tworzy przecież wzajemną presję obu partnerów w kierunku poszukiwania dróg poprawy opłacalności i w ZZZK presja ta istnieje. Może więc T. Zalski uwiaryliwiał w głoszoną przez niektórych ognia aparatu handlu zagranicznego tezę, że poziom cen dewizowych uzyskiwanych za eksport jest optymalny, że jest on wielkością obiektywną i nie ma wpływu na poprawę opłacalności, która zawsze zależy od możliwości podmiotu, a przed wszystkim, że nie uwzględnił on elementów poprawy opłacalności „po dewizowej stronie rachunku”. Wyniki osiągnięte przez centralę eksportującą podważają ten pogląd autora wyrażając zarazem fałszywość tezy, o tym, że poprawy opłacalności szukać można i należy tylko w obniżeniu kosztów krajowych.

POPRAWA CEN DEWIZOWYCH

Przed wszystkim trzeba odnotować podwyższenie cen dewizowych uzyskiwanych za różne typy rowerów na poszczególnych rynkach. Osiągnięto to w drodze rozmaitych manewrów. Na jednym z rynków była to analiza form sprzedaży, która doprowadziła do podwyższenia ceny w roku 1967, tworząc możliwości dalszej jej podwyżki w roku 1968, dzięki wyeliminowaniu pośrednika i bezpośredniej dostawy do odbiorcy. Na dwóch innych rynkach obok zmian form sprzedaży podwyżki cen osiągnięto dzięki wprowadzeniu zróżnicowanego wyposażenia oraz zmian w kosmetyce wykończenia rowerów (kolorowe „ogumienie”, bogatsza gama kolorów, emalii itp.). Przy wykorzystaniu sprzyjającej koniun-

kтуры na jednym ze wspomnianych dwóch rynków podwyżka cen w roku 1967 była dość pokązna, bo wyniosła na trzech typach rowerów od 10 do 17% ceny dewizowej. Na rok 1968 przewiduje się nowe jeszcze poważniejsze podwyższenie cen dewizowych w oparciu o dalsze zmiany w kosmetyce wykończenia rowerów. Wskazuje to na znaczenie nagród dla stworzenia wspólnego funduszu nagród dla przemysłu i handlu zagranicznego, gdyż nawet o podwyżce cen dewizowych, która zdaje się być wyłączną domeną handlu zagranicznego, w istocie rzeczy decydują obie strony.

O średnim poziomie uzyskiwanych cen dewizowych decydują jednak nie tylko indywidualne ceny uzyskiwane za poszczególne typy rowerów na różnych rynkach. Decyduje o tym także podział eksportowanej masy towarowej na poszczególne kraje dokonany w oparciu o poziom uzyskiwanych cen dewizowych oraz wyniki w dziedzinie opłacalności dewizowej. I w tej dziedzinie obserwuje się w ciągu roku 1967 istotne zmiany.

Zastosowany manewr zmierzający w trzech kierunkach. Pierwszy z nich to częściowa, a nawet całkowita rezygnacja z eksportu do tych krajów, w których poziom uzyskiwanego zysku kalkulacyjnego, a dostawy konkurencyjne nie stwarzały możliwości podwyżki cen dewizowych. Drugi kierunek to ograniczenie

eksportu rowerów nie wykazujących zysku kalkulacyjnego i uzależnienie ich sprzedaży od równoległego zakupu tych typów, które wykazują zysk kalkulacyjny. Innymi słowy jest to polityka zmierzająca do uzyskania opłacalności na całej transakcji, z tym, że jedna z jej części składowych wykazuje stratę, która kompensowana jest drugą częścią wykazującą zysk. I wreszcie kierunek trzeci, to maksymalne preferowanie eksportu na te rynki, gdzie cały eksportowany asortyment wykazuje zysk kalkulacyjny. Jak widać, nie jest to tylko manewr geograficzny, lecz działanie mające na celu równoczesną zmianę struktury geograficznej i asortymentowej, zmianę podporządkowaną poprawie opłacalności dewizowej eksportu.

W tym miejscu wypada jednak wrócić do wspomnianego już pojmowania zmian struktury asortymentowej tylko jako wprowadzenia nowych asortymentów. Zilustrujemy zagadnienie na przykładzie rowerów i części rowerowych. Eksport tych ostatnich wykazywał najmniej korzystne wyniki w dziedzinie opłacalności i jak wykazała wspólna analiza przemysłu i handlu zagranicznego nie było szans na doprowadzenie go w najbliższej perspektywie do opłacalności. Wspomniana wyżej ocena doprowadziła do bardzo radykalnej zmiany w strukturze eksportu, co ilustruje zamieszczone niżej zestawienie:

	1966 r.	1967 r.	Założenia na 1968 r.
Ogółem w tym: rowery	100,0	100,0	100,0
części rowerowe	68,2	81,5	98,3
	23,8	18,5	1,7

Praktycznie rzecz biorąc w roku 1968 eksport części rowerowych zostanie wstrzymany, z wyjątkiem zupełnie drobnych partii serwisowych, za które uzyskuje się znacznie wyższe ceny.

Podobne zmiany, choć bardziej już w przekroju geograficzno-asortymentowym zostały dokonane w zakresie samych rowerów.

OPŁACALNOŚĆ A WIELKOŚĆ EKSPORTU

Wszystkie wspomniane wyżej zabiegi doprowadziły do tego, że per saldo straty kalkulacyjne w eksporcie rowerów zmniejszyły się w roku 1967 o 53,4 proc. w stosunku do roku 1966, przy czym w roku 1968 po raz pierwszy przewiduje się wypracowanie zysku kalkulacyjnego, i co za tym idzie, uzyskanie prawa do nagrody za opłacalność eksportu. Nie będzie to wprawdzie jeszcze pełna nagroda, lecz tylko 60 proc. stawki podstawowej, bo eksport rowerów korzysta ze współczynnika 0,6. Będzie to więc zysk kalkulacyjny, uzyskany w warunkach, gdy w rachunku opłacalności nie liczy się wyliczanie stawki zysku na ostatniej fazie produkcji oraz jednolitego narzutu podatku obrotowego.

wego. Poprawa opłacalności, uzyskana w eksporcie rowerów, jest jednak bardzo pokązna i tym cenniejsza, że osiągnięta z punktu, który — przynajmniej — nie tylko u T. Zalskiego budził wątpliwości, czy w ogóle będzie możliwy do osiągnięcia.

Czytelnik, uważnie śledzący omawiane wyżej środki podjęte w celu poprawy opłacalności rowerów, a przede wszystkim manewr dokonany w zakresie struktury geograficzno-asortymentowej, postawić jednak może uzasadnione pytanie: czy ominięto wyżej zmiany nie zostały osiągnięte przy zmniejszeniu wpływów dewizowych za eksport rowerów, a więc przede wszystkim przez usunięcie z eksportu asortymentów nie wykazujących zysku kalkulacyjnego?

	1966 — 100 proc.	1967	1968 założenia
1. Eksport rowerów	146,6	146,6	156,7
w tym: do K.K.	146,6	146,6	156,7
2. Eksport części row.	50,2	50,2	51,1
w tym: do K.K.	46,3	46,3	47,1
3. Razem eksport (1+2)	196,8	196,8	207,8
w tym: do K.K.	192,9	192,9	203,8

Z zestawienia tego wynika, że: 1) Wpływy dewizowe za eksport rowerów ogółem w roku 1967 nie

spadły, lecz zwiększyły się o 8,3 proc., przy czym przewiduje się, że w roku 1968 będą one o ca. 28 proc. wyższe niż w roku 1966. Wzrost ten jest jednak wynikiem zwiększenia eksportu do krajów socjalistycznych, gdyż wpływy za eksport do krajów kapitalistycznych były niższe w roku 1967 o 3,7 proc., a w roku 1968 zakłada się, że będą niższe o 17,9 proc. w stosunku do roku 1966.

2) Lekki spadek wpływów dewizowych ogółem za eksport rowerów do krajów kapitalistycznych jest w praktyce wynikiem rezygnacji z eksportu części. Eksport rowerów zwiększył się bowiem do obu obszarów co przyniosło w efekcie zwiększenie wpływów dewizowych ogółem, nie zdołało jednak skompensować zmniejszenia wpływów za eksport części zamiennych w krajach kapitalistycznych.

Spadek wpływów dewizowych z tytułu eksportu rowerów do krajów kapitalistycznych, traktowany więc trzeba jako zjawisko przejściowe. Jeśli zaś chodzi o cały manewr, to został on przeprowadzony przy wzrastającym, a nie malejącym eksporcie.

*

Dążenie do wypracowania nagród za opłacalność w zakresie eksportu rowerów nie jest więc iluzoryczną pogonią za nagrodą, gdyż wszystko wskazuje na to, że już w b.r. bodziec ten w „brzęczącej monetę”. Byłoby jednak grubym nieporozumieniem, gdyby całą sprawę sprowadzono tylko do pogoni za nagrodą. Ambicja zawodowa, czy tradycja dobrej roboty, same przez się też tu nie nie wyjaśniają. Faktem jest bowiem, że dopiero wraz z wprowadzeniem nagród, rozpoczęły się intensywne poszukiwania poprawy opłacalności. A więc co?

Wprowadzony w połowie 1966 roku system nie ogranicza się do nagrody za opłacalność. Więcej, nie ona stanowi jego istotę, lecz rachunek opłacalności dewizowej, od którego wyników uzależnione są nagrody. Właśnie ten rachunek postawił na porządku dziennym z całą ostrością konieczność przewartościowania kryteriów oceny wyników w eksporcie rowerów. Zakład oraz centrala handlu zagranicznego znalazły się pod silną presją, i to nie tylko w sferze gospodarczej. Ta właśnie presja rozbudziła zdrową ambicję, za którą poszły konkretne przedsięwzięcia i określone wyniki.

W pierwszym okresie decydującą rolę odegrały więc bodźce natury moralnej, towarzyszyła im jednak świadomość, że osiągnięte wyniki znajdą również odbicie w bodźcach materialnych, zainteresowania. Są to uzupełniające, a nie wyłączające się, czynniki.

*) T. Zalski: „Czar dwóch światów: kolekcja”, „Z.G.” nr 38/1967 z 17.IX. 1967 r.

STARA banalna prawda: aby przestrzegać przepisów — trzeba je znać. W praktyce jest to jednak zupełnie niemożliwe. Bo nie ma umysłu, który mógłby wchłonąć i zapamiętać ok. 48 tysięcy obowiązujących dziś u nas aktów prawnych. Przy czym każdy z nich zawiera kilkanaście lub kilkadziesiąt przepisów.

Wielkość nieokreślonej, jak się okazuje, twórczości prawodawczej ustalił na podstawie „Bieżącego Skorowidza Przepisów Prawnych” redagowanego i wydawanego przez Wydział Wydawnictw i Szkolenia Zarządu Okręgowego Zrzeszenia Prawników Polskich w Katowicach. To trzytomowe dzieło, jedynę w swoim rodzaju, kojarzy nam się nieodparcie z ową przysłowiową brzytwą, której chwytą się tonacy. Nie znaczy to bynajmniej, bym nie doceniał inicjatywy, trudu i skrzętności ludzi, którzy ów „Skorowidz” wymyślił i redagują. Stanowi on bez wątpienia jakąś formę pomocy jakiejś udzielającej sobie nawzajem prawnicy. Jednakże policzenie i spisanie nazw wszystkich drzew dzungli, nie zmienia faktu, że pozostaje ona nadal dzungla.

Tom pierwszy Skorowidza wylicza ogólną akty normatywne prawa ogólnego (prawo konstytucyjne, karne, cywilne, podatkowe, finansowe itp.); liczy 630 stron. Tom drugi rekapietuluje dorobek prawa pracy — 820 stron. Tom trzeci, poświęcony prawu gospodarczemu, ma 948 stron. Na każdej stronie odnotowanych jest przeciętnie 20 aktów prawodawczych.

Zawartość kolejnych tomów tego „Cichego Donu” naszych praw jest wymownym świadectwem inicjatywy prawodawczej w poszczególnych dziedzinach naszego życia. O niewyczerpanej wprost energii w stanowieniu nowych praw daje wyobrażenie fakt, że od 1952 roku ukazało się już 5 kolejnych wydań „Skorowidza” a uzupełniano go 86 razy.

W „Skorowidzu” odnotowywane są wszystkie akty normatywne, poczynając od ustaw Sejmu a kończąc na tzw. wewnętrznych zarządzeniach i okólnikach. Źródła stanowią: „Monitor Polski”, „Dziennik Ustaw”, 26 „Dzienników Urzędowych” ministerstw i centralnych urzędów oraz nie dająca się ująć liczbowo tzw. „prawodawczość powielaczowa”. Redakcja stanowi 17-osobowy zespół pracowników, z którym współpracuje, w ramach prac zleconych, około 70 korespondentów z biur i wydziałów prawnych poszczególnych urzędów i instytucji, stanowiących przepisów.

A więc te tak często spotykane określenia mówiące o „mnogości, gęstości, nadmiarze, lawinie przepi-

Przerost działalności normatywnej

TADEUSZ LUBIEJEWSKI

sów to nie są mity. Powiedziałbym nawet, że dość duże możliwości słowotwórcze języka polskiego okazują się w tym przypadku niedostateczne, co sprawia, że trudno jest znaleźć odpowiednie słowo. Zamiast jednakże zastanawiać się nad mniej czy bardziej trafnym określeniem zjawiska, odważmy się raczej uświadomić sobie jego konsekwencje.

Oczywiście nikt nie ma potrzeby znać ustawodawstwa obowiązującego we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego. Ale... czy można mieć jednakże pewność, że na przykład pracownicy handlu wykonują swoje obowiązki zgodnie z prawem, jeśli same tylko zasady dokonywania przemyśle towarów unormowane są aż 20 aktami prawnymi? Jakże można nie mieć wątpliwości, że uregulowanie stosunków pracy i płacy w PGR-ach napotyka poważne trudności, jeśli na ten temat tylko w jednym dniu weszły w życie, jak to się mówi, aż 53 zarządzenia?

Fakt niewłaściwej pracy gastronomii nabiera specyficznego charakteru, kiedy stwierdzamy, że obowiązujące w niej kilkadziesiąt aktów normatywnych z tego 70 ogłoszonych w „Dzienniku Ustaw”, 200 w „Monitorze Polskim”, 160 w „Dzienniku Urzędowym MHW” i całe mnóstwo innych opublikowanych w biuletynach, przy pomocy pism wewnętrznych itp.

Jakże się dziwić, że dość często niewłaściwie układają się stosunki między urzędem a obywatelem, i nie bardzo wiadomo, co do kogo należy — jeśli praca nad narodowymi normami 9 000 okólników poszczególnych resortów, którym podlegają wydziały rad?

Wiadomo, że nadmiar słów nie podnosi wagi tego o czym się mówi. Podobnie zbyt duża ilość przepisów nie przyczynia się do wzrostu autorytetu normy prawnej. Wręcz odwrotnie.

W maju 1966 roku w Dzienniku Urzędowym Ministerstwa Rolnictwa ukazało się zarządzenie, którego celem było „ujednolicenie wymagań jakościowych w zakresie produkcji kwiatów szklarniowych oraz obrót nimi”. Czytamy w tym zarządzeniu między innymi: „Łodyga prosa — to łodyga nie wykazująca skrzywienia, łodyga sztywna — to łodyga trzymająca w połowie du-

gości nie wykazująca większych odchyleń od pionu niż 30 stopni, pąki rozchylające się — to pąki w którym płatki korony rozchylają się”.

Daleko posunęta szczegółowość „ustaleń”, ujmowanie w ramy postanowień normatywnych rzeczy oczywistych jest zatrażającą powszechnym zjawiskiem. Przykładów podobnych do cytowanego zarządzenia można przytoczyć bez liku. Kiedyś w Dzienniku Telewizyjnym przytoczono fragmenty instrukcji Ministerstwa Łączności dla pracowników poczt szczegółowo precyzującą jak należy „przyklejać znaczki. Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w jednym ze swych zarządzeń dotyczących typizacji budownictwa np. ustaliło: „Pomieszczenie biurowe — jest to element przestrzenny obiektu biurowego, służący do wykonywania w nim czynności związanych z działalnością biurową”.

Zapewne, źródłem niegasnącej inwencji prawodawczej jest dynamika życia gospodarczego, jego bujny i wszechstronny rozwój. Ustępująca nadozrywa, a administracja państwowa i gospodarcza stara się jak najdokładniej, najobszerniej, wyczerpująco i ogólnie regulować i normować wszystkie zaistniałe i mogące zaistnieć tzw. stany faktyczne.

Aktami prawnymi ministerstw zostały uregulowane drobniagowe takie sprawy jak międzybiblioteczne wypożyczanie książek czy sposób sporządzania kółła schabowego. Mimo, że bibliotekarstwem zajmują się fachowcy po wyższych studiach lub specjalnym przeszkoleniu, a restauracje zatrudniają zawodowych kucharzy.

Od kilkunastu lat żywo i głośno postulujemy zwiększenie możliwości wyzwalania ludzkiej inicjatywy. Zarówno w administracji państwowej jak i w przemyśle. Nie ma chyba potrzeby udowadniać na tym miejscu słuszności tych postulatów. Największą jednak przeszkodą w efektywnym rozwoju inicjatywy, najmniejszym jej hamulcem — jest wiązanie rąk pracowników zbyt szczegółowymi aktami normatywnymi, stanowionymi przez centralne organy. Zamiast otrzymywać wytyczne do pracy, generalne wskazania co do form, środków i metod działania — teren

zasypywany jest drobniagowymi przepisami, normami prawnymi...

Zwraca przy tym uwagę fakt, że nadmierne wykorzystywanie uprawnień do stanowienia obowiązujących przepisów i wskaźników odbywa się kosztem innych uprawnień i obowiązków jednostek nadrzędnych, a mianowicie kosztem działalności organizacyjnej przy jednoczesnym zaniedbywaniu kontroli i zastępowaniu jej sprawozdawczością. Obowiązek wykonania ustaw Sejmu, uchwał Rady czy KERM-u spełniany bywa, często przez ministerstwa i inne urzędy w specyficznym sposób, sprowadzający się do wydania zarządzenia.

Nienaturalny proceder papierowego kierowania polega zazwyczaj na tym, że merytoryczną kontrolę wykonania dotychczas obowiązujących przepisów zastępuje się wydawaniem nowych. Przy czym charakterystyczne: zarządzenia, instrukcje i wytyczne formułowane są najczęściej w sposób niezwykle drobniagowy i szczegółowy, co nie sprzyja ich trwałości, a to z kolei stoi w sprzeczności z podstawowym warunkiem sprawnego działania organów administracji państwowej i gospodarczej. Stanowiąc norm, których treść wymaga częstych zmian, uzupełnień, dodatkowych wyjaśnień, wydawania instrukcji do instrukcji — nie gwarantuje ich należytej znajomości, a więc i skuteczności stosowania w praktyce. Tasiemcowe zarządzenia nie pomagają w pracy, często ją utrudniają.

Instrukcja Ministerstwa Zdrowia i Opieki Społecznej w sprawie szczegółowych zasad orzekania o czasowej niezdolności do pracy, zawiera 43 paragrafy i zajmuje 8 stron „Dziennika Urzędowego”. Zdawałoby się, że tak obszerny akt wyczerpująco uregulował zagadnienie. Tymczasem w postanowieniach końcowych instrukcji utrzymano w mocy 9 dotychczasowych instrukcji i zarządzeń ministerstwa, dotyczących tej samej sprawy. Sprawy, której mimo zalewu instrukcji w praktyce — jak wiadomo — wciąż jeszcze nie rozwiązuje się należyście.

I jakże to wymagać od urzędnika czy pracownika gospodarczego, by w swej codziennej działalności zawodowej honorował wszystkie przepisy obowiązujące w jego branży, a sygnując z „góry” na

jego głowę jak ulegalki. Poważne trudności w ogarnięciu na bieżąco tego bezliku norm mają nawet doświadczeni pracownicy o wysokich kwalifikacjach.

Niestety, nie może być inaczej, dopóki zmiany przepisów polegają będą wyłącznie na stanowieniu nowych, bez jednoczesnego uchylania dawnych. O tej powszechnej praktyce dość wymownie świadczy fakt, że np. o ile pierwsze wydanie zbioru przepisów i wytycznych w sprawie „prowadzenia skupu zdecentralizowanego artykułów rolnych i spożywczych pochodzenia zagranicznego” w 1959 roku liczyła zaledwie 98 stron, to czwarte już obecnie wydanie tego spisu spęcało do 257 stron. Inny przykład z tej dziedziny: na 554 akty normatywne, ogłoszone w ciągu jednego roku w Dzienniku Ustaw i Monitorze Polskim — 449 nie uchylało przepisów poprzednio obowiązujących.

Ogromna ilość przepisów, ich drobniagowa szczegółowość, wynikające stąd częste zmiany oraz rozproszenie aktów normatywnych — wszystko to powoduje, że urzędnik załatwiający jakąkolwiek sprawę, często nie zastanawia się nad jej znaczeniem społecznym, politycznym, gospodarczym, ale próbuje je rozłożyć, „co o tym mówią przepisy”. Sedno sprawy umyka uwadze, staje się nieistotne. Cały wysiłek umysłowy skierowany jest na formalno-prawną poprawność ewentualnego rozstrzygnięcia. Logika, tzw. zdrowy rozsądek, nie odgrywa roli. Oto, jak się rodzi i skąd się bierze biurokracja, w której obowiązują żelazna zasada: czego nie ma na papierze — tego nie ma w życiu. A jeżeli przypadkiem się zdarzy? Wtedy, cóż, życie musi przetrwać.

Nie ma wątpliwości, że sprawa rozmiarów działalności prawodawczej dojrzała do gruntownej dyskusji. Koniecznością jest przede wszystkim ustalenie, jakich rozsądnych granic, zapewniających względnie przejrzystość przepisów prawnych. Niezbędne jest przypisanie prac kodyfikacyjnych. Wiele dobrego można by się spodziewać po ograniczeniu ilości uprawniających prawodawstwo organów.

Niektóre ministerstwa, dążąc do ułatwienia korzystania z przepisów prawa, wydają zbiory przepisów. Byłaby to inicjatywa wielce pożyteczna, gdyby poprzedzona ją krytyczną analizą wydanych przepisów i należytą ich selekcją.

Zapewne wniosków i postulatów można zgłosić znacznie więcej i o większym ciężarze gatunkowym. Pole do popisu dla bliżej zainteresowanych jest ogromne.

Trzyciek gospodarczy

W Lublinie, w przedświątecznym sezonie sprawunkowym stwierdzono, że w s z y t k i e kobiety stały się bardzo liczną grupą kupujących. W sklepach pełnym iaj i sprzedających świeże jaja po 2,50 do 3 zł, w istocie sprzedają jaja kupione w państwowych sklepach w czasie kiedy kosztowały one 1 zł 30 gr i przechowywane w wapie. Z jaj tych zmywa się plecak, układa się je w stanie, żeby pachniały wia, a następnie składają, spakują i przebieżają się w wieśniackie stoły.

Naprzeciwko reprezentacyjnego wrocławskiego hotelu „Monopol” w sklepie p.n. „Jedwabnie” pojawiły się wreszcie po raz pierwszy z polskim rynku suknie wieczorowe z papieru. Nowe kreacje znakomicie prezentują się na manekinach. Na razie sporządzone są z brązowego papieru pakunkowego i są przepasane szpagatem.

W Szczecinie zaobserwowano zupełnie nowy brak rynkowy, mianowicie złośliwe obrzęki słynnych. Firma „Jubiler” oświadczyła, w związku z tym, że obrzęki pojawiają się w handlu natychmiast jak tylko skończy się „szczyt jubilerów” przypadający co roku na grudzień i pierwszą połowę stycznia, „Jubiler” nie może bowiem trzymać w sklepach obrzęki w warunkach, kiedy ludzie masowo je wykupują.

W Domaniawicach zbudowano hydrofornię i zaczęto ją ogrzewać, wbiłając w ziemię zwieszony tu zawieszony betonowe słupy. Ostatnio jednak roboty zostały przetrzymane przyjaźnią od ciepleńskich Warszawiaków Przedsiębiorstwa Zaopatrzenia Rolnictwa w Wodę, na które zabrano owe słupy i przewieziono napowrót do stolicy. Okazało się, że słupki zabrano, aby specjalna komisja mogła je policzyć, a potem wrócić one na swoje w ogrodach miejsce. Przerząs nas wiąża demontaż polskiego przemysłu i zwolnienia fabryk do GUS dla dorocznego przeliczenia.

Uwaga kierownicy placówek gospodarczych! Nie zawieszajcie z duchem czasu działającą się na własną szkodę. W małym miasteczku Skórcz wynaleziono świetną instytucję chłopców do hicia. Już zdala ona gromadzi. Na sesje Miejskiej Rady Narodowej zaproszono dyrektorów i kierowników instytucji usługowych i handlowych oczywiście nie po to, żeby ich całować. Nie przyszedł ni jeden. Wszyscy posłali specjalnych pracowników, którzy otrzymują pensję tylko za to, że chodzą na różne konferencje i na swoich szrofach nadstawiają podnóża pleców. Chłopcy wystuchali gromów a następnie kolejno złożyli na sesji oświadczenia: „Nie jestem upoważniony do składania wniosków”.

ZYCIE GOSPODARZE

Nr 1 (53) z 11.11.1966

MECHANIZM funkcjonowania współczesnego kapitalizmu, w porównaniu z mechanizmem stadiu kapitalizmu monopolistycznego, wykazuje dwie podstawowe różnice. 1-o W skład jego elementów weszła gospodarka państwowa wraz z wmontowanym zespołem środków interwencyjnych państwowego. 2-o Uległy modyfikacji elementy mechanizmu funkcjonowania monopolu; było to skutkiem zmian struktury współczesnego kapitalizmu.

Zadaniem gospodarki państwowej i jej środków jest przede wszystkim zapewnienie utrzymania niezbędnej stopy inwestycji oraz warunków realizacji masowej produkcji dóbr inwestycyjnych oraz środków konsumpcji. Chodzi także o to, by spełnianie tych zadań dokonywało się w sposób zapewniający otrzymywanie niezbędnej stopy zysku. Integralną częścią ekonomicznej roli państwa jest przeciwdziałanie groźbie głębszych załamów produkcji, przeciwdziałanie cyklicznemu charakterowi produkcji kapitalistycznej.

Stosowanie zespołu środków interwencji państwa w wymienionych dziedzinach jest niezbędne po to, by zapewnić stały i względnie równomierny wzrost gospodarczy, a więc wzrost produkcji na głowę mieszkańca, by zapewnić stan tzw. pełnego zatrudnienia siły roboczej oraz względnie optymalnego wykorzystania aparatu wytwórczego, by zapewnić wzrost masy zysku utrzymując stopę zysku na niezbędnym i względnie stałym poziomie. Pochodną tego może być i jest wzrost siły nabywczej społeczeństwa, także wzrost płac realnych ludzi pracy.

Spełnianie przez państwo nowej ekonomicznej roli wymagało zmian w podziale dochodu narodowego. Państwo musiało stać się dysponentem poważnej części dochodu narodowego, by móc zapewnić funkcjonowanie i wzrost gospodarki kapitalistycznej. Można powiedzieć, że obecnie państwo wystąpiło jako trzeci wielki partner partycypujący w pierwotnym podziale dochodu narodowego. Udział rozwiniętych państw kapitalistycznych w dochodzie narodowym wynosił przeciętnie 20-40 proc.; państwo przejmując przeciętnie około połowy wykazanych zysków przedsiębiorstw kapitalistycznych. Oczywiście kapitalistyczne państwo zawsze partycypowało w podziale dochodu narodowego, tzn. pełniło funkcje pośrednika w jego wtórnym podziale. Teraz jednak dokonała się w tej dziedzinie jakościowa zmiana. Państwo jest wielkim podmiotem gospodarczym, który przemasza swój dochód bezpośrednio bądź pośrednio na finansowanie inwestycji oraz na zakup produktów finalnych (przez czym znaczna część tego dochodu państwo otrzymuje z własnych przedsiębiorstw). Udział państwa w dochodzie jako inwestora i konsumenta należy więc traktować jako udział w pierwotnym podziale. Po dawnemu, choć w większym zakresie, państwo pełni także funkcje pośrednika we wtórnym podziale, placąc z podatków pensje swej administracji.

Państwo, dysponując poważną częścią dochodu narodowego, może wywierać istotny wpływ na rozmiar inwestycji. Udział państwa w inwestycjach brutto w kapital trwały wynosi od 30 do 40 proc. Część tych sum jest pośrednim udziałem państwa w inwestycjach drogą udzielania kredytu osobom prywatnym (kredyt budowlany i in.). W niektórych państwach, gdzie własność publiczna zajmuje stosunkowo mniejsze pozycje (USA, Kanada), udział państwa w inwestycjach jest mniejszy. Rekompensuje go jednak stosunkowo wysoki udział zakupów państwowych na cele nieinwestycyjne. W sumie zakupy państwa stanowią przeciętnie 20-25 proc. globalnego produktu narodowego.

Mechanizm funkcjonowania współczesnego kapitalizmu zawiera więc wmontowany element absorpcji produktu narodowego. Praktyka wykazuje, jak widzimy, że stopień absorpcji tego produktu przez państwo musi być stosunkowo bardzo znaczny, by umożliwić funkcjonowanie i wzrost gospodarki kapitalistycznej. Gospodarka współczesnego kapitalizmu nie jest w stanie funkcjonować i rozwijać się bez trzeciego rynku, tzn. państwa jako nabywcy).

Udział państwa w dochodzie narodowym to przede wszystkim udział w wtworzonej wartości dodatkowej. Wartość ta, dzięki wykorzystaniu potencjalnej nadwyżki ekonomicznej, powiększyła się w bardzo wysokim stopniu. Wskutek tego w podobnym stopniu wzrosły zyski brutto. Umożliwiło to kreowanie wysokich dochodów państwa przy jednoczesnym utrzymaniu bądź nawet wzroście stopy zysku netto. (W tym znaczeniu dzielenie się zyskiem kapitalistów z państwem jest iluzoryczne, gdyż partycypowanie państwa w zyskach bynajmniej nie zmniejszyło stopy zysku netto. Gdyby nie ekonomiczna rola państwa, wartość dodatkowa będąca odpowiednikiem przetrwałych przez państwo zysków nie byłaby wtworzona; byłaby potencjalna nadwyżka ekonomiczna). Drugą podstawową część udziału państwa w dochodzie narodowym stanowią udziały w placach i dochodach mas pracujących. Zwiększenie tego udziału wymagało oczywiście wzrostu płac nominalnych. (Wskutek te-

go przede wszystkim wzrastały one w ostatnich latach znacznie szybciej niż płace realne).

Formą transferu produktu narodowego w gestię państwa są podatki (bezpośrednie i pośrednie). Stanowią one przeciętnie ok. 95 proc. sum dochodów współczesnego państwa. Udział państwa w dochodach kapitalistów, warstw pośrednich i robotników zwiększał się oczywiście stopniowo, w miarę wzrostu ekonomicznej roli państwa, wzrostu wydatków państwowych. Stawiało to na porządku dziennym kwestię sposobu finansowania tych wydatków. Chociaż zakres ekonomicznej roli państwa jest obecnie mniej więcej ustalibizowany, niemniej jednak wydatki państwowe mają tendencję wzrostu a w pewnych okresach (np. cyklicznych załamań) — bardzo szybkiego wzrostu. Wskutek tego kwestia finansowania wzrostu wydatków państwowych jest nadal i będzie aktualna. A oto krótkie przedstawienie jej istoty.

Wzrost podatków oraz przeznaczenie ich na zwiększenie zakupu dóbr inwestycyjnych, militarnych i in. oznacza zwiększenie efektywnego popytu a więc w konsekwencji i zwiększenie produkcji. Nie zwiększy się jednak masa zysku, gdyż wzrost zysku uzyskany dzięki zwiększeniu produkcji równoważy się w przybliżeniu ze zmniejszeniem jego masy wskutek wzrostu podatków od zysku. Uwzględniając, że jednocześnie dokonał się wzrost kapitału jako funkcja wzrostu produkcji — stopa zysku ulega pewnemu obniżeniu. Nie stwarza to bodźców do wzrostu produkcji w sektorze kapitalistycznym; inwestycje i wydatki państwowe, choć przyniosły wzrost efektywnego popytu i produkcji — nie działała w tych warunkach w sposób mnożnikowy, nie prowadziła do bardziej trwałego wzrostu gospodarczego.

Wyciąg z tej sytuacji przynosi finansowanie części wydatków państwa za pomocą długu państwowego, utrzymywania stanu deficytu budżetowego. Wtedy suma wydatków państwowych jest niższa od sumy podatków. Wskutek tego przyrost globalnego efektywnego popytu będzie wyższy od przyrostu popytu kreowanego przez państwo. Wzrosną globalne dochody ludzi pracy, gdyż wzrost funduszu płac, wskutek zwiększenia produkcji uruchomionej dzięki wydatkom państwowym, będzie wyższy od zwiększonej sumy podatków od płac. Wywoła to wtórny wzrost produkcji w dziedzinie produktów placowych. Zwiększy się więc w tej dziedzinie masa zysku kapitalistów. Jednocześnie wzrośnie masa zysku w dziedzinie produkcji kreowanej z wydatków państwowych; będzie ona wyższa od zwiększonych podatków od zysku. Oznacza to w sumie, że masa zysku wzrośnie i to mniej więcej o tyle, o ile wydatki państwowe są finansowane za pomocą deficytu budżetowego. Wzrost masy a zapewne i stopy zysku, przy jednoczesnym wtórnym wzroście efektywnego popytu, podziała pobudzająco na wzrost inwestycji, co wywołując efekt mnożnikowy — będzie prowadziło do bardziej trwałego wzrostu gospodarczego.

Powyższe przyczyny sprawiły, że finansowanie części wydatków państwa za pomocą długu państwowego stało się trwałym i ważnym elementem funkcjonowania oraz rozwoju gospodarki współczesnego kapitalizmu. Wskutek tego systematycznie wzrasta zadłużenie państw kapitalistycznych a wraz z tym ciężar obsługi długów.

Drugą podstawową formą finansowania wydatków państwowych w ramach deficytu budżetowego jest emisja pieniądza. Oprócz kreowania dochodu na pokrycie części wydatków państwowych emisja pieniądza przynosi dodatkowe efekty stymulujące podniesienie stopy wzrostu gospodarczego. Mianowicie, prowadząc do wzrostu cen hamuje tym samym wzrost płac, co oznacza względna obniżkę kosztów produkcji, a więc podniesienie stopy zysku. Stwarza to sprzyjające warunki dla wzrostu inwestycji.

Emisja pieniądza jako sposób finansowania wydatków państwa ma jednak stosunkowo mniejsze znaczenie. Prowadząc do inflacji, podnosi tym samym kredyt oraz trwałość waluty; narusza więc podstawowe warunki funkcjonowania gospodarki. Ponadto prowadząc do podrożeń kredyt, wzrostu stopy procentowej, osłabia bodźce do inwestowania. Jest to więc obosieczny instrument i dlatego musi być wykorzystywany w sposób umiarkowany. Wyznaczają go granice tzw. pełzającej inflacji, która znajduje wyraz w powolnym, lecz systematycznym wzroście cen. Tego rodzaju inflacja stała się cechą i trwałym elementem funkcjonowania oraz rozwoju gospodarki współczesnego kapitalizmu.

Tendencja wzrostu cen, jak wiemy, cechowała także stadium kapitalizmu monopolistycznego. Jej przyczyną był jednak przede wszystkim proces monopolizacji oraz dążenie monopolu do wzrostu zysków drogą ograniczania wzrostu siły nabywczej społeczeństwa. Obecnie proces monopolizacji został w zasadzie zakończony, nie działa już więc ten czynnik wzrostu cen. Działła nadal ten drugi czynnik, tzn. hamowanie przez monopolie wzrostu płac drogą podnoszenia cen. A zatem, gdyby nawet zawieszono pierwotny mechanizm pełzającej inflacji, tendencja wzrostu cen nadal cechowałaby współczesny kapitalizm. Wyda się jednak, że nie zmienia to faktu, iż główna przyczyna tendencji wzrostu cen jest obecnie polityka pieniężna

państwa wiążąca się z jego ekonomiczną rolą.

Wspomnieliśmy już poprzednio, że główną dziedziną interwencyjnego państwa jest militaria, a to dlatego, że jej rozwinięcie przez państwo nie jest sprzeczne z interesami klasy kapitalistów. Dziedzina militarna nie konkuruje ze sferą działalności prywatnego kapitału, tzn. nie zważa tej sfery a inwestycje militarne nie rzucają towarów na rynek dóbr kapitałowych i rynek środków konsumpcji. Natomiast rozwinięcie tej dziedziny stwarzając popyt na znaczną część środków produkcji i konsumpcji, stwarza tradycyjnie możliwość osiągania wysokich zysków. Wydatki państwa i inwestycje na rozwój wszystkich cywilnych dziedzin, z wyjątkiem budowy dróg i autostrad, jak trafnie piszą Baran i

modyfikacji elementy mechanizmu funkcjonowania monopolu. System interwencyjnego państwowego sprawił, że państwo stało się równorzędnym kapitałowi partnerem w podziale zysku; przeciętnie około połowę masy zysku przejmując państwo brutto i netto, które dawniej nie różniły się wiele od siebie, obecnie wykazują tak duże różnice, że istnieje potrzeba operowania i jedną i drugą. Statystyki wykazują, że kapitalizm współczesny cechuje znacznie wyższa niż poprzednio (o około 10 punktów) stopa zysku brutto, natomiast stopa zysku netto, zarówno w okresie kapitalizmu monopolistycznego jak i państwowo-monopolistycznego, jest względnie stabilna.

W tej sytuacji, uwzględniając obniżenie stopy zysku monopolu, nie

O funkcjonowaniu

gospodarki monopolistycznej (IV)

MECHANIZM FUNKCJONOWANIA WSPÓŁCZESNEGO KAPITALIZMU

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

Sweezy, są sprzeczne z interesami klasy kapitalistów.

Wskutek tego podstawową część wydatków państwa we współczesnym kapitalizmie pochłania dziedzina militarna. Zakupy na cele wojskowe stanowią ok. 40-50 proc. wydatków państwa. Z pozostałej części wydatków ok. 50 proc. sum jest przeznaczane na oświetlenie i drogi. Uwzględniając tylko wydatki inwestycyjne państwa, sumy na inwestycje militarne zajmują w nich dominujące pozycje.

Istnienie szeroko rozbudowanej dziedziny militarnej, utrzymywanie i rozwój tej dziedziny, która pochłania stale, rocznie ok. 10 proc. dochodu narodowego jest niezbędnym elementem mechanizmu funkcjonowania współczesnego kapitalizmu.

*

W stadium kapitalizmu państwowo-monopolistycznego uległy także

mogło dojść do (względnej bądź absolutnej) obniżenia cen. Chociaż więc stopa zysku netto monopolu niewiele odbiega od dawnej przeciętnej stopy zysku, ceny monopolowe są znacznie wyższe od dawnych cen produkcji. Różnica między kosztami produkcji a ceną zwiększyła się i ma nadal tendencję wzrostu. Jest to cechą współczesnego kapitalizmu, skutkiem włączenia do mechanizmu funkcjonowania elementów gospodarki państwowej, systemu interwencyjnego państwowego. Zewnętrznym tego wyrazem jest poważne zwiększenie stopy zysku brutto, która ma tendencję do wzrostu.

Wykazaliśmy poprzednio, że stopa zysku brutto musiała wzrosnąć, by umożliwić działalność ekonomiczną państwa a zarazem by nie obniżyć stopy zysku netto poniżej jej niezbędnej granicy. Istnieją jednak głębsze przyczyny wzrostu stopy zysku brutto. Układ stosunków ekonomicznych zmonopolizowane

gospodarki już dawno stwarzały możliwość osiągania tak wysokiej stopy zysku. Możliwość ta nie mogła być jednak zrealizowana, gdyż gospodarka monopolistyczna nie była w stanie bez „trzeciego rynku” wykorzystywać swojego potencjału produkcyjnego tak, by osiągnąć stopę zysku tej wysokości. Doprowadziło to, jak wykazaliśmy poprzednio, do sparaliżowania całego systemu gospodarczego, skazując monopolu na otrzymywanie w latach trzydziestych bardzo niskiej stopy zysku. Stworzenie „trzeciego rynku”, tzn. rynku państwa jako nabywcy i inwestora, oznaczało stworzenie warunków zapewniających realizowanie wysokiej stopy zysku. Państwo musi jednakże partycypować w tej stopie zysku, przejmując podstawową część różnicy jej wzrostu. Umożliwia to funkcjonowanie gospodarki, zapewniając monopolom niezbędną stopę zysku netto, której realizacja była przedtem wysoce utrudniona.

Wykazując, że stopa zysku netto jest względnie stabilna, należy pamiętać, iż dotyczy ona całego kapitału. Wspomnieliśmy poprzednio, że wraz z rozszerzaniem się procesu monopolizacji stopa zysku monopolu musiała nieuchronnie ulegać obniżeniu. W tym samym kierunku działała ewolucja struktury monopolu. Znalazło to wyraz w dalszej modyfikacji formy podziału zysku. Dawniej monopolu rodzinnemu bądź związki monopolistyczne dzieliły zyski niemal wyłącznie między swoich członków. Dlatego dywidenda była wysoka, często wielokrotnie wyższa niż obecnie. Przy obecnej strukturze własności wielkich korporacji, jak wykazaliśmy, jej władcy nie są zainteresowani w wysokiej dywidendzie; jej poziom oscyluje niewiele powyżej wysokości stopy procentowej. Kolektywna forma własności sprawiła, że zysk netto dzieli się na dywidendę (miska), fundusz akumulacji oraz „zyski od kontroli” (pensje dyrektorów itd.). Lecz nawet najwyższe zyski od kontroli, ze względu na stosunkowo wąską grupę władców korporacji i wielką masę zysku, nie mogą stanowić znaczącego odsetka masy zysku netto. Wskutek tego stopa zysku netto monopolu może być niższa niż dawniej, zapewniając jednocześnie maksymalnie wysokie zyski wladcom korporacji. Umożliwia to zarazem przejmowanie przez państwo znacznej części zysków korporacji niezbędnych dla pełnienia jego ekonomicznych funkcji.

Powyższa sytuacja była także przyczyną wzrostu stopy akumulacji monopolu; zmniejszył się udział zysku podzielonego i „zysków od kontroli” w stopie zysku netto. Jednocześnie struktura współczesnych korporacji, w przeciwieństwie do poprzedniego stadium, stwarza tendencję sprzyjającą inwestycjom. Korporacje są zainteresowane w rozbudowie aparatu wytwórczego; zmuszają także do tego oligopolistyczna konkurencja. Wskutek tych przyczyn istnieje zjawisko antycypacyjnej rozbudowy mocy wytwórczych. Korporacje, inwestując, uwzględniają w kalkulacji, że część ich ogólnego aparatu produkcyjnego może nie być wykorzystana. Stwarza to jednak rezerwy, które umożliwiają zwiększenie ich udziału na rynku w wypadku wzrostu koniunktury.

Struktura współczesnych monopolu i sprzyja więc funkcjonowaniu systemu interwencyjnego, nie stawa zasadniczych przeszkód w działaniu się zyskiem z państwem, umożliwia w poważnym stopniu kre-

owanie długu państwowego (dzięki wzrostowi funduszu akumulacji). Struktura ta jest także podatna na oddziaływanie środków interwencyjnego państwowego.

Wysoki stopień zmonopolizowania gospodarki, który wyłączył mechanizm wzrostu cen jako skutku rozszerzania się zasłęg monopolu oraz masowy charakter produkcji będący skutkiem postępu technicznego, który wyłączył mechanizm obniżania produkcji przez monopolu i postawił na pierwszym planie dążenie do zwiększenia zbytu — osłabiły siłę nacisku monopolu na płace, na siłę nabywczą ludzi pracy. Kapitałooścześnieść bądź zbliżony do neutralnego, typ postępu technicznego umożliwił utrzymanie, bądź zwiększenie stopy zysku nawet wtedy, jeżeli płace rosły w takim samym stopniu jak wzrost wydajności pracy. To także osłabia siłę nacisku monopolu na płace. Nie oznacza to oczywiście, że monopolu, których celem produkcji jest niezmiennie maksymalizacja zysku, zrezygnował z hamowania wzrostu bądź nawet obniżenia płac jako źródła zwiększenia zysku. Każdy monopol, wzięty z oddzielną, będzie się przeciwstawiał podniesieniu płac jego robotników, gdyż oznacza to wzrost kosztów produkcji, a tym samym pociągnięcie tego sytuacji w porównaniu z konkurentami. Osłabienie siły nacisku na płace oznacza natomiast, że przyczyną tego osłabienia sprawiła, iż monopolu jako całość mogą oddziaływać na ingerencje państwa w dziedzinie płac bądź nie stawiając zdecydowanego oporu naciskom związków zawodowych w dążeniach do podniesienia płac, jeśli dotyczy to całych załóg bądź dziedzin przemysłu i jeśli nie narusza stopy zysku monopolu.

A zatem rozwój sił wytwórczych i ewolucja stosunków produkcji, doprowadzając do ukształtowania się nowej struktury monopolu, spowodowały, że mechanizm funkcjonowania monopolu, w przeciwieństwie do poprzedniego stadium, nie paraliżuje działania podstawowych czynników wzrostu gospodarczego bądź nawet stwarza sprzyjające tendencje ich działaniu (dotyczy to zwłaszcza skłonności do inwestycji). Umożliwia to w połączeniu z ekonomiczną rolą państwa funkcjonowanie i rozwój gospodarki współczesnego kapitalizmu.

Powyższe tezy zdają się sugerować, że zmiany, które dokonały się w strukturze współczesnego kapitalizmu, w strukturze i mechanizmie funkcjonowania monopolu, są tego rodzaju, iż zapewniłyby funkcjonowanie i rozwój gospodarki bez systemu interwencyjnego państwowego, a więc że szeroko rozbudowane funkcje ekonomiczne państwa są zbędne. W rzeczywistości jednak jest inaczej. Ogólne potwierdzenie tego znajdujemy w fakcie, że omówiona poprzednim strukturą monopolu i nowe cechy mechanizmów funkcjonowania były w zasadzie ukształtowane już w końcu lat trzydziestych a mimo to system gospodarczy znajdował się w stanie głębokiej depresji a następnie długotrwałej stagnacji. Sprawa tę rozstrzygnijmy bliżej w następnym artykule.

Używając pojęcia „trzeci rynek” mamy na myśli trzeciego głównego odbiorcę masy wytworzonych dóbr, który występuje obecnie obok dwóch głównych pozostałych odbiorców tzn. nabywców środków konsumpcji oraz właścicieli kapitału, jako nabywców dóbr inwestycyjnych, środków produkcji.

tykułu o niedostatecznie wnikliwe zbadanie zaszłości — tym bardziej, że wg naszej opinii, działalność zespołu zajmującego się usprawnieniem produkcji krawczyków w „Mifamie” może być dla wielu zakładów przykładem prawidłowego postępowania przy modernizacji konstrukcji i technologii, uwzględniającej stronę ekonomiczną tego rodzaju przedsięwzięć. Bylibyśmy bardzo zobowiązani, gdyby treść wyżej podanych wywodów została opublikowana w Waszym piśmie.

Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich (SIMP)
Oddział Katowice

OD REDAKCJI:

Jak wynika z wyjaśnienia autora w/w artykule — nieścisłości, które znalazły się w tym artykule wynikły z błędnej poinformowania go właśnie przez odpowiedzialnych pracowników „Mifamy”. Ale mimo tych nieścisłości autor uważa swe tezy za słuszne (bo np. fakt, że jednak kłеды potrafiono w „Mifamie” robić prawie dwa razy więcej krawczyków niż obecnie, świadczyłoby o niepełnym wykorzystaniu obecnych mocy produkcyjnych, a zwiększenie tych mocy — świadczyłoby o „waskim, technologicznym myśleniu”). Tak czy inaczej — winę za nieścisłości artykułu ponosi nie tylko autor, a jego też — choć może miejscami zbyt ostro sformułowanych i krzywdzących pracowników „Mifamy” — nie można chyba absolutnie odrzucać, co przesądza potwierdzenie powyższe pismo SIMP.

W „ZYCIU Gospodarczym” nr 41/838 z dnia 8.X.1967 r. ukazał się artykuł „Czy konieczne więcej”, którego wnioskami poczuła się dotknięta grupa konstruktorów i technologów z „Mifamy” w Mikołowie, członków Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Mechaników Polskich SIMP. Dla zbadania całości problemu Zarząd Oddziału SIMP w Katowicach delegował do „Mifamy” jednego z członków Zarządu — rzeczoznawcę SIMP.

Blіższe rozeznanie zagadnienia wykazało, że przykład produkcji krawczyków w „Mifamie” może być niewątpliwie potwierdzeniem słusznej tezy omawianego artykułu, postulującej konieczność dokładnego badania warunków eksploatacji wyrobów przed podjęciem decyzji o kierunkach modernizacji ich konstrukcji i technologii wykonania. Ale wnioski i zarzuty, które autor wysunął pod adresem grupy pracowników, zajmujących się modernizacją konstrukcji i technologii, nie są uzasadnione.

Autor zarzuca wymienionej wyżej grupie popełnienie błędów — „wnikających z wąskiego, technologicznego myślenia, nie biorącego pod uwagę przemian warunków eksploatacyjnych i technicznych u odbiorców, a co się z tym wiąże zmian w zapotrzebowaniu”. Ponadto autor zarzuca, że wskutek tego wąskiego myślenia „utopiono” kwoty wydankowane na zakup lub wykonanie 2 obrabiarek 4-wrzecienkowych i 2 automatów do cięcia rur. Autor kwestionuje również celowość automatyzacji linii produkcyjnej osi krawczyków.

Potwierdzeniem naszego stanowiska o braku uzasadnienia podanych zarzutów są następujące stwierdzone fakty:

● Produkcja „Mifamy” w zakresie wykonawstwa krawczyków po przejściowym jej spadku w roku 1966 i ub. r. ma ponownie tendencję

na łącznie 1.200 tys. sztuk krawczyków a nie 900 tys. jak to podano w artykule. Na zwiększenie produkcji wpłynęły dodatkowe zamówienia dla odbiorców spoza MG i E skierowane do „Mifamy” w ramach akcji koncentracji produkcji.

● Wprowadzone do produkcji 4 automaty do cięcia rur są obecnie w pełni wykorzystane (obciążenie dwuzmianowe). Również 4 obrabiarki 4-wrzecienkowe posiadają takie samo obciążenie. Wyższe obciążenia omawianych obrabiarek (3 zmian) mogły być stosowane tylko przejściowo w okresie, gdy urządzenia te były jeszcze zupełnie nowe. Obecnie z uwagi na konieczność dokonywania bieżących i okresowych napraw, ilość omawianych obrabiarek należy dla aktualnej produkcji krawczyków ocenić jako optymalną.

● Obecna wielkość produkcji i stan obrabiarek stosowanych do obróbki osi krawczyków w pełni uzasadniają decyzję o zautomatyzowaniu obróbki osi, droga stworzenia specjalnej linii produkcji. Z wyjaśnienia Dyrektora Zakładu wynika, że omawiana linia jest projektowana dla ilości rocznej 1.300 tys. szt. osi przy obciążeniu 0,95 a więc wynikającej z realnego zapotrzebowania w okresie najbliższych lat. W świetle tych danych wątpliwości autora artykułu co do celowości automatyzacji obróbki osi krawczyków musza ustąpić.

W związku z wyżej opisanym stanem faktycznym pragniemy nadmienić, że koledzy z „Mifamy” mogą mieć słuszny żal do autora ar-

Rzeczowe rezerwy inwestycyjne

(Artykuł dyskusyjny)

STANISŁAW ŁOJEWSKI

W PLANOWANIU inwestycji jednym z podstawowych problemów jest zbilansowanie w czasie przyjętego planu finansowego i rzeczowego z możliwościami i rzeczywistymi warunkami realizacji. W krótkim okresie, przy danych mocach produkcyjnych i przerobowych, sprowadza się to do właściwego operatywnego planowania produkcji w sektorze inwestycyjnym przy uwzględnieniu technologicznych sprzężeń rzeczowych w procesie inwestowania. W długim okresie natomiast zagadnienie sprowadza się do potrzeby koordynacji rzeczowej planu inwestycyjnego w całej gospodarce narodowej z planem inwestycyjnym w gałęziach realizujących inwestycje. Podstawowym zagadnieniem jest tutaj uwzględnienie niezbędnego wyprzedzenia w czasie tych inwestycji przy odpowiedniej strukturze gałęziowej, jak też i przestrzennej.

Z uwagi na długie cykle tego specyficznego procesu produkcji, jakim jest proces inwestowania, jak i związana z tym konieczność odpowiedniej synchronizacji rzeczowej i czasowej planów produkcyjnych i inwestycyjnych, planowanie inwestycji jest planowaniem wieloletnim wykraczającym nie tylko poza okresy 2-letnie, ale i 5-letnie.

Problem zbilansowania w czasie celów i możliwości realizacji tych celów jest w planowaniu inwestycji dlatego trudny, gdyż długie, często wieloletnie, okresy inwestowania wprowadzają do bilansu elementy niepewne, związane zarówno z wahaniami krótkookresowymi (np. produkcji rolnej, handlu zagranicznego), jak i długookresowymi (np. z szybkim postępem technicznym). Również i procesy inwestycyjne przebiegające w sposób ciągły i niepodzielny mogą stać się przyczyną szerszego zaburzenia, które są tym większe, im obejmują całą gospodarkę, przenoszą się z jednego działu na drugi. Ślad jednym z istotnych założeń metodycznych przyjmowanych ostatnio zarówno w rozważaniach teoretycznych, jak i w praktyce planowania i zarządzania, jest założenie zmienności i niepewności warunków ekonomicznych w trakcie realizacji planu. Doprowadziło to w konsekwencji do przyjęcia zasady elastycznego planowania przy umiarkowaniu i rozszerzeniu systemu rezerw w gospodarce narodowej, w tym i rezerw inwestycyjnych. Chodzi tutaj o wprowadzenie niejako automatycznych mechanizmów regulacji procesów gospodarczych w warunkach niepewności, mechanizmów, które zabezpieczają system ekonomiczny przed negatywnymi skutkami odchyłen czynników determinujących planową realizację zadań inwestycyjnych bez potrzeby zmiany struktury całego systemu.

Potrzeba stworzenia rezerw inwestycyjnych poruszana była wielokrotnie na łamach „Życia Gospodarczego”. Sprawa utworzenia kompleksowego systemu rezerw zajęło się, jak wiadomo, IV i VI Plenum KC PZPR. Również w ostatnim okresie ukazywały się w „Życiu Gospodarczym” interesujące artykuły dotyczące zagadnienia rezerw inwestycyjnych¹. Z bogactw tej dzisiaj problematyki rezerw inwestycyjnych chciałbym wybrać tylko jeden, mój zdaniem najbardziej istotny, aspekt, a mianowicie zagadnienie rzeczowych rezerw inwestycyjnych.

W polityce rezerw inwestycyjnych zasadniczym elementem powinno być rzeczowe odzwierciedlenie tych rezerw. Ogólnie, znanym faktem jest bowiem permanentne od wielu lat niezbilansowanie planowanych nakładów inwestycyjnych z możliwościami przerobowymi i produkcyjnymi poszczególnych uczestników procesu realizacji inwestycji zarówno w skali kraju, a tym bardziej w przekroju branżowym i regionalnym. „Rezerwy w planie” — rezerwy limitów inwestycyjnych przy wzajemnym „nadmianie” tych limitów nie usuwają oczywiście nieprawidłowości procesu realizacji inwestycji, a jedynie objawiają. Przy tym rezerwy te mogą mieć charakter antybudźcowy. Planując nadmierne limity zachęcamy wykonawcę inwestycji do przekraczania cen i kosztów, a inwestora do tolerowania tych przekroczeń.

W sytuacji niedoboru mocy produkcyjnych (poza niektórymi kierunkami produkcji w przemyśle maszynowym) i niedoboru mocy wykonawczych w gałęziach realizujących inwestycje nie będąc wlec rozwiązaniem rezerw limitów inwestycyjnych u inwestora (tj. w gałęziach inwestujących) a jedynie rezerwy mocy u poszczególnych uczestników procesu realizacji inwestycji (biura studiów i projektów, przedsiębiorstwa budowlano-montażowe, producenci i dostawcy dóbr inwestycyjnych). A rzeczowe rezerwy inwestycyjne u wykonaw-

ników, technicznych i administracyjnych ze średnim wykształceniem.

W skali globalnej rozmiary zatrudnienia i koszt zwiększenia potencjału biur projektowych stanowiłoby nieznaczny procent nie tylko ogólnych nakładów inwestycyjnych ale i faktycznych dotychczasowych przekroczeń kosztów inwestycji związanych z fazą programowania i projektowania. Efektywność ekonomiczna tworzenia takich rezerw rzeczowych jest tutaj bezsporna. Utworzenie rezerw rzeczowych w postaci względnej nadwyżki mocy przerobowych w biurach studiów i projektów wymagałoby oczywiście utworzenia dodatkowych rezerw finansowych u inwestora na pokrycie nakładów na dodatkową, często zbrodną, bądź kilkakrotnie np. przerabianą dokumentację techniczną. Taka celowa rezerwa stanowiłaby nieznaczny procent ogólnej rezerwy inwestycyjnej.

Przy rozpatrywaniu rezerw rzeczowych w sektorze inwestycyjnym najistotniejsze są jednakże, poza omówionymi już wyżej rezerwami mocy przerobowych biur projektów, relacje między mocami produkcyjnymi i przerobowymi dotyczącymi producentów dóbr inwestycyjnych i wykonawców inwestycji — przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Mała przenośność z terenu na teren, a przede wszystkim relatywne niższe kapitałochłonność zdolności wykonawczych w porównaniu z produkcją czynników zużywaną w procesie inwestowania² przemawia z punktu widzenia ekonomicznego za innym traktowaniem rezerw mocy przerobowych i wykonawczych. Zdolności wykonawcze tym bardziej nie powinny być w tych warunkach „wąskim gardłem”. Korzystniejsze będzie utrzymywanie relatywnie wyższych rezerw zdolności wykonawczych, aniżeli rezerw mocy produkcyjnych w gałęziach inwestycyjnych poza budownictwem. Zarządzenia te wymagają oczywiście odrębnej analizy i rachunku ekonomicznego z punktu widzenia gospodarki narodowej.

Rachunek optymalizacji rezerw inwestycyjnych jest zagadnieniem teoretycznie znacznie trudniejszym, aniżeli np. budowa rezerw dla rolnictwa³ z uwagi na jednostkowy charakter poszczególnych elementów procesu inwestycyjnego. Istnieje pilna potrzeba opracowania nie tylko teoretycznych podstaw, ale i uproszczonej praktycznej metody analizy i rachunku ekonomicznego, jaki jest niezbędny przy konstrukcji i optymalizacji systemu rezerw inwestycyjnych.

Dotyczy to głównie określenia wielkości i struktury rezerw rzeczowych w postaci dodatkowych mocy produkcyjnych i przerobowych w sektorze inwestycyjnym. System rzeczowych rezerw inwestycyjnych powinien być określony przez taki rachunek ekonomiczny, który mówiłby planiście, w jakim ogniwie procesu inwestowania należy umieścić dany rodzaj rezerw, aby koszty społeczne realizacji programu inwestycyjnego były minimalne. Taki system rezerw powinien być poparty odpowiednim systemem bodźców, które zabezpieczyłyby jego właściwe wykorzystanie.

Przy konstrukcji systemu rezerw inwestycyjnych, określaniu ich wielkości i struktury, niezmienne istotne jest uzyskanie niezbędnej wiedzy w zakresie skumulowanej kapitałochłonności procesu inwestowania, który może być rozumiany jako specyficzny proces produkcji o długim cyklu. Uruchomienie tego procesu wymaga określonych nakładów w środku trwałym i obrotowym w gałęziach zaangażowanych bezpośrednio w wykonawstwo inwestycji i gałęziach sprzężonych technologicznie. Podstawowym kryterium rachunku rzeczowych rezerw inwestycyjnych powinien być więc stopień kapitałochłonności określonych mocy przerobowych i produkcyjnych w sektorze inwestycyjnym. Tym większe należałoby tworzyć rezerwy rzeczowe u poszczególnych uczestników procesu inwestycyjnego im niższy jest stopień kapitałochłonności tych rezerw, a więc im niższy jest koszt tworzenia i utrzymania rezerw.

Drugim elementem jaki należałoby uwzględnić w rachunku rezerw, to stopień niepewności występujących w danej dziedzinie. I tak rezerwy zdolności wykonawczych są dlatego między innymi niezbędne, gdyż jest rzeczą niemożliwą przewidzieć dokładnie i to z wieloletnim często wyprzedzeniem, warunków ekonomicznych, technicznych i przyrodniczych realizacji, a więc i techniki i technologii wykonawstwa robót. W zasadzie projekt techniczno-roboczy i opracowany przez biuro projektów kosztorys przyjmują już określone techniki i technologie realizacji, jednakże wskaźniki kosztorysowe charakteryzujące określone techniki z punktu widzenia ekonomicznego, muszą być z konieczności przybliżone, gdyż nie uwzględniają i nie mogą uwzględniać faktycznych warunków konkretnego przedsiębiorstwa budowlano-montażowego na danym obiekcie.

Stąd rzeczwiście zastosowana technika i technologia w trakcie wykonawstwa inwestycji będzie z reguły różnić się od projektowanej. Dotyczy to przede wszystkim robót budowlano-montażowych, których udział w nakładach inwestycyjnych w skali kraju wynosi średnio około 50 proc., a w poszczególnych branżach i kierunkach inwestowania waha się w granicach od 10 do 90 proc. Nie dotyczy to w takim stopniu produkcji dóbr inwestycyjnych, a przede wszystkim maszyn i urządzeń, gdzie w krótkich okresach reżim technologiczny możliwy jest do przewidzenia, a nawet ściśle ustalania.

Problem techniki i technologii wykonawstwa inwestycji jest nie-

doceniany z punktu widzenia ogólnieekonomicznego. Zarówno teoria i praktyka rachunku efektywności inwestycji w większym stopniu zajmują się techniką w odniesieniu do celów inwestowania, aniżeli do sposobów realizacji tych celów. Brak jest tutaj odpowiednich metod rachunku, które mogłyby być podstawą nie tylko konkretnych wyborów techniki i technologii wykonawstwa określonych robót i obiektów, ale i związanych z tym wyborów makroekonomicznych, dotyczących wielkości i struktury inwestycji w sektorze inwestycyjnym.

Istnienie nadwyżek mocy w gałęziach produkcyjnych, dobra inwestycyjne i nadwyżek zdolności przerobowych w przedsiębiorstwach wykonawczych nie będzie jeszcze świadczyć o tym, że w gałęziach inwestycyjnych istnieją rzeczywiste rezerwy rzeczowe. Bowiem „rezerwa” oznacza możliwość szybkiego uruchomienia tych mocy. A to wymaga, jak wiadomo, dalszych rezerw rzeczowych w technologicznie sprzężonych dziedzinach produkcji, a przede wszystkim określonych rezerw siły roboczej (potencjalnych — rezerwy wydajności pracy, bądź w niektórych wypadkach nawet rzeczywistych). Stworzenie warunków dla operatywnego uruchamiania utworzonych rezerw rzeczowych wymaga z kolei istnienia odpowiednich warunków instytucjonalnych, finansowych i organizacyjnych.

W naszych warunkach podstawowym zagadnieniem wymagającym rozwiązania są, jak to już podkreślono, rezerwy rzeczowe w przedsiębiorstwach wykonawczych. Nie można jednak mówić o rezerwach zdolności wykonawczych, jeśli przedsiębiorstwo jest ograniczone sztywnymi limitami zatrudnienia. Stąd częściowe zniesienie reglamentacji zatrudnienia (przy pozostawieniu limitu na fundusz plac) w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych od początku roku 1987 jest, wydaje się, tutaj tylko logiczną konsekwencją decyzji o utworzeniu rezerw inwestycyjnych. Sprawa rezerw siły roboczej dla sektora inwestycyjnego, a w szczególności dla przedsiębiorstw wykonawczych, jest zagadnieniem niezwykle istotnym i wymagającym szczególnych studiów. Tym bardziej, że ekspansja i ewentualne okresowe fluktuacje zatrudnienia w obecnym okresie nie miałyby, przy obecnej skali zatrudnienia w budownictwie i istniejącej technice wykonawstwa, charakteru inflacyjnego dla gospodarki narodowej, jak to było np. w latach planu 6-letniego.

Drugim momentem przemawiającym za zwrotem większej uwagi na ten problem, to istnienie potencjalnych nadwyżek siły roboczej zatrudnionej w rolnictwie rozbudowanym i stosującym niską technikę produkcji. Tym bardziej, że efekty ekonomiczne dla gospodarki narodowej związane z uruchomieniem tych nadwyżek mogłyby być znacznie wyższe od związanych z tym kosztów.

Limitowanie zdolności produkcyjnych i przerobowych w sektorze inwestycyjnym przez zatrudnienie pociąga za sobą zbyt duże koszty społeczne związane z utrzymaniem nie w pełni wykorzystanych maszyn i urządzeń bądź powierzchni produkcyjnych. Świadczy o tym zbyt niska zmienność w niektórych gałęziach przemysłu, a nawet w tych przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego, gdzie stosowana jest wysoka technika produkcji.

Problematyka rezerw wiąże się ściśle z systemem finansowania inwestycji i zagadnieniem bodźców dla poszczególnych uczestników procesu realizacji inwestycji. Będzie to działać w różnym kierunku w zależności od istnienia „rynku wykonawcy” bądź „rynku inwestora”. Istnienie rezerw inwestycyjnych w sytuacji rynku wykonawcy (przy permanentnym niedoborze mocy przerobowych, a nadmiarze limitów inwestycyjnych) zużywaną będą raczej na przekraczanie kosztów inwestycji poprzez wzrost cen wykonywanych robót i wzrost faktycznych kosztów wykonawstwa wskutek dekoncentracji inwestycji i przedłużania cyklu realizacji. Natomiast przy istnieniu rynku inwestora (względny niedobór limitów inwestycyjnych a nadmiar rezerw inwestycyjnych) istnienie rezerw inwestycyjnych (rzeczowe u wykonawcy, finansowe u inwestora) będzie wpływać na osłabienie zbyt mocnej obecnej pozycji przetargowej wykonawcy i w efekcie na usprawnienie procesu inwestowania. Inwestor zainteresowany bowiem będzie w tych warunkach w oszczędnym gospodarowaniu funduszami, a wykonawca w obniżce kosztów robót i lepszym wykorzystaniu swoich mocy przerobowych poprzez skracanie cyklu realizacji inwestycji, a więc przyspieszenie tempa wykonawstwa robót.

Problematyka rezerw wiąże się ściśle z systemem finansowania inwestycji i zagadnieniem bodźców dla poszczególnych uczestników procesu realizacji inwestycji. Będzie to działać w różnym kierunku w zależności od istnienia „rynku wykonawcy” bądź „rynku inwestora”. Istnienie rezerw inwestycyjnych w sytuacji rynku wykonawcy (przy permanentnym niedoborze mocy przerobowych, a nadmiarze limitów inwestycyjnych) zużywaną będą raczej na przekraczanie kosztów inwestycji poprzez wzrost cen wykonywanych robót i wzrost faktycznych kosztów wykonawstwa wskutek dekoncentracji inwestycji i przedłużania cyklu realizacji. Natomiast przy istnieniu rynku inwestora (względny niedobór limitów inwestycyjnych a nadmiar rezerw inwestycyjnych) istnienie rezerw inwestycyjnych (rzeczowe u wykonawcy, finansowe u inwestora) będzie wpływać na osłabienie zbyt mocnej obecnej pozycji przetargowej wykonawcy i w efekcie na usprawnienie procesu inwestowania. Inwestor zainteresowany bowiem będzie w tych warunkach w oszczędnym gospodarowaniu funduszami, a wykonawca w obniżce kosztów robót i lepszym wykorzystaniu swoich mocy przerobowych poprzez skracanie cyklu realizacji inwestycji, a więc przyspieszenie tempa wykonawstwa robót.

1) Por.: Płocica A.: Rezerwy inwestycyjne, Z.G. nr 3/1984; Płocica A.: Formy tworzenia rezerw inwestycyjnych, Z.G. nr 5/84; Knyziak Z.: O koncepcji rezerw inwestycyjnych, Z.G. nr 6/1984.

2) Malicki M.: Inwestycyjne rezerwy, Z.G. nr 15/1987; Malicki M.: System rezerw inwestycyjnych — możliwości usprawnienia, Z.G. nr 18/87; Wierzbica R.: Skala rezerw i możliwości postępu, Z.G. nr 40/1987.

3) Analiza kosztów inwestycji w latach 1961-65 oraz wstępna ocena realności kosztów inwestycji w latach 1965-70, Bank Inwest. 1965.

4) Saldać Z.: Propozycje w zakresie metody analizy i kontroli koncentracji nakładów na inwestycje produkcyjne, „Wiad. NBP” nr 1/86.

5) Borowski Cz.: Plan w wieloletniej budowie i realizacji, „Nowe Drogi”, nr 1/1983.

6) Por.: Łojewski St., Oleński J.: Rezerwy w planowaniu produkcji rolnej, „Życie Gospodarcze” nr 9/1987.

GOSPODARKA PLANOWA NR 11/1967

LISTOPADOWY numer „Gospodarki Planowej” z ub. r. otwiera artykuł Wacława Fronczaka pt. **Problemy zatrudnienia i plac w 1986 r.** Autor dowodzi, że w 1986 r. udział produktywności pracy we wzroście produkcji przemysłowej nie można oceniać pozytywnie. Produkcja globalna zwiększyła się o 7,4 proc. Udział zaś produktywności we wzroście produkcji osiągnął tylko 51 proc. (w latach 1951-1955 — 68 proc., w latach 1956-1960 — 83 proc., w latach 1961-1965 — 66 proc.), a zatrudnienia — 49 proc. (w planie zakładano 43 proc. udziału zatrudnienia).

Na osiągnięcie zbyt niskiego wskaźnika udziału produktywności pracy we wzroście produkcji wywarły decydujący wpływ trzy główne przyczyny: przekraczanie zakładanego przyrostu zatrudnienia (zwłaszcza pracowników administracyjnych i inżynierskich), pogorszenie się dyscypliny, brak wyraźnych postępów w zakresie organizacji pracy. W. Fronczak szacuje, że tylko przy likwidacji nieusprawiedliwionej absencji, przestoju i innych rezerw czasu pracy (np. odcinanie rozpoczęcia i wcześniejsze zakończenie pracy, oczekiwanie na narzędzia w magazynie, rozmowy itp.) otrzymalibyśmy „rezerwy” robotników grupy przemysłowej w 1986 r. w wysokości wahającej się między 164 a 236 tys. osób. Liczba ta byłaby jeszcze większa, gdyby wziąć pod uwagę wzrastającą absencję chorobową.

Innym niepokojącym zjawiskiem było opóźnianie robotników częstokroć w sposób nieproporcjonalny do osiągniętego tempa produktywności pracy, co doprowadziło do nieuzasadnionej podwyżki kosztów produkcji. Na każdy 1 proc. wzrost produktywności przypadało 0,63 proc. wzrostu średniej płacy, podczas gdy przyrost produktywności, liczonej na 1 proc. wzrostu produkcji wynosił 0,57 proc. W tej sytuacji autor postuluje, aby zastanowić się nad wprowadzeniem do aktualnie obowiązującego systemu bankowej kontroli funduszu plac dodatkowego wskaźnika weryfikującego prawidłowość wypłat. Byla by nim wielkość stopnia opłacania wzrostu produktywności pracy o 1 proc. w porównaniu do okresu ubiegłego. Oczywiście dla pełnej porównywalności należałoby tu uwzględnić ewentualne skutki regulacji plac.

Równocześnie obserwowaliśmy w 1986 r. wzrost zakresu pracy w godzinach nadliczbowych poza ruchem ciągłym. Zjawisko to najlepiej charakteryzuje fakt, że wypłaty za pracę w godzinach nadliczbowych wzrosły w 1986 r. o 16,2 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim (wzrost produkcji o 7,4 proc.). Praca poza normalnym czasem pracy nadal stanowi problem społeczny, odbija się ujemnie na zdrowiu robotników. Niezbędne jest rozważenie — zdaniem W. Fronczaka — podjęcia odpowiednich posunięć zmierzających do zahamowania tego procesu i doprowadzenia do stosowania pracy w godzinach nadliczbowych jedynie w dopuszczalnych ustawowo, uzasadnionych okolicznościach, tj. w razie powstania sytuacji awaryjnej, nieprzewidzianej, a nie zaś dla nadrobienia opóźnień w realizacji planów, opóźnień wynikających z niewłaściwej organizacji pracy lub naruszania dyscypliny. Autor zastanawia się nad tym, czy nie należałoby wobec tego obarczyć kierownictwo zakładów odpowiedzialnością finansową za pracę w godzinach nadliczbowych w przypadkach nie uzasadnionych.

Wstępującą w przemysle w 1986 roku tendencją do pogarszania się wskaźników efektywności pracy potwierdza — zdaniem Autora — w pełni konieczność uporządkowania spraw organizacji i dyscypliny pracy w przedsiębiorstwach przemysłowych zgodnie z uchwałą VII Plenum KC PZPR. Zadanie to powinno być przedmiotem stałej działalności kierownictwa i załóg przedsiębiorstw przemysłowych.

Andrzej Hodolę pisze nt. **Podstaw długookresowych modeli spożycia.** W planie perspektywicznym — pisze autor — poważne miejsce zajmuje docelowy model spożycia, który jest koncepcją wielkości i struktury konsumpcji realizowanej przy pomocy określonych, zaplanowanych posunięć gospodarczych w zakresie inwestycji, produkcji i podaży. Wychodzi się przy tym z założenia zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, które są określone przez wielkość i strukturę dochodów osobistych i przez wielkość społecznego funduszu spożycia.

Dane te nie są jednak wystarczające, konieczne są jeszcze podstawowe informacje z zakresu polityki społecznej, a więc: ustalenie proporcji zaspokajania potrzeb w trybie spożycia społecznego; rozstrzygnięcie problemu czy polityka społeczna mierza do egalitaryzmu w dochodach i w spożyciu, czy też powinno się stosować zasadę udziału w spożyciu w proporcji do ilości i jakości włożonej pracy; określenie jakiego kierunku zmian struktury dochodów ludności i jak będą się zmieniać proporcje udziału w wzrostu plac i zarobków ludności z tytułu nowego zatrudnienia i z tytułu wzrostu wydajności pracy;

wytęczenie proporcji czasu pracy i tzw. czasu wolnego; uwzględnienie prognoz demograficznych. Długookresowy model spożycia nie może powstawać w abstrakcji, jako koncepcja sztucznie wyrozumowana — pisze A. Hodolę. Powinna ona wynikać z wszystkich możliwych do uwzględnienia, zbadanych i możliwych do zbadania prawidłowości rozwojowych wszelkich wielkości i proporcji, które go określają.

Autor pisze dalej: „Perspektywa jest bardziej wymagająca od teraźniejszości. W planach operacyjnych i wieloletnich, stanowiących obecnie ramy naszych poczyną gospodarczych, spożycie oraz jego syntetyczny wyraz — wskaźnik plac i dochodów realnych — są saldami bilansu pozytywnych i negatywnych efektów rozwoju gospodarki narodowej, amortyzatorem napięć proporcji planu, błędów w planach oraz niedociągnięć w ich realizacji. Wynika to z ujmowania poziomu życia społeczeństwa wyłącznie jako efektu gospodarowania, a nie jako ważnego bodźca i warunku wzrostu gospodarczego”.

A. Hodolę uważa, że docelowy model spożycia powinien być traktowany jak punkt wyjścia wszystkich wielkości i proporcji w planie perspektywicznym.

W planowaniu perspektywicznym nie powinno się ustalać szczegółowej struktury spożycia, gdyż może to spowodować tak poważne zaangażowanie inwestycyjne, w którego rezultacie dysponowalibyśmy przestarzałą technologią. Model spożycia powinien stanowić projekcję rozwoju rzeczywistości na przyszłość, ale nie projekcję liniową, lecz skorygowaną przez wydarzenia charakterystyczne dla danego okresu i przez konieczność likwidacji obecnych niedostatków. W pracy tej powinniśmy oprzeć się o fizjologiczne normy spożycia artykułów żywnościowych, oceny ekspertów, prawidłowości spożycia i popytu, wyniki badań spożycia i popytu. Jednocześnie musimy odpowiedzieć na pytanie, jak dalece można na podstawie rzeczywistości minionej wnioskować o przyszłości bezpośrednio lub pośrednio, a które z elementów nie mogą nam służyć do tych celów. Bezpośrednie wnioski możemy wyprowadzić dla pierwszego pięcioletnia, pośrednie można odnieść do dłuższego okresu, posiadane materiały nie są w stanie nam powiedzieć o tych zmianach proporcji i struktury, które wynikają jako skutki zdarzeń typowych dla długich okresów np. zasadnicze zmiany wielkości, charakteru i struktury sił wytwórczych. W wielu przypadkach pozostajemy jednak zdani na intuicję. Dlatego też model jako całość będzie miał charakter prognozy, która w trybie prac ciągłych będzie weryfikowana i doskonalona.

Następnie autor wymienia szczegółowe źródła informacji oraz metody prac nad modelem spożycia. Prowadzą do A. Hodolego dwóch wniosków: „po pierwsze, konieczne jest równoczesne stosowanie i kombinowanie różnych metod, co pozwala na konfrontację i weryfikację rezultatów uzyskiwanych przy ich pomocy; po drugie, rozumowanie oparte jedynie na materiałach z badań spożycia i popytu — ze względu na to iż materiały te dotyczą przeszłości, a okres, na który planujemy, jest długi i zawierający musi zjawiska nowe nie rejestrowane w przeszłości — nie może być wystarczające do konstruowania docelowego modelu spożycia”.

Stanisław Spotan zamieszcza publikację pt. **Uwagi o polityce plac w przedsiębiorstwach.** Autor pisze m. in., że szczególnie istotne jest położenie tamy dla dalszego, nadmiernego zatrudnienia. Dotychczasowy system ustalania funduszu premiowego lub zakładowego uzależniony był od planowanego funduszu plac, co skłaniało przedsiębiorstwa do maksymalizacji zatrudnienia. W zasadzie bowiem każdy procent zatrudnienia powoduje wzrost funduszu plac, a zatem i funduszu premiowego. Uzupełnienie wielkości funduszu premiowego od wyniku finansowego powinno zlikwidować mechanizm zachęcający przedsiębiorstwa do planowania i przetrzymywania nadmiaru siły roboczej, skłaniający równocześnie przedsiębiorstwa do poszukiwania rozwiązań zapewniających silniejszy wzrost produkcji i większą obniżkę kosztów.

Prócz tego w omawianym numerze „Gospodarki Planowej” piszą: **Mieczysław Rakowski — Rachunek efektywności a optymalizacja rozwoju gospodarki, Marian Guzek — Międzynarodowa specjalizacja Polski w zakresie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych, Mirosław Opallo — Problemy zmian zasad lokalizacji inwestycji, Eugeniusz Harasim — Ocena efektywności eksportu rolnego — propozycje metodologiczne, Tadeusz Grye — O niektórych planistycznych problemach sezonowości produkcji przemysłowej, J. Kormnow — Międzynarodowa specjalizacja produkcji i handel zagraniczny, Krystyna Cholewicka-Goździk — Nowe zasady zarządzania i planowania w przedsiębiorstwach ZSR.** (K. S.)

ŻYCIE GOSPODARZE 5

PŁENIE obecnie (od ponad 10 lat) funkcję zastępcy dyrektora w dużym przedsiębiorstwie przenyslowym o skomplikowanej, wielorakiej produkcji. Niejednokrotnie w tym czasie przypadło mi w udziale samemu, przez dłuższy okres — zarządzać przedsiębiorstwem. Codziennie stykałem się z pracą innych dyrektorów. Wymiana poglądów i doświadczeń z nimi jest dla mnie nieustanną szkołą życia.

SKĄD SIĘ BIORĄ DYREKTORZY?

Otóż i pierwszy drażliwy temat. Co decyduje o nominacji: zdolności, wykształcenie, praktyka? Czy prawdą jest, że w Polsce powstał „zespół dyrektorski”, który wyprowadził co pewien czas zmieniającą krzesła, ale za to zawsze krzesła dyrektorskie? Ile w tym wszystkim złośliwości, a ile prawdy?

Znam dyrektorów, którzy bez cenzury — doskonale sobie radzą w mniejszych zakładach pracy o produkcji towarowej rzędu 150 mln złotych (z zatrudnieniem około 1200 pracowników). Znam magistrów — szanowanych obecnie naukowców z anty-talenciem dyrektorskim. Ciekawe obserwacje wynikają z porównań dyrektorów starszych i młodszych. Każdy wiek ma tu swoje zalety i wady. Starszym — zarzuca się szczególnie schematyzm, zbyt małą dynamikę postępowania; młodym: zbyt gorące głowy i brak wystarczającego doświadczenia.

Znam jednakże bardzo dynamicznych, pełnych inwencji starszych dyrektorów, znam i młodszych — bez inwencji, nieruchomości. Dużo tu zatem oczywiście indywidualnych różnic. Trudno tu byłoby więc chyba operować szablonem — ale zasada jakaś czas by być już chyba stworzyć. A dyrektorów przecież się u nas nie szkoli, nie określono wyraźnie jego sylwetki — dyrektorzy zawsze jeszcze się skądś rodzą i zbyt często chyba jeszcze uczą się na własnych błędach.

Generalnie można wyróżnić dwie podstawowe drogi dyrektorskiego awansu: jedna z „instancji”, druga poprzez karierę kierowniczą. Brak nam wyrobionych kryteriów, które określałyby sylwetkę dyrektora. Z praktyki wiadomo, że we wnioskach nominacyjnych uwypukla się takie cechy kandydata jak: zdolności organizatorskie, umiejętności postępowania z ludźmi, znajomość branży, przedsiębiorczość i inteligencja (z dodaniem wykształcenia). Tak więc studia wyższe nie stanowią warunku sine qua non w dyrektorskich wymaganiach, co zależy zresztą od wielkości przedsiębiorstwa.

Po nominacji zwykle dyrektor zostaje sam ze sobą — musi sobie jakoś radzić. Brak mu na ogół wzorów i reguł postępowania. W toku swej 10-letniej praktyki raz sam doprowadziłem do zorganizowania kursu dyrektorskiego na zasadzie tzw. kursokonferencji, bez egzaminów. Wykłady były na ogół ciekawe, dyskusja również, a frekwencja malała z każdym kolejnym wykładem (kurs bez oderwania od pracy... sam go nie ukończyłem, nie mogłem z powodu nawalu zejść. Na połączalnej kawie wszyscy domagali się szybkiego powtórzenia kursu, tym razem już z oderwaniem od zajęć (np. co 2 tygodnie na 3 dni), poszerzenia tematyki. Od tego czasu minęło blisko 5 lat.

DZIEŃ PRACY

Teoria głosi, że połowa sukcesu to dobre planowanie, organizacja oraz kadry. Teoretycznie dyrektor układa sobie program dnia, tygodnia i miesiąca — wyznacza kolejne problemy, jakimi zamierza się zająć, z kim i na jaki temat przeprowadzi rozmowę. Jest w tym czas i na przyjęcie podległych sobie kierowników i zastępców oraz stron, jest czas na wizytację zakładu (w myśl zasady „oko pańskie konia tuczy”), bytność u władz...

Wszystko trzeba tak zaplanować, żeby był „wilk syty i owca cała”. A praktycznie? Od samego rana zaczyna się młyn. Najpierw polują na dyrektora kierownicy po „operacyjnej” decyzji — jakże często po to tylko, żeby zaakcentować swą aktywność. Dużo zależy tu oczywiście od samego dyrektora — jak dalece to toleruje. Potem zaczyna się zmora telefonów, szczególnie tych osób, które nie mają nadział przejęcia przez sito sekretariatu. A że jesteśmy narodem raczej gadatliwym to, co można by powiedzieć w trzech słowach — przebiega się zwykle w nużącą pojęcie. Istnieje przy tym dziwny pęd — żeby wszystko odnosić — wprost do dyrektora.

Nie przestrzega się drabiny kompetencji. Tak jest wszystkim wygodnie. Ta plaga gadania — prowadzi też do wielu niepotrzebnych narad, konferencji itd. Kiedyś towarzyszyła temu jeszcze plaga sprawozdawczości, aż postawiono temu formalną tamę. Czas teraz byłoby zabrać się za zbędną gadaninę. Każdy pracownik wyposażony jest w prawa i obowiązki i powinien je należycie realizować. Niezwykle natomiast obserwujemy fakt ucieczki od podejmowania decyzji, która na danym pracowniku ciąży. Wprawdzie w kraju naszym obowiązuje zasada jednoosobowego kierownictwa, niemniej wiele decyzji dyrektora wymaga najróżniej-

szych uzgodnień, lub uchwał kolektywnych. I tu znowu w życiu zależy wiele od układu stosunków. A więc najpierw od ułożenia się współpracy w ramach dyrekcyj i kierownictwa. Nie można w przedsiębiorstwie realizować kilku polityk. Nie znaczy to, że wszyscy dyrektorzy oraz pozostali członkowie kolektywu kierowniczego, tj. sekretarz organizacji partyjnej przedsiębiorstwa, przewodniczący rady robotniczej i zakładowej muszą być zawsze jednomyślni.

Wymiana i ścieranie się poglądów na istotne problemy przedsiębiorstwa jest rzeczą twórczą i korzystną w przedsiębiorstwach. Istnieje instytucja samorządu robotniczego, którego organy stanowią platformę dyskusji kluczowych zagadnień wymagających zespołowych decyzji, czy działań. Pożyteczne są również okresowe spotkania kierownictwa z załogą, a również tzw. narady dyrekcyjne, byle problematyka na nich poruszana dotyczyła spraw ważnych i dotyczących przedsiębiorstwa jako całości.

A tak nie zawsze bywa. Stąd też studium tego co stanowi temat poszczególnych narad i konferencji — i z jakimi rezultatami — to odrębne pole do badania i wytyczenia poprawnej organizacji pracy. Sko-

Z dyrektorskiej samokrytyki rozkładu zajęć wyciągałem takie wnioski: 1) trzeba sobie ustalić bezwzględnie „musy”, których żadna władza, nawet trzęsienie ziemi nie jest w stanie zaprzepaścić, bo one stanowią podstawę zarządzania. Te „musy” muszą się zmieścić w przewidzianym dla nich tygodniu; 2) jeżeli zaczyna mi się gromadzić zbyt wiele spraw to oznaka, że muszę coś zmienić w organizacji, bo szwankuje albo rozdział pracy i kompetencji pomiędzy dyrekcją i aparatem wykonawczym, albo aparat ten nie wykonuje prawidłowo swych zadań, albo ja sam wyjątkowo niewydajnie pracowałem.

NAJBLIŻSZE ŚRODOWISKO

Słyszysz się nieraz zdanie: czy dyrektor jest, czy go nie ma — zakład i tak pracuje. Dyrektorem może być więc praktycznie każdy — bo sztuka sprowadza się do pilnowania praworządności, rozdzielania posad, poganiania opornych, i nagradzania aktywnych pracowników, a resztę zrobi już załoga. Nie wątpię — jeżeli mówimy o przedsiębiorstwie już istniejącym, które działa według ustalonych planów i schematów, w zakresie posiadanych środków, to poszcze-

gólnie kółka jego maszyny uruchamiają powołani do tego pracownicy...

Wystarczy jednak, że wystąpią jakieś pęknięcia w tym działającym mechanizmie, wystąpi potrzeba jego regeneracji — nie mówiąc już o postępie — zrodzi się potrzeba zharmonizowania na nowo całego układu, wyprowadzenia łodzi na spokojne fale, wówczas odczuje już załoga potrzebę działania dyrektora...

Organizacja i kontrola to fundamentalne obowiązki dyrektora różnorako wypełniane. Miałem szefa, który mówił, że „dobrze jest, jak jest”, niech więc każdy robi, co do niego należy, a ingerować tylko tam, gdzie sygnalizowano mu niedociągnięcia. Inny z szefów wtracał się z kolei w najmniejsze drobiazgi. Pierwszy nieomal zupełnie zdecentralizował decyzje, które nawet wtedy, gdy zachowywał się pozornie dla siebie, zatwierdzał bezkrytycznie w wersji jego przedkładanych. Drugi pozbawił niemal zupełnie prawa decyzji podwładnych. Obje skrajności okazały się nie najlepsze w skutkach.

Każdy dyrektor musi być niezłym psychologiem i socjologiem, wiedzied na kogo i kiedy huknąć, czyją inicjatywę poprzeć, jakie wyniki i kiedy zauważyć. Musi przy tym umieć wybierać właściwe rozwiązania. Ie razy otrzymuje on bowiem skrajnie różniące się opinie swych doradców. Ie razy opinie te zmierzają przede wszystkim do bezwzględnej uzyskania wpływu na decyzje dyrektora. Ponadto spotyka się on z różnymi nurtami i tendencjami.

Oto np. wydanie uchwały Rady Ministrów nr 224 spowodowało cały rżew w przedsiębiorstwach dla rozstrzygnięcia wagi ekonomiki i ekonomistów. A tu znowu kongres techników podnosi rangę służb inżynierskich. W zakładach rodzi się swoisty antagonizm: kto ważniejszy, Brak poczucia i równowagi, wzajemnego doceniania roli, jaką wypełnia każde ognio przedsiębiorstwa — w praktyce również wpływa destrukcyjnie na atmosferę pracy zakładu. I z tymi problemami chorobliwych ambicji bardzo trudno walczyć dyrektorowi. A trzeba przecież wyzwać inicjatywę jednych i drugich, a to może się dać tylko w atmosferze odzucia własnej wagi i rangi pracownika dla przedsiębiorstwa oraz zadowolenia jego z pracy i w atmosferze koleżeńskich współpracy.

I jeszcze jedno: dyrektor musi być cierpliwym powiernikiem bolączek załogi. Mówię tu oczywiście o instytucji skarg i wniosków. Nieomal każdy potentat przychodzi do „starego” z błogim przekonaniem, że wystarczy na jego barki przerzucić swoje troski, a na pewno wyjdzie z gabinetu szefa uleczony z trapiących go bolączek. Spotykamy się więc w praktyce często ze zdziwieniem, że stanowisko szefa do petenta bywa negatywne. Sztuka w tym, żeby wyszedł on jednak przekonany o niesłuszności stawianych przez niego postulatów, lub że wskazywaniem właściwej drogi.

Typowymi są tu sprawy mieszkaniowe. Każdy chciałby do państwa otrzymać ten prezent. Tymczasem szef żmudnie tłumaczy, że warunki materialne petenta przeszkadzają go wyłączenie do spółdzielni, niech więc nie ludzi się niepotrzebnie i nie wydeptyje ścieżek po różnych urzędach i instytucjach ale niech zaczyna systematycznie oszczędzanie, że przedsiębiorstwo przychodzi mu z pomocą itd. Skala tych skarg jest zresztą przeogromna.

W kręgu dyrektora orbitują trzy osoby, z którymi styka się on najczęściej, którzy służą mu pomocą w codziennych jego troskach i organizacji dnia roboczego. Pierwszą z nich to prawa ręka dyrektora — sekretarka.

O sekretarkach i teściowych krąży w świecie chyba najwięcej złośliwych dowcipów. Tym bardziej zatem pełnienie tej funkcji jest

swego rodzaju heroiczne — swą postawą bowiem i sposobem bycia zmusić musi sekretarkę otoczenie do szacunku. A nie jest to przy tym funkcja ani łatwa, ani prosta i jak wiele innych — niedoceniana. Jednym z naszych zeszłości — to niechęć się z czasem. Dochodzi do paradoksów, że nikomu niepotrzebne „pogaduszki służbowe” nieuzasadnione przerwy w pracy mało rażą, lub wcale, podczas gdy 3-minutowe spóźnienia do pracy karze się nawet potrąceniami premii, czy funduszu zakładowego.

Wykazałem już, że z czasem dyrektora niewiele się osób liczy. I tu jedynym stróżem jest sekretarka. Ona dokonuje selekcji telefonów interesantów — ona potrafi wskazać kompetentnego wykonawcę, załatwić wiele spraw, dla których nie potrzeba interwencji dyrekcyjnej. Ona też grupuje sprawy do decyzji — w sposób planowy — eliminuje chaos i odrywanie dyrektora od spraw problemowych, którymi się w danej chwili zajmuje. Ona też jest wykonawcą wielu zleceń i „pamiącą” dyrektora. Rolę łączników natomiast spełniają i goniec i kierowca...

Myszę, że organizacja pracy administracji, podobnie jak organizacji pracy w ogóle poświęcamy sta-

chodzę do wniosku, że podstawowymi błędami, jakie popełniałem to: 1) zbyt powolne tempo wdrażania koniecznych zmian — wynikało z wiary, że można tu cudo zalać łagodną, grzeczną perswazją; 2) nieśmiałość pociągnięcia kadr, uginanie się przed kultem fachowości w specyficznej branży, przy oparciu się nie o niezależny aparat doradczy — a o grupę podległych mi specjalistów; 3) mało konsekwentne wdrażanie swego stylu pracy, stąd „zapracowywanie się” na skutek zarzucenia mnie ze wszystkich stron różnorodną problematyką; wywoływało to okresy ciętowej pracy.

Nauczyłem się też poznawać indywidualności pracowników. Dość często powtarza się u nas błąd — w moim mniemaniu — traktowanie ludzi jak części zamienne. Nie będzie Prztycki — to będzie Bacler. Każdego człowieka w zasadzie można zastąpić innym — podobnym. Indywidualne jednakże zdolności i umiejętności należy umieć doceniać. Od tego już będzie bowiem zależało nie tylko czy, ale i jak dana praca będzie wykonana. Każdy człowiek chce przy tym, żeby jego dobra pracę zauważono. Trzeba być przy tym sprawiedliwym, żeby uniknąć dysonansów w

grupę kierować i zarządzać całym przedsiębiorstwem, mieć autorytet u załogi, być nie tylko jej kierownikiem, ale i wychowawcą...

Ponieważ żaden z dyrektorów nie jest omnibusem, a ci którzy w to wierzą są szczególnie niebezpieczni dla otoczenia i trudni w pożytku społecznym, to muszą oni korzystać przy podejmowaniu decyzji „branżowych” z porad komórek funkcjonalnych, a czasami i ekspertów. Znamy są mi teorie o korzyściach posiadania przez dyrektora własnego „sztabu doradców”.

Ze zjawiskiem tym w emblematycznej zresztą formie spotkałem się w swej praktyce. Raz nazywało się to „biuro studiów” przy dyrektorze — zajmujące się specjalnymi — zleconymi zagadnieniami — szczególnie dla dyrektora ważnymi. Innym razem dyrektor utworzył „biuro dyrekcyjne” z sekretarzem, asystentem i sekretarką — coś w rodzaju „gabinetu ministerialnego”. Sekretarz był tu uchem i ustami dyrektora, personą do specjalnych zleceń, innym razem była to zastępca kadra kierownicza. Znałem stanowiska doradców technicznych, technologicznych, ekonomicznych dyrektora. Formy różnorodne — zjawisko to samo.

Jest rzeczą pewną, że każdy z nas w pewnych sprawach nie może polegać wyłącznie na pracy swego aparatu, musi i powinien zasięgać opinii eksperta wysokiej klasy w danym szczególnie ważnym problemie, powołać specjalny zespół dla takich spraw. Gospodarowanie funduszem bezosobowym na ten cel jest u nas chyba jednak jeszcze zawsze kłopotliwe. Oszczędności takie w efekcie się nie opłacają — zamiast bowiem wybierać z alternatyw — dyrektor musi często akceptować jedno odrzucane rozwiązanie przez własny aparat, wpływając co najwyżej na tok i zakres tego opracowania. Ież to razy musi przy tym polegać na swoim po prostu „nosie”.

Czasem trzeba podejmować decyzje ryzykowne. Zdarza się, że nie wyjdą, konsekwencje bywają bardzo przykre, dlatego tak trudno o odważnych dyrektorów. A dyrektorów winno się chyba rozliczać saldem ich pociągnięć? O wiele łatwiej zarządzać „metodą PKP”. Stan taki będzie istniał tak długo, dopóki nie zmienimy metody administrowania ekonomiką na gospodarowanie, dopóki sprawa odpowiedzialnego zakresu samodzielności przedsiębiorstwa nie przestanie być tylko hasłem, dopóki nie doberzemy odpowiednich metod planowania i oceny do specyfiki danego przedsiębiorstwa. Regułą winno tu być: jaką metodą najlepiej realizować wytyczne przez Partię i Rząd zasady i kierunki działania. Wybór metody winien pozostawać w kompetencji resortu i Zjednoczenia.

Włączanie wszystkich bez wyjątku przedsiębiorstw w jedno, ogólnie ustalone schematy oraz nazbyt dalekie ograniczanie ich samodzielności sprawia, że dyrektor staje się swoistym żonglerem, na „dwie dusze” (państwową i przedsiębiorstwa), a stanowisko jego w dużej mierze — jak to określił Niemcy: — to „Titel ohne Mittel”. Jeżeli wszelkie programy decentralizacji zarządzania gospodarczego i zwiększania samodzielności przedsiębiorstw w gospodarowaniu natrafiają u nas w realizacji na potężne opory, to u podłoża tego tkwi chyba m. in. nieufność do kierowników przedsiębiorstw i czy tylko przedsiębiorstw?

Przedstawione tu zagadnienia pracy dyrektora należałoby chyba następująco podsumować:

1. Wysokie tempo rozwoju naszej gospodarki wymaga doboru odpowiedzialnej kadry kierowniczej, której byłby powierzony ster przedsiębiorstw. Kadre taką w naszym X-leciu wykształciliśmy. Powinniśmy jednak uzupełnić jej wiedzę w zakresie zasad zarządzania. Należy też określić zasadę oceny pracy dyrektorów, żeby jasno sprecyzować zarówno jego pozycję, jak i odpowiedzialność.
2. Skoro decydujemy się powierzyć dyrektorowi przedsiębiorstwo miejmy do niego więcej zaufania, poszerzajmy śmieję zakres samodzielności przedsiębiorstwa, zaprzestajmy metody administrowania przedsiębiorstwami.
3. Pozwólmy resortom „ubranżować” swe przedsiębiorstwa, dopasować metody planowania i zarządzania do ich specyfiki — bo to dopiero gwarantuje osiągnięcie optymalnych wyników. Dotąd bowiem podstawowym „blaskiem” dyrektorskiego zawodu jest jego osobiste zadowolenie z wyników swej pracy, z trudem przebijania się przez dzwiazkę dżungli, ze sportowych emocji zmagania się z wieloma przeciwnościami i z wygranych losu, na który codziennie stawia stawkę swego autorytetu.

„GRYP”

Czekamy na odbrązowienie

nowczo zbyt mało uwagi, bo nas ona realnie „nie kosztuje”. Czy jednakże nasz czas jest rzeczywiście bez wartości? Na przykładzie dnia dyrektora widać chyba wyraźnie, że nie jest on należycie wykorzystany, że nawet wtedy, gdy dyrektor ucieka od nieproduktywnych zajęć (pomaga mu w tym sekretarka stereotypowym klamstwem: o jego nieobecności) otoczenie jego w pewnym sensie wybija go z jego rytmu pracy i trzeba dużego wysiłku i energii, i wpływu czasu — zanim dyrektor opamięta i znowu wróci do pracy.

TECHNIKA ZARZĄDZANIA

Kiedy po raz pierwszy miałem obowiązek dyrektora — stanowiąc przed zasadniczym pytaniem: jak się zachować w tym pierwszym okresie, od czego zacząć? Czy wejść na stanowisko z gotowym programem i zacząć go z miejsca realizować, czy utrzymać istniejący porządek, rzeczy i stopniowo go zmieniać na własną modłę. Myślę, że jest to typowe chyba dla każdego, kto ma obowiązek jakiegokolwiek nowego stanowiska.

Rozpocząłem od tego, żeby przede wszystkim bliżej poznać, znać nie już zresztą środowisko. Utwierdziłem się w przekonaniu, że panują w nim silne nawyki, że łamanie ich spotyka się z dużym oporem, a ewentualne kadry zastępcze nie było. Trzeba więc było zacząć od reguły: „jeśli wejdziesz między wrony, musisz krakać, jak i one”...

Wkrótce zacząłem wprowadzać pierwsze innowacje. Przekonałem się też szybko, że walka z przyzwyczajeniami i nawykami nie należy do łatwych, a z ludźmi wybijanych z ich utartych dróg postępowania tworzy się łatwo wrogów. Wdrożenie nowego wymaga przekonywania wykonawców, dokładnej instrukcji, wnikliwej obserwacji i kontroli oraz korektur w okresie wdrażania. I wówczas trzeba już konsekwentnie przełamywać wszelkie opory, a ludzi opornych nie zaważać się przesuwając. W praktyce swej natrafiałem nawet na próby ucieczki mechanizacji prac w przypadkach, gdy ułatwiała ona pracę fizyczną i poprawiała pracę wykonawców. Działła tu przy tym nie tylko niechęć i podejrliwość do nowego, ale i plotki siane przez opornych.

Tak więc posiadanie jasnego programu zapoznania z nim dobranych odpowiednich wykonawców i przekonywanie ich o korzyściach, to chyba podstawa sukcesu kierownika przedsiębiorstwa.

Kiedyś popełniłem też błąd, że np. konkretną znajomość danej sprawy przez wykonawców szacowałem według własnego jej rozumienia i możliwości jej załatwienia, a kiwanie głowami uważałem nie tylko za próbną wskazówką, ale i ich całkowite rozumienie. Potem nie poznałem wyników — tak odlegają od mego pierwotnego. Dotyczy to m. in. stawiania realnych terminów wykonania danej pracy. Termin zbyt krótki — a przez dyrektora egzekwowany — prowadzi do spłycenia wykonania. Termin natomiast zbyt długi powoduje odruch odłożenia pracy, czasem nawet zapomnienia o niej, a potem „odrobienie” szybko w ostatniej chwili ze skutkami, jak w przypadku okresu zbyt krótkiego.

Nauczyłem się więc nie żałować czasu na szczegółowe wyjaśnianie i sprawdzanie zrozumienia oraz weryfikowania terminów z wykonawcami, na ujęcie powtarzających się zadań w szczegółowe instrukcje pisane, na ustalenie zasad postępowania. Pozwalało mi to zmniejszyć ilość decyzji, jakie musiałbym podejmować każdorazowo ad casum i mieć pewność, że będą one podejmowane przez aparat wykonawczy po mojej myśli.

Gdy dziś analizuję pierwszy okres swego dyrektowania, to do-

pracy. Szczególnie delikatna jest sprawa podziału premii, przyznawanie nagród i odznaczeń, żeby nie deprecjonować ich roli i znaczenia.

Przyznawanie premii i nagród w odniesieniu do konkretnych efektów pracy jest korzystne... byle odnosiło się do każdego przypadku. Wówczas z pracownikami dzieje się podobnie jak z dziećmi: byłem grzeczny — należało mi się nagroda, inaczej wykształca się poczucie krzywdy. W danym wypadku lepszą rolę spełnia premia za całokształt dobrej pracy. Na temat zresztą roli premii w stosunku do płac zasadniczych zdania są podzielone.

W zasadzie model, który wiąże z różnicowaniem jej w zależności od wykonania konkretnych zadań każdej komórki organizacyjnej przedsiębiorstwa nie jest zły. Ale wywołuje dyskusję nad rozpiętością premii między stanowiskami kierowniczymi i wykonawczymi, kiedy w praktyce kierownicy część swych zadań przekazują na swych pracowników. Niedostateczne środki premiowe nie pozwalają „niekiedy” na pełne i sprawiedliwe zróżnicowanie stanowisk kierowniczych...

Doskonaleniu systemu planowania i oceny trzeba by poświęcić więcej czasu i uwagi i przede wszystkim odejść od sztywnych szablonów Zarządkówbyłbym twierdził, że my w szabloności i tendencji do syntetyki mierników tracimy nie raz sam sens wytyczonego zadania. W efekcie dyrektor musi podejmować działania w niezgodności z planem, pozabawiać załogę i siebie korzyści premiiowo-funduszowych. Same niezamierzone skutki. A chodzi przecież o to, żeby „plan trafił do bezpośrednich wykonawców, był realny i mobilizujący”. Z jego wykonaniem mają się wiązać bodźcowo premie i nagrody.

Kontrola pracy poza nagrodami winna też przewidywać kary. Jest to sprawa jeszcze bardziej subtelna. Dla jednego wystarczy, że dyrektor spostrzeży jego błąd, czy niedociągnięcie. Innemu należy się jeszcze dyrektorska bura. Ważna jest przy tym przyczyna: niedbalstwo czy nieumiejętność. Stopniowanie kar i srogości dyrektorskiej to też trudna sztuka. Znałem dyrektora bardzo ostrego dla zasady. Przyzwyczajono się do niego stosunkowo szybko i lew przestał być groźny, choć nadal hucał. Najwięcej waży tu jednak autorytet i wykazanie winy oraz sprawiedliwa indywidualna zróżnicowana reakcja. I jeszcze jedno — najdotkliwsze będą kary nadawane z wiedzą wielu osób, podawane do publicznej wiadomości.

Zjawiskiem bardzo trudnym są nado często spotykane chorobliwe ambie ludzi, łączone niekiedy z poczuciem zawisłości. Innym typ zjawiska, o którym anegdota opowiada się w naszym kraju — to lizusostwo i potakiwanie. Niestety zjawisko zarówno typu: „patrzcie, jaki ja jestem mądry, a Kitowski dumny” jak i: „pan dyrektor to wspaniały ujał, genialnie rozwiązał” itp. nie są odoosobnione. Gdy się trafi na takie stosunki pracy, trudno być obiektywnym, mieć swoje zdanie, głosić prawdę, gdy jest ona przykła dla odbiorcy, bo odnosi to wręcz odwrotne od zamierzonych skutki. Znamy są mi fakty masowej ucieczki z takich przedsiębiorstw poważnych fachowców.

I jeszcze jedno zjawisko — to grupy nieformalne. Gdzie ich nie ma, jakże są różnorodne, jak nieraz rozbudowane nie tylko poziomem ale i pionowo. Rozróżnienie grupy od klikki dla zwykłego śmiertelnika jest niestety bardzo trudne. Słyszałem na ten temat niejedną anegdotę. Polacy mają duże poczucie humoru i wiedzą dobrze z czego aktualnie sobie pokpiwać.

Tak więc bardzo trudnym zadaniem dyrektora jest dobrać sobie odpowiednią obsadę kierowniczą zakładu i umieć ją odpowiednio kierować, wyzwać ją do działania w zamierzony sposób a poprzez tę

50 lat współpracy gospodarczej ZSRR z zagranicą

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

ZOKAZJI 50-lecia Rewolucji Październikowej ukazała się w Związku Radzieckim bardzo interesująca publikacja, stanowiąca — w pewnym sensie — wademecum w dziedzinie współpracy gospodarczej ZSRR z zagranicą na przestrzeni ostatnich pięćdziesięciu lat. Wydawcą tej niezwykle cennej publikacji jest Instytut Naukowo-Badawczy MHZ ZSRR, zaś podstawowym źródłem zgromadzonych z wielkim nakładem środków i systematycznej pracy materiałów stała się jubileuszowa konferencja naukowa, która odbyła się w końcu września ub. r. w Moskwie.

W części wstępnej I zastępca ministra handlu zagranicznego ZSRR — M. R. Kuźmin podkreślił, że w minionym okresie Państwo Radzieckie osiągnęło ogromne sukcesy w dziedzinie współpracy gospodarczej z zagranicą, przy czym handel zagraniczny — na wszystkich etapach rozwoju tej współpracy — był poważnym czynnikiem w dziele budownictwa socjalistycznego i rozwiązywania podstawowych zadań gospodarczych Kraju Rad.

Wprowadzeniem do tematu omawianej publikacji jest obszerny referat prof. N. W. Orłowa pt. „Rozwój handlu zagranicznego ZSRR w ciągu 50 lat władzy radzieckiej”. Profesor Orłow zwraca uwagę, że „Państwo Radzieckie stworzyło za pośrednictwem nowego systemu handlu zagranicznego, który odpowiadała założeniom rozwojowej, socjalistycznej reprodukcji. Jednym z filarów tego systemu jest realizacja wszystkich transakcji w zakresie eksportu i importu w oparciu o państwowy monopol”.

W dokonany przegląd etapów rozwoju gospodarki narodowej ZSRR i radzieckiego handlu zagranicznego podkreśla się nie tylko globalny wzrost wymiany towarowej Związku Radzieckiego z zagranicą na przestrzeni pięćdziesięciu lat, lecz — co najważniejsze — poważne przeobrażenia w strukturze obrotów towarowych z zagranicą. Jednocześnie podkreślone zostały istotne przesunięcia w kierunkach geograficznych radzieckiego handlu zagranicznego.

W ciągu powyższych 20 lat wartość obrotów towarowych ZSRR z zagranicą wzrosła o 11,8 raza w stosunku do roku 1946, wynosząc w roku 1966 15 076 mln rbl., przy czym wartość eksportu wyniosła w tym czasie 7 957, zaś importu 7 119. O ile przed wojną na Związek Radziecki przypadało 1,5 proc. światowego handlu, to obecnie ten sam wskaźnik wynosi już ponad 4,5 proc. Daje to Związkowi Radzieckiemu 7 miejsce na świecie.

Nastąpiła również poważna reorientacja radzieckiej wymiany towarowej z zagranicą. W ostatnich latach około 70 proc. radzieckiej wymiany towarowej z zagranicą przypada na kraje socjalistyczne. Kraje socjalistyczne Europy partykują w radzieckich obrotach towarowych z zagranicą w wysokości ok. 60 proc. W globalnych obrotach towarowych Związku Radzieckiego z zagranicą udział NRD wynosi 16 proc., CSRS — 11 proc., zaś Polski — 9 proc.

Związek Radziecki jest nie tylko poważnym dostawcą wielu podstawowych surowców dla krajów socjalistycznych, lecz zajmuje również eksponowaną pozycję na liście eksporterów maszyn i urządzeń dla tych krajów.

Przy analizie przemian w strukturze obrotów towarowych z zagranicą, oprócz zwrócenia uwagi na poważny udział surowców w eksporcie, informuje się również czytelnika o tym, że w ostatnich latach Związek Radziecki dokonał zakupów zboża z zagranicą: w 1964 roku — 8,3 mln ton pszenicy i maki; w 1965 roku — 6,7 mln ton; w 1966 roku — 7,9 mln ton. W ten sposób zboże znajduje się obecnie na trzecim miejscu w radzieckim imporcie.

Wysoka dynamika cechuje (szczególnie w ostatnich 10 latach) wymianę towarową ZSRR z rozwijającymi się krajami. Jest rzeczą charakterystyczną, że np. wartość eksportu radzieckiego do tych krajów wyniosła w 1966 roku 1091 mln rbl., zaś wartość importu 784 mln rbl.

W. S. Ałhimow, który jest zastępcą ministra handlu zagranicznym ZSRR, w artykule pt. „Stosunki kredytowe Związku Radzieckiego z zagranicą” stwierdza m. in., że ogólna kwota radzieckich kredytów udzielonych rozwijającym się krajom Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej wyniosła w 1966 roku ponad 4 mld rbl.

Jeśli dodamy do wymienionych kwoty ponad 10 mld rbl. kredytów, które do roku 1966 Związek Radziecki udzielił europejskim krajom socjalistycznym, stanje się jasne,

jak wielka jest radziecka pomoc kredytowa w ramach współpracy gospodarczej z zagranicą.

W omawianej pozycji zwraca się uwagę czytelników na fakt, że w okresie po drugiej wojnie światowej Związek Radziecki przekształcił się z kraju-kredytobiorcy, jakim był w okresie międzywojennym, w kraj-kredytodawcę. W ciągu pierwszych 10 lat od chwili zakończenia ostatniej wojny jedynie Szwecja (w październiku 1946) udzieliła Związkowi Radzieckiemu kredytu na zakup maszyn i urządzeń w wysokości 1 mld koron, czyli — według ówczesnego kursu — 174 mln rbl. W następnych latach Związek Radziecki nie korzystał z kredytów w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Dopiero w roku 1958 niektóre firmy zachodnioeuropejskie zaczęły udzielać kredytów przy dostawach maszyn i urządzeń do ZSRR. Następnie, w ślad za tymi firmami, również koncerny japońskie udzieliły Związkowi Radzieckiemu kredytów na zakup w tym kraju kompletnych obiektów przemysłowych.

Problemy stosunków handlowych Związku Radzieckiego z wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi znalazły — oprócz wspomnianego referatu profesora Orłowa — poczesne miejsce w opracowaniu docenta J. N. Kapelinskiego. Kreśląc dzieje tych stosunków na przestrzeni półwiecza, autor przypomina o konsekwentnym dążeniu czynników państwowych Związku Radzieckiego do rozwoju kontaktów z uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi. Nawet w pierwszych latach po drugiej wojnie światowej obroty towarowe ZSRR z krajami kapitalistycznymi wykazywały trend rosnący: w 1946 roku — 491 mln rbl., zaś w 1948 roku — 679 mln rbl., co stanowiło przekroczenie poziomu obrotów z roku 1938. W latach „zimnej wojny” następuje poważne osłabienie stosunków handlowych ZSRR z krajami kapitalistycznymi, ale w roku 1955 wartość obrotów z uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi wynosi już 900 mln rbl., w roku 1966 sięga kwoty prawie 3,2 mld rbl.

Jednocześnie autor zwraca uwagę, że „struktura towarowa wymiany handlowej ZSRR z uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi pozostaje wciąż niezadawalająca, przede wszystkim ze względu na dominującą rolę surowców w radzieckim eksporcie”.

Z kolei profesor A. B. Frumkin podkreśla, że „Zróżnicowany charakter ekonomiki ZSRR warunkuje szeroki wachlarz zarówno eksportu, jak i importu. Aktualnie Związek Radziecki prowadzi wymianę towarową prawie ze 100 krajami na kuli ziemskiej, w tym z 70 posiada porozumienia handlowe”.

Osobny rozdział omawianej publikacji stanowią referaty i artykuły poświęcone współpracy Związku Radzieckiego z krajami socjalistycznymi w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Autorami są tu zarówno naukowcy i działacze gospodarczy radzieccy, jak i reprezentanci krajów członkowskich RWPG.

N. N. Inozemcow w artykule pt. „Koordynacja planów gospodarczych i handlu zagranicznego krajów RWPG” nie tylko omawia aktualny stan współpracy krajów członkowskich w ramach między-narodowego socjalistycznego podziału pracy, zwracając przy tym uwagę na posiadany przez te kraje potencjał ekonomiczny, lecz wskazuje jednocześnie na niewykorzystane możliwości istniejące w dziedzinie koordynacji wysiłków tych krajów w nadchodzących latach. Pisze on m. in.: „Tempo wzrostu współpracy gospodarczej pomiędzy krajami należącymi do RWPG, stanowiące odbicie osiągniętego poziomu międzynarodowego podziału pracy, nie można uznać za zadowalające”.

Na niewykorzystane wciąż rezerwy wzrostu wymiany towarowej pomiędzy ZSRR a Polską zwraca również uwagę artykuł S. Raczakowskiego i Z. Łańcuckiego pt. „Rola polsko-radzieckiej wymiany towarowej w rozwoju gospodarki PRL”. Omawiając perspektywy obrotu w zakresie maszyn i urządzeń, autorzy piszą, co następuje: „Doświadczenie naszych krajów, jak również — i to jeszcze w większym stopniu — doświadczenie międzynarodowej wymiany towarowej dowodzi, że w tej dziedzinie istnieje poważna rezerwa i możliwości umocnienia wzajemnych, korzystnych kontaktów i rozwoju współpracy gospodarczej”. Punktem wyjścia dla rozważań autorów oraz założonych przez nich postulatów jest twierdzenie o konieczności konsekwentnego rozwoju specjalizacji i kooperacji w zakresie produkcji maszyn i urządzeń.

FRAGMENT wydanej przed kilku laty książki prof. Brusa, traktującej o węzłowych problemach gospodarki socjalistycznej, jest tym historycznym — dwóm dyskusjom między wojennymi, z których jedna toczyła się w ZSRR, a druga w Europie Zachodniej. Pisząc o dyskusjach międzywojennych prof. Brus zauważa, że „na pewno warto do nich sięgnąć, a także w miarę możliwości, uzupełniać luki, zwłaszcza jeśli chodzi o materiały radzieckie”. Rok bieżący przyniósł dwie publikacje z tego zakresu tematycznego. Są to: praca Edwarda Łukawera poświęcona zachodnioeuropejskiej dyskusji o rachunku ekonomicznym i praca Stanisława Łysko o dyskusjach w ZSRR. Odkładając omówienie pracy Łukawera do innej okazji, spróbuję w poniższych refleksjach naszkicować niektóre poglądy S. Łysko, szczególnie istotne dla naszej wiedzy o radzieckich dyskusjach.

Punktem wyjścia rozważań Łysko jest ocena stanowiska Marksa i Engelsa w sprawie charakteru

sto fizjologicznego. W tym tkwiła — zdaniem Łysko — przyczyna niepoprawności jego teoretycznych dociekań. Radzieckim komunistom zarówno teoretycznym, jak i działaczom gospodarczym, wydawało się, że doświadczenie wojennego komunizmu może być punktem wyjścia do konsekwentnej likwidacji rynku i pieniądza. Okazało się jednak, że „bezpłodna planowa więź była przez drobnotowarową wies tolerowana tylko dopóty, dopóki trwała wojna”. W tej sytuacji, gdy mechanizm nakazów administracyjnych okazał się niewystarczający, cena stała się „aktywną formą alokacji zasobów”. Był to okres NEP-u, który stworzył dogodną sytuację do konfrontacji najważniejszych koncepcji ekonomicznych tamtych lat: koncepcji Bucharina i koncepcji Preobrażńskiego.

Po dokładnym opisie tej dyskusji przechodzi Łysko do analizy jej późniejszych, kiedy to niespotykanemu tempu ery „płatulek” towarzyszy centralizacja systemu zarządzania i zmniejszona do funkcji agregatu rola ceny. Okres ten przy-

daje kształt naturalnej konieczności i tym samym wyznacza określony wariant rozwoju”.

Łysko słusznie nazywa model rynkowej formy planowania sformułowany przez Ajchenwaldę jedną z pierwszych prób rozwiązania problemu racjonalnego gospodarowania w socjalizmie. W modelu Ajchenwalda (w przeciwieństwie do modelu Lange’a, gdzie szczebel centralny wyznacza tylko stopę akumulacji) centralnie ustalone jest tempo wzrostu i główne kierunki rozwoju. Wyszukując, że „stany równowagi są kolejnymi krokami do socjalizmu”, jak je argumentuje: „Wszystkie prace planowe układają się jak gąbki w jeden łańcuch, złożony z trzech ogniw: generalny plan nakreśla ten tryb rozwoju sił wytwórczych, który powinien doprowadzić bazę techniczną do warunków socjalizmu; perspektywiczny plan daje orientacyjny łańcuch równowag, wzorcowy rząd stopni niezbędnych po to, aby rozwój szedł po linii nakreślonej przez plan generalny; kontrolne cyfry, roczne operacyjne plany wskazują, jak powinien kształtować się rozwój gospodarczy danego roku i jakimi sposobami należy przewidywać żywiłowy nacisk i ustanowić równowagę planową. W łańcuchu tym każda planowa dyrektywa wiąże się z ogólną walką o określony gospodarczy rozwój i z ogólną linią dążenia do socjalizmu. Wszystkie plany, szczególnie plany perspektywiczne i szkielety planu generalnego, wcale nie będą stanowiły jakiegos raz na zawsze danego, niezmiennie ustalonego w czasie planu rozwoju gospodarczego, którego określone fragmenty po prostu upruchniały się, gdy nadejdzie ich termin. Planowanie przyszłego rozwoju gospodarczego ma za zadanie ustalenie pewnego celu, pewnej jednoczącej idei budownictwa socjalistycznego i określenie możliwości realizacji jej najbliższych etapów. Z biegiem czasu, wraz z nadejściem naznaczonych terminów, szkielet dokonany ex ante będzie korygowany na podstawie nowego, życiowego doświadczenia i przekładany na język konkretnych planów rocznych”.

Mimo że te poglądy, sprzeczne z obowiązującą w tamtych latach doktryną, zostały odrzucone, to „rozwiązanie się w ostatnich latach w ZSRR dyskusja ekonomiczna, pod naporem realnej rzeczywistości, zmierzająca w wielu wypadkach po ścieżkach, które po raz pierwszy zostały przetarte w pracach Ajchenwalda”. Za najdonioślejsze osiągnięcia tej dyskusji, rozpoczęte po XX zjeździe, uważa Łysko sformułowaną przez L. Kantorowicza teorię rachunku optymalnego wykorzystania zasobów. Teorię tę, a także korespondujące z nią koncepcje W. Nowożyłowa, określa się zwykle jako poglądy postulujące szerokie wykorzystanie matematyki przy analizie ekonomicznej. Łysko słusznie wykazuje ograniczoną wartość takiego spojrzenia. Pisze on: „Cele, do których zmierza W. Nowożyłow, są o wiele dalej idące. Zasady precyzyjnego rachunku ekonomicznego z jego podstawowym narzędziem w postaci ceny wyjściowej są dla niego wstępem przesłanką demokratyzowania gospodarki. Chodzi mu o stworzenie pełnego systemu społecznego władania środkami produkcji, które zarządzane będą rzeczywiście przez społeczeństwo, a nie tylko w jego imieniu i dla jego dobra”. Niezwykle interesujące są wnioski Autora z wniosków egzegetycznych Kantorowicza. Stanisław Łysko dowodzi, że w konsekwencji koncepcji Kantorowicza prowadzi do uznania konieczności wykorzystywania w gospodarce socjalistycznej mechanizmu regulowanego rynku.

Warto dodać, że S. Łysko opiera się na tekstach Kantorowicza publikowanych w latach 1959—61. Swego rodzaju potwierdzeniem trafności analizy Łysko jest wypowiedź Kantorowicza z 1964 roku. Kantorowicz pisał: „Charakterystyczny przykład ignorowania dialektyki spotykamy wówczas, gdy rozpatruje się jako diametralnie przeciwstawne koncepcje optymalnego scentralizowanego planowania oraz wysunięte przez prof. I. G. Libermana propozycje podniesienia roli rentowności, przyjęcia zysku jako podstawowego wskaźnika pracy przedsiębiorstw. Tymczasem zaś właśnie otrzymane — przy opracowywaniu generalnego scentralizowanego planu za pomocą matematycznej optymalizacji — oceny ekonomiczne dają środek do zapewnienia możliwości efektywnych decyzji zdecentralizowanych, pozwalają osiągnąć korelację rentowności przedsiębiorstw z rentownością w skali gospodarki narodowej”.

Ta wypowiedź Kantorowicza oznacza, że rację miał Łysko, kiedy pisał, że zauważalnym jest: „Stopniowy wzrost przeświadczenia, że zbudowanie prawidłowej teorii cen w gospodarce socjalistycznej nie jest i nie może być ostatecznym rozwiązaniem zadania racjonalizacji mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Zbudowanie jest jest dopiero wstępnym warunkiem rozwoju demokratycznych form kierowania i zarządzania gospodarką. Rozwój tych form musi stworzyć nowe i podtrzymać istniejące źródła inicjatywy oraz twórczej energii społeczeństwa socjalistycznego. Co więcej, problem cen wyjściowych w gospodarce socjalistycznej nie może być oderwany od zadania demokratyzacji zarządzania”.

*) Stanisław Łysko: „Teoria cen w radzieckich dyskusjach ekonomicznych”, PWE, s. 333.

ZATRUDNIENIE PRZY BUDOWIE PONADNORMATYWNEJ LICZBY ZAMIEJSCOWYCH PRACOWNIKÓW

Przedsiębiorstwo Budowlane A wykonywało na podstawie umowy zawartej z Dyrekcją Budowy Osiedli Robotniczych B roboty budowlano-montażowe przy budowie szkoły podstawowej w K.

Przy rozliczeniu tych robót Przedsiębiorstwo Budowlane obciążyło Dyrekcję BOR o dodatkowe koszty, zwanymi z zatrudnieniem ponadnormatywnej liczby pracowników zamiejscowych za czas od rozpoczęcia robót.

Ponieważ Dyrekcja BOR odmówiła zapłacenia pełnej należności z tytułu, twierdząc, że brak podstaw do naliczenia podwyższonych kosztów za czas przed dniem 19 lipca 1965 r., od kiedy spełnione zostały wymagane do tego celu warunki zgodnie z obowiązującymi przepisami, Przedsiębiorstwo Budowlane wystąpiło o zasądzenie spornej sumy na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa żądała Przedsiębiorstwa Budowlanego o dalszą, zaś Główna Komisja Arbitrażowa odwołania tegoż Przedsiębiorstwa nie uwzględniła i orzeczenie OKA zatwierdziła.

Wobec wniesienia przez Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych rewizji nadwyżkowej od orzeczenia II instancji, sprawa została ponownie rozpatrzona przez Główną Komisję Arbitrażową, która orzeczeniem z dnia 27 stycznia 1967 r. nr BO 11742/66 wydanym w składzie rewizyjnym poprzednie swe stanowisko utrzymała w mocy, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Warunkiem przyznania wykonawcy robót budowlano-montażowych należności na pokrycie dodatkowych kosztów związanych z zatrudnieniem ponadnormatywnej liczby zamiejscowych pracowników jest wyrażona uprzednio zgoda jednostek nadzrednych wykonawcy i inwestora, wydana w oparciu o odpowiednie zaświadczenie wydane przez nadzrednia, chociażby nawet pokrycie tych kosztów zastrzeżone było w danych wyjściowych (założeniach kosztorysowych) i w umowie o wykonanie robót.

W uzasadnieniu powyższego swego stanowiska GKA zaznacza:

„W myśl zasad pokrywania kosztów należności na pokrycie dodatkowych kosztów związanych z zatrudnieniem ponadnormatywnej liczby pracowników zamiejscowych w produkcji budowlano-montażowej (zał. nr 2 do pówołanego wyżej zarządzenia Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 21 czerwca 1960 r. — obecnie zał. nr 2 do zarządzenia nr 153 Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 15 kwietnia 1965 r. — Dziennik Budownictwa nr 9, poz. 27) przesłanką do przyznania wykonawcy należności na pokrycie dodatkowych kosztów związanych z zatrudnieniem ponadnormatywnej liczby pracowników zamiejscowych jest wyrażona na podstawie odpowiedniego zaświadczenia wydane przez nadzrednia zgoda jednostek nadzrednych wykonawcy i inwestora na ponadnormatywne zatrudnienie pracowników zamiejscowych, w oparciu o którą można dopiero ustalić w danych wyjściowych (założeniach kosztorysowych) przewidziane wyższe od normatywnego stan zatrudnienia pracowników zamiejscowych oraz określić wskaźnik dopłat z tego tytułu.

Niesporne jest, że wymagana wyżej wymienionymi przepisami dokumentacja, tj. zaświadczenie wydane przez nadzrednia, powołany wykonawca przedłożył pozwonemu inwestorowi dopiero w trakcie realizacji budowy przy piśmie z dnia 19 lipca 1965 r. oraz że, wydając na tej podstawie zezwolenie na zatrudnienie ponadnormatywnej liczby pracowników zamiejscowych, jednostka nadzrednia pozwonemu inwestorowi zastrzegła stosowanie dopłat z tego tytułu do tych robót, które nie zostały wykonane i rozliczone do dnia wniosku wykonawcy (...), a więc do dnia 19 lipca 1965 r. W tym stanie rzeczy zezwolenie jednostki nadzredniej inwestorowi nie odnosiło się do zatrudnienia ponadnormatywnej liczby pracowników zamiejscowych od początku budowy, wobec czego obie Instancje arbitrażowe miały podstawę do przyjęcia, iż do przyznania powodowemu wykonawcy dopłat na pokrycie kosztów ponadnormatywnego zatrudnienia pracowników zamiejscowych od rozpoczęcia robót nie zostały spełnione warunki, od których uzależnione było naliczenie tych kosztów stosownie do powołanych wyżej zasad.

Na powyższe stanowisko pozostaje bez wpływu podnoszona w rewizji okoliczność, że pokrycie przez inwestora wyżej wymienionych kosztów zastrzeżone w danych wyjściowych i w umowie o wykonanie robót, gdyż — jak trafnie wskazano w orzeczeniach obu instancji — z dokumentów

CIĄG DALSZY NA STR. 8

ZYCIE 7
GOSPODARSTWA

tych wynika, iż zobowiązanie inwestora do pokrycia omawianych kosztów uwarunkowane zostało wymogami określonymi w przedstawionych wyżej zasadach pokrywania kosztów ponadnormatywnego zatrudnienia pracowników zamieszekowych, w związku z czym dla przyznania wykonawcy należności na pokrycie tych kosztów od początku budowy niezbędna była zgoda jednostki nadrzędnej inwestora.

Z tych względów w zaskarżonym rewizji orzeczeniu zespół rewizyjny GKA nie stwierdził naruszenia prawa, wobec czego rewizję nadzwyczajną oddalił (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NARODOWY PLAN GOSPODARCZY NA 1968 R. I PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA PLANU NA 1969 R.

W nr 70 Monitora Polskiego z 1967 r. została ogłoszona uchwała Sejmu PRL z dnia 20 grudnia 1967 r. o narodowym planie gospodarczym na 1968 r. i podstawowych założeniach planu na 1969 r. (poz. 341).

Podobnie jak uchwała o NPG z lat poprzednich, uchwała Sejmu z 20 grudnia 1967 r. ustala w 15 kolejnych rozdziałach najpierw podstawowe zadania planu na 1968 r., a następnie kompleksowe jego założenia w zakresie: 1) przemysłu jako całości oraz poszczególnych jego gałęzi, 2) rolnictwa i skupu, 3) leśnictwa, 4) transportu i łączności, 5) dochodu narodowego, 6) wzrostu poziomu życia ludności (w tym rozwoju: handlu wewnętrznego, oświaty, kultury i ochrony zdrowia, gospodarki mieszkaniowej i komunalnej), 7) zatrudnienia i płac, 8) handlu zagranicznego, 9) inwestycji, budownictwa i kapitalnych remontów, 10) geologii, 11) gospodarki wodnej i ochrony powietrza atmosferycznego przed zanieczyszczeniem, 12) rozwoju nauki i techniki, wreszcie 13) rozwoju gospodarczego województw. Rozdział końcowy zawiera upoważnienie dla Rady Ministrów do ustalania szczegółowych zadań planowych, jak też do dokonywania ew. zmian w planach szczegółowych.

Zasadniczym zadaniem planu na 1968 r., w myśl uchwały, jest zapewnienie dalszego, harmonijnego rozwoju gospodarczego kraju w warunkach równowagi na rynku wewnętrznym i w stosunkach gospodarczych z zagranicą, przy równoczesnym dążeniu m. in. do uzyskania dalszego wzrostu stopy życiowej ludności oraz lepszego zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, zdrowotnych i kulturalnych społeczeństwa a także do wzmocnienia równowagi pomiędzy siłą nabywczą ludności a podażą towarów i usług.

RACHUNKOWOŚĆ JEDNOSTEK GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 8 grudnia 1967 r. (Monitor Polski Nr 69, poz. 340) ustalił zasady rachunkowości jednostek gospodarki uspołecznionej.

Obszerne to zarządzenie, zawierające 120 paragrafów tekstu, jest podzielone na 6 działów, niektóre działy zaś ponadto na rozdziały.

Oto tytuły orientujące w treści poszczególnych działów: I. Przepisy ogólne, II. Podstawowe zasady prowadzenia księgowości, III. Inwentaryzacja, IV. Zasady sporządzania sprawozdań finansowych oraz wyceny i ustalania wysokości aktywów, pasywów i wyników działalności, V. Przechowywanie dowodów, ksiąg rachunkowych, spisów inwentaryzacyjnych i sprawozdań finansowych, VI. Przepisy końcowe.

Przepisami zarządzenia objęte zostały:

- 1) przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze, z wyłączeniem spółdzielni produkcyjnych;
- 2) zakłady państwowe i spółdzielcze, jeżeli działają według zasad rachunku gospodarczego i mają obowiązek sporządzania samodzielnych bilansów;
- 3) przedsiębiorstwa mające formę spółek handlowych, w których Skarb Państwa, przedsiębiorstwa państwowe lub spółdzielnie posiadają udziały wynoszące ponad 50 proc. kapitału zakładowego, oraz przedsiębiorstwa i zakłady prowadzone przez organizacje społeczne;
- 4) centrale zjednoczeń i jednostek utrzymywanych z narzutów na koszty własne przedsiębiorstw i zakładów, prowadzone według zasad rachunku gospodarczego;
- 5) gospodarstwa pomocnicze, instytuty naukowo-badawcze i inne jednostki działające według zasad rachunku gospodarczego.

Nowe zarządzenie rachunkowości obowiązuje od 1 stycznia 1968 r.

Opracował:
JÓZEF ZIELIŃSKI

Jeszcze o projektowaniu i odpowiedzialności

W ARTYKULE W. Trybe i J. Zielnikera: „Projektowanie i odpowiedzialność” (ZG nr 46/843) poruszono istotny problem działalności inwestycyjnej, w której według dotychczasowej praktyki strona projektująca ponosi chyba najmniejszą odpowiedzialność ekonomiczną ze wszystkich ogniw łańcucha „od projektu do obiektu”. Słusznie też komentarz redakcyjny, jak i autorzy podkreślają, że fundusz statutowy przedsiębiorstwa projektującego jest nieproporcjonalny do strat mogą-

cych wyniknąć w fazie wykonawstwa robót lub w produktach gotowych. Niemniej jednak brak odpowiedzialności i wynikająca niekiedy z tego nonszalancja projektantów w podejściu do usunięcia błędów powinny w jakiś sposób uderzać w jednostkę projektującą i w nich samych.

W chwili obecnej sytuacja jest wręcz paradoksalna z punktu widzenia ekonomiki. Na przykład zaprojektowany agregat nie spełnia swego zadania i w trakcie wstępnej eksploatacji okazuje się, że

trzeba go całkowicie przekonstruować. Biuro Projektów nie tylko nie ponosi z tego tytułu odpowiedzialności, lecz żąda nowego zlecenia na rekonstrukcję i inwestor, któremu grozi nieodpłatnie całego obiektu godzi się z koniecznością na warunki monopolistycznego i uprzywilejowanego kontrahenta. I tak stracili: dostawca i wykonawca — angażując swą moc produkcyjną w budowanie i zamontowanie nieudanego urządzenia, inwestor — dwukrotnie płacąc za to samo, opóźniając harmonogram robót, aż do strat na skutek późniejszego uruchomienia produkcji włącznie. A projektant pozostaje bezkarny. Proponuję przejrzenie dzienników budów czy rozruchu kilku inwestycji, dla przekonania się ile takich faktów istnieje.

Niemniej jednak wydaje mi się, że jakieś rygorystyczne kary dla projektantów (mówię tu już o ludziach a nie instytucjach) są nie do pomyślenia, bowiem sztuka projektowania, podobnie jak inne sztuki, nie znosi administracyjnych nakazów i ograniczeń. Prowadziłoby to do asekurantstwa projektantów, projektowania z większym marginesem błędów, na zapas, a tym samym marnotrawstwa i stosowania wypróbowanych to znaczy często

przestarzałych rozwiązań. Projektant musi mieć prawo do ryzyka, o ile nie chcemy zahamować postępu, z tym, że nie możemy tego prawa utożsamiać z prawem do popełniania kardynalnych błędów lub niedbalstwa. Dlatego wydaje mi się, że jakieś dodatkowe akty normatywne dodane do biblioteki już istniejących niewiele tu mogą zdziałać.

Jakie proponowałbym rozwiązanie? Inwestor, zamiast jak dotychczas zlecenia na dokumentację z podkładkami i uzgodnieniami, zawierałby umowę — kontrakt z projektantem, w której byłoby szczegółowo określone zadanie, obowiązki, prawa i należność obu stron aż do zakończenia pierwszego roku eksploatacji zamówionego obiektu. Kontrakt taki, jak mi się wydaje, wypełniłby lukę, która często obecnie występuje. Albowiem projektant po wysłaniu dokumentacji nie wie w ogóle jak jego projekt wygląda w rzeczywistości. Proponowane rozwiązanie umożliwiłoby i przybliżyłoby analizę działalności „żywego” przedsiębiorstwa pod względem technicznym, technologicznym i ekonomicznym, dałoby możliwość porównania z założeniami projektu, które obecnie dokonuje się prawie wyłącznie tylko

u inwestora. Kontrakt taki ustalałby wreszcie wzajemne świadczenia np. za lepsze od założonych w projekcie wyników techniczno-ekonomicznych — premia dla projektanta, za gorsze — kara, itp. itd. Zapewnienie odpowiedniego udziału w tych kwotach zarówno w plus, jak i w minus pracownikom bezpośrednio zatrudnionym przy projektowaniu stworzyłoby chyba wyraźny bodziec do dobrej pracy. Można by tu posłużyć się wzorami premii i kar za usługi. Bo przecież projektowanie jest czymś w rodzaju specjalistycznej usługi świadczonej przez jedno przedsiębiorstwo — drugiemu, a nie działalnością typu imperatywnego, jak to często wydaje się w kontaktach z projektantami.

Gwarantem umowy, w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych okoliczności, mogłoby być nadzorujące zjednoczenie lub resort, w zależności od szczegółu inwestycji. Tak ustawione włączenie przedsiębiorstwa projektującego w zakres odpowiedzialności za proces inwestycyjny w niczym nie narusza zasad współpracy między jednostkami gospodarczymi, a przeprowadzenie eksperymentu nie nastroczałoby specjalnych trudności.

JERZY OSTROWSKI

Potrzeba unormowania

W ARTYKULE dyskusyjnym W. Trybe i J. Zielnikera pt. „Projektowanie i odpowiedzialność”, poruszono problematykę, która w zasadzie dotyczyła w naszym kraju nie tylko nie znalazła jakiegokolwiek normatywnego rozwiązania, ale również i kompleksowego potraktowania. Z tych względów wspomniany artykuł i uwagi redakcyjne zasługują na szczególną uwagę.

Działalność projektowa ma w budownictwie znaczenie kluczowe, lecz to jej, znaczenie jest niezbyt doceniane wskutek skoncentrowania uwagi na bardziej dostrzegalnych trudnościach realizacji materialnej projektu. Niedociągnięcia w opracowywaniu dokumentacji projektowo-kosztorysowej i w wykonawstwie robót wynikają w dużej mierze z wadliwej organizacji procesu budowlanego, a mianowicie z braku powiązań organizacyjnych, zapewniających współpracę między opracowywanymi projektowymi a przedsiębiorstwami budowlanymi. Wyrazem tego są przepisy regulujące umowy o prace projektowe

i umowy o roboty budowlane, które rozrywają naturalną jedność procesu projektowania i budowania.

Umowa o wykonanie projektu jest niewątpliwie umową o dzieło. Jest to jednak szczególny rodzaj umowy o dzieło, choćby z tego właśnie względu, że skutkami swoimi sięga ona daleko poza wykonanie umówionego świadczenia. Umowa o wykonanie podstawowego projektu zostaje jakby włączona do umowy budowlanej. Projektant staje się współtwórcą budowy i odpowiada za jej wady, jeżeli powstały wskutek jego działalności. Należy podkreślić, że żadna inna umowa o dzieło nie ma tych właściwości, mianowicie: powiązania skutków jej wykonania z innym stosunkiem prawnym.

Umowy o prace projektowe nie są u nas dotychczas uregulowane i to jest źródłem wielu niedomagań w działalności inwestycyjnej. W orzecznictwie i doktrynie wszystkich krajów przyjęta została ja-

ko bezsporna zasada, że projektant odpowiada za wady dokumentacji w toku realizacji obiektu aż do momentu oddania go do użytkowania. Uważany jest on nie tylko za twórcę projektu, lecz także za współrealizatora obiektu, który odpowiada za wady budowy wynikłe z błędów w dokumentacji, choćby nawet nie nadzorował toku budowy.

Rozbieżność natomiast zdań powstaje co do odpowiedzialności projektanta w późniejszym okresie, tj. czy odpowiada on i jak długo po oddaniu obiektu do użytku oraz jakiego rodzaju ma to być odpowiedzialność w sensie jej przesłanek i zakresu. Wydaje się, że tak jak wykonawca obowiązany jest na własny koszt usunąć wady ustalone w protokole odbioru obiektu powstałe z jego winy i ponosi odpowiedzialność w ramach rekojmii, to tak samo, na tych zasadach rekojmii należałoby oprzeć odpowiedzialność projektanta.

Na tej podstawie można by zbliżyć umowę o sporządzanie dokumentacji projektowej i umowę o roboty budowlane jako pewnego rodzaju dwa rodzaje umowy budowlanej, która ze względu na konieczny podział zadań i pracy realizowana jest w dwu formach stosunku.

Projektant i wykonawca robót wystawieni są na szczególnie wielkie ryzyko w swej pracy. Ich sytuacja w zakresie odpowiedzialności za szkody jest nieporównanie gorsza od sytuacji np. dostawy in-

nego dobra. Obiekty budowlane są z reguły bardzo kosztownymi inwestycjami i to przeważnie mającymi przy tym przynosić dochody. Dlatego bardzo ważkie względy przemawiają za ograniczeniem wynagrodzenia szkody. Gdyby twórca i wykonawca obiektu miał odpowiadać według ogólnych reguł prawa cywilnego tj. za damnum emergens i lucrum cessans, można sobie łatwo wyobrazić, że prowadziłoby to do wręcz absurdalnych sytuacji. W wielu przypadkach naruszałoby to nie tylko równowagę finansową biur projektowych i przedsiębiorstw budowlanych, ale oznaczałoby wręcz ich katastrofę finansową.

Z tych względów wydaje się za konieczne przyjęcie zasady, że odpowiedzialność majątkową przedsiębiorstw projektowych i budowlanych nie powinna przekraczać wartości nakładów poczynionych na dany obiekt, mając na uwadze nakłady oczywiście pomniejszone o korzyści jakie zachował inwestor lub kosztów nadania obiektowi pełnej użyteczności technicznej.

W ramach tej wielkości wynagrodzenia szkody należy ustalać w ekwiwalencie strat majątkowych poniesionych w bezpośrednim związku z budową danego obiektu.

Przyjęcie koncepcji wysuniętej w dopisku redakcyjnym, a znacznie rozszerzającej zagadnienie odpowiedzialności projektanta z równoczesnym wskazaniem źródeł finansowania tej odpowiedzialności, aczkolwiek bardzo ciekawa — musiałaby za sobą pociągnąć wiele na-

stępnych urozwojów prawnie-ekonomiczno-finansowych. Stąd też reprezentuję pogląd, że na obecnym etapie byłoby może zbyt daleko idące rozwiązanie w koncepcji Redakcji i dlatego przychylając się do głosów domagających się zreformowania stosunków prawnych w budownictwie należałoby równocześnie doprowadzić do zrealizowania pewnych postulatów w przepisach.

Należy ściśle połączyć instytucję nadzoru autorskiego z opracowaniem dokumentacji w tym sensie, że wykonawca dokumentacji wykonuje ten nadzór albo na własne żądanie albo na żądanie inwestora, zaś przez samą umowę o sporządzenie dokumentacji projektant jest zobowiązany i równocześnie uprawniony do usuwania błędów lub ulepszenia dokumentacji aż do dokonania odbioru obiektu budowlanego.

Projektant powinien wspólnie z wykonawcą robót ponosić solidarną odpowiedzialność w ramach rekojmii po odbiorze obiektu przez okres około 3 lat tylko za istotne wady konstrukcyjne obiektu z tym zastrzeżeniem, że obowiązek wynagrodzenia szkody ograniczyć trzeba do pokrycia nakładów efektywnie poniesionych przez inwestora w danym obiekcie. Zobowiązanie przedmiotowe powinno wygasnąć z upływem 5-ciu lat, licząc od daty oddania całości dokumentacji, jeżeli w tym czasie nie przystąpiono do realizacji projektu.

MARIAN PALLASEK

Ogniwo odpowiedzialności

PROBLEMY związane z odpowiedzialnością projektowania są szeroko dyskutowane wśród architektów i inwestorów. Artykuł „Projektowanie i odpowiedzialność” W. Trybe i J. Zielnikera, jest tylko w niewielkim stopniu odzwierciedleniem tej dyskusji.

Projektowanie jest procesem przygotowującym proces inwestycyjny i produkcyjny. Zaś jakoś opracowywanych projektów jest funkcją złożonego procesu, wynikającego ze skoordynowania wielu postulatów technologicznych, użytkowych, ekonomicznych i techniczno-materiałowych w logiczną i harmonijną całość. Podany przez autorów przykład poniesionych strat na skutek błędnego sporządzenia projektu dla uruchomienia fabryki farb i lakierów, jest chyba po prostu rzadkim przypadkiem, ponieważ w istniejącym systemie opracowań inwestycyjnych, zatwierdzanie wybranego wariantu danej inwestycji przez inwestora następuje w zespole oceniającym i zatwierdzającym odpowiedni wariant danego projektu wstępnego po wyeliminowaniu projektów mniej korzystnych.

Prace związane z organizacją i rolą biura projektów w procesie inwestowania, system wynagradzania projektantów i ich odpowiedzialność za prace projektowe, wycena prac projektowych, zawieranie umów o prace projektowe i in-

ne zagadnienia, związane z pracą w biurach projektowych, omawiane były na VI Plenum KC PZPR. W wyniku uchwały tego Plenum wprowadzono nowy system finansowania biur projektów. Określa on bodźce zmierzające do poprawy jakości dokumentacji i ustala źródło pokrycia ewentualnych strat z tytułu wadliwej wykonanych inwestycji na skutek błędów zawartego w projekcie. System ten wprowadza fundusz gwarancyjny, z którego pokrywane będą w ciągu roku kary umowne za niedotrzymanie terminu wykonania dokumentacji, odszkodowania za wady stwierdzone w dokumentacji i koszty ich usunięcia, o ile nie obciążają one pracowników.

W nowym systemie finansowania biur projektów w zasadzie odpowiedzialność za prawidłowość sporządzonej dokumentacji została przeniesiona na inwestora. Nowe zasady finansowania nie dają jednak dostatecznego rozwiązania problemu odpowiedzialności. Od prawidłowości sporządzonej dokumentacji i przebiegu procesu inwestycyjnego zależy terminowość i koszt realizacji obiektu. Wprowadzenie premii uzależnionej od wyników realizacji obiektów powinno przyczynić się do wzmocnienia zainteresowania projektanta całym przebiegiem procesu inwestycyjnego.

Czy nowy system finansowania spełni ten warunek? Wydaje się, że niezupełnie.

Przed wszystkim dlatego, że gdyby zabrakło funduszu gwarancyjnego stan taki doprowadzić może do zadłużenia biura projektowego i spowodować niewypłacenie premii nawet tym projektantom, którzy uzyskali dobre efekty w wyniku realizacji ich projektów. Moim zdaniem w ramach obecnie dokonywanych zmian ekonomicznych i usprawnień organizacyjnych w całej gospodarce narodowej, można problem udoskonalenia pracy w biurach projektowych rozwiązać w drodze rekonstrukcji branż. Chcąc osiągnąć poprawę działalności biur, trzeba dokonać zmian w aktualnym systemie zarządzania. Wydaje mi się, że w zakresie jakości projektów inwestycji i odpowiedzialności projektantów i biur projektowych celowe byłoby utworzenie biur projektowych przy przedsiębiorstwach danej specjalności, będących generalnymi wykonawcami inwestycji, a w istniejących przy zjednoczeniach zakładach badań i doświadczeń, utworzyć biura studiów i projektów o randze naukowo-badawczej.

Biura studiów i projektów wykonywałyby na zlecenie inwestora wariantowe rozwiązania projektowanej inwestycji, gromadziłyby odpowiedni materiał informacyjny dla biur utworzonych w przedsiębiorstwach w ramach swojej branży. Rada techniczna działająca w takim biurze, składająca się z wybitnych specjalistów, dawałaby wytyczne i udzielała porad projektantom. Rada techniczna działająca przy biurze studiów i projektów, moim zdaniem, odgrywałaby w procesie inwestycyjnym, a szczególnie na etapie programowania i projektowania inwestycji, pierwszorzędą rolę w wyborze podstawowych wariantów roboczych, wykonywanych na zlecenie inwestora, bądź wydawałaby opinie o projektach koncepcyjnych dla biur projektowych przy przedsiębiorstwach.

Utworzenie biur projektowych przy przedsiębiorstwach wykonawczych w niczym nie umniejszilo-

by roli projektantów, przeciwnie zintegrowałoby działalność biura z wykonawcą i pozwoliłoby projektantom brać udział w całym procesie inwestycyjnym począwszy od programowania rozwiązań koncepcyjnych do zakończenia inwestycji. Dotychczasowa praktyka dowodzi, że inwestorzy nie zlecają do opracowania w zadowalającym stopniu wariantowych rozwiązań projektów koncepcyjnych, wczulowych problemów w projektach wstępnych, a biura projektów zbyt pobieżnie rozpatrują na roboczo możliwe warianty rozwiązań. Istnienie biur projektowych przy przedsiębiorstwach, jako generalnych wykonawców inwestycji, pozwoliłoby wyeliminować te nieprawidłowości. Dlatego jednym z lepszych rozwiązań byłoby chyba przekazanie całości zagadnień związanych z realizacją inwestycji generalnemu wykonawcy.

Inwestor po dokładnym sprecyzowaniu rodzaju inwestycji i określeniu odpowiednich parametrów technicznych i wskaźników ekonomicznych przyszłej inwestycji oraz uruchomieniu środków na jej finansowanie, oczekiwałby na gotową inwestycję do eksploatacji. Generalny wykonawca mając w swojej dyspozycji biuro projektów wykonałby dokumentację techniczno-kosztorysową i załatwiłby wszelkie formalności związane z realizacją inwestycji. Współdziałanie inwestora, projektanta i wykonawcy obowiązuje od lipca 1963 r., ale przy obecnym układzie organizacyjnym nie przynosi spodziewanych rezultatów.

Gdyby integralną komórkę generalnego wykonawcy stanowiła jednostka projektowa, nie byłoby kłopotów z czasem na rozprojektowanie inwestycji. Korzyści z fuzji biur projektów z generalnym wykonawcą wiązały się z wykorzystaniem i dążeniem do wykorzystania wieloletniego doświadczenia projektantów w projektowaniu typowych. Korzyści ze stosowania projektów typowych wynikają przede wszystkim ze zmniejszenia kosztów i oszczędności czasu oraz wyrówna-

nia poziomu technicznego stosowanych elementów konstrukcyjnych. Zastosowanie elementów powtarzalnych umożliwiłoby obniżenie kosztów produkcji, ułatwia wymianę elementów, co przyczynia się do przedłużenia trwałości inwestycji. W ten sposób rozwiązywanie procesu inwestycyjnego dałoby gospodarce narodowej znaczne korzyści.

Do odpowiedzialności w projektowaniu trzeba też włączyć ekonomistów. Przecież ich rola nie może być pominięta, albo — jak najczęściej się zdarza — wykorzystywana do wykazania post factum, że projekt zawiera prawidłowe wskaźniki ekonomiczne. Rachunek ekonomiczny powinien poprzedzić prace związane z opracowaniem projektu wstępnego i wykaże efektywność inwestycji. W przeciwnym razie kryteria wyboru nie będą prawidłowe. Wnikliwe przeanalizowanie założeń inwestycji w okresie programowania i projektowania pozwala osiągnąć lepsze wyniki po realizacji.

Proponowana reorganizacja biur projektowych powinna być związana z zwiększoną i realną odpowiedzialnością projektantów. Wydaje się, że najluzniejsze byłoby, aby projektanci biur projektowych, przyłączonych do generalnego wykonawcy — oprócz premii okresowych, które powinny być uzależnione od należytej jakości technicznej opracowanego projektu, sprawdzanego przez kontrolę techniczną w jednostce projektowej — otrzymywali na równi z innymi pracownikami technicznymi, biorącymi udział w realizacji inwestycji — premie za efekty ekonomiczne po zakończeniu inwestycji i wykonaniu rocznego planu oddawania obiektów. O ile zakończona inwestycja nie odpowiadałaby wymaganiom parametrom technicznym, wtedy odpowiedzialność za ewentualne straty ponosiłby generalny wykonawca, którego projektanci wykonał projekt.

SYLWESTER HETKOWSKI

PRODUKCJA — SPOŻYCIE — RYNEK

CIĄG DALSZY ZE STR. 1

RYSZARD CHELIŃSKI

Chciałbym zatrzymać się chwilę nad sprawą podniesionych tu dysproporcji. Spróbujmy zastanowić się nad tym, co dzieje się z pieniędzmi otrzymywanymi przez ludność z tytułu wynagrodzenia za pracę i sprzedaży produktów rolnych, a nie wydanym na zakup towarów. Część tych pieniędzy odkładana jest w PKO i innych instytucjach kredytowych, część zatrzymywana jest „w pończosze”, część stanowi przyrost pieniądza transakcyjnego, część stanowi przyrost pieniądza na rynku, nie jest obecnie większy niż w latach poprzednich. Wskaźnik cen nie rośnie szybciej niż poprzednio. Oszczędności w PKO relatywnie biorąc nie są zbyt wysokie. W porównaniu z NRD czy Czechosłowacją są nawet na poziomie kilku procent.

W ostatnich latach nastąpiła stabilizacja udziału artykułów żywnościowych w dostawach towarów konsumpcyjnych na rynku. Czy jest to zjawisko niezrozumiałe w świetle wzrostu dochodów ludności? Charakterystyczną cechą wzrostu dochodów ludności w ostatnich 6-7 latach jest szybszy wzrost dochodów na jednego utrzymującego się z pracy w gospodarstwie indywidualnym niż w gospodarstwie uspołecznionym, niż w gospodarstwie państwowym, niż w gospodarstwie uspołecznionym państwowym. W obu wypadkach wzrost dochodów z rolnictwa nieuspołecznionego jest wyższy. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że w ciągu tych lat wzrost płac realnych średnio rocznie wynosił 1-1,5 procenta, to nawet jeśli wzrost dochodów realnych na jednego utrzymującego się z pracy w gospodarstwie uspołecznionym wynosił średnio rocznie nieco ponad 3 procent, to nie należy spodziewać się znaczących zmian w strukturze spożycia, zarówno ze względu na niski punkt wyjścia, jak i ze względu na wzrost zapotrzebowania na żywność ze strony młodych ludzi podejmujących pracę w stosunku do zapotrzebowania dziecka.

Podobny skutek ma szybszy wzrost dochodów z rolnictwa nieuspołecznionego. Chłopi ciągle jeszcze należą do grup o stosunkowo niskich dochodach, choć w ostatnich latach ich poziom spożycia zbliżył się znacznie. Jeśli nawet nie wyrównał się ze spożyciem robotników o zbliżonym poziomie kwalifikacji. Również podwyżki rent działały na podniesienie dochodów najniższych. W tych warunkach utrzymywanie się udziału towarów żywnościowych w dostawach na rynek nie wydaje się zaskakujące i jest konsekwencją uzyskiwanego tempa wzrostu dochodów i sposobu rozdziału tego wzrostu pomiędzy poszczególne grupy ludności.

Z punktu widzenia sytuacji rynkowej taki stan rzeczy przesunąłby jednak poprawę zaopatrzenia rynku głównie na wzrost dostaw rynkowych, skierowanych na likwidację występujących od lat, jak się wydaje, niezbyt wielkich ale denerwujących niedoborów, szczególnie zaznaczonych w wyrobach wyższej jakości. Zagadnienie lepszego dostosowania struktury podaży do zapotrzebowania przy danej wielkości dostaw dotyczy tylko niektórych grup towarów.

W tej sytuacji nacisk na żywność, a szczególnie na dostawy i spożycie mięsa będzie występował nadal. Oczwiste na nacisk ten wywiera wpływ także niski w porównaniu z artykułami przemysłowymi poziom cen artykułów żywnościowych. Poświęcenie większej uwagi ukształtowaniu prawidłowych relacji cen między artykułami żywnościowymi i przemysłowymi pozwoliłoby jednak na łagodzenie tego nacisku.

Nacisk na artykuły żywnościowe, w tym szczególnie na mięso jest wynikiem działania różnych elementów polityki gospodarczej zmierzającej do poprawy warunków bytu grup najmniej sytuowanych. Jeśli chcemy podnieść poziom życia najszerszymi masami społeczeństwa, to taką politykę gospodarczą należy kontynuować. I dopóki nie osiągniemy barier spożycia mięsa, która w Polsce wyniesie, jak się wydaje, około 65 kg na mieszkańca, dopóty nacisk na ten artykuł będzie hamował wzrost obrotów w pozostałych grupach artykułów i będzie stwarzał ograniczenia i trudności w podnoszeniu poziomu życia ludności.

ROMAN MIEŁOCH

Wartość dostaw towarów rynkowych (finalnych i kooperacyjnych) w przemyśle precyzyjnym wyniosła w 1967 r. ok. 5,2 miliarda złotych, co stanowiło około 36 proc. całej produkcji tego przemysłu. Jeszcze kilka lat temu przemysł precyzyjny produkował na potrzeby rynku niewielki wachlarz asortymentowy artykułów, w większości na urządzenia zwolnionych częściowo lub całkowicie po innej produkcji.

Dominującym czynnikiem przy podejmowaniu w minionym okresie uruchamiania produkcji artykułów rynkowych była chęć i potrzeba wykorzystania zwolnionych mocy produkcyjnych, a przy doborze artykułów, traktowanych niejednokrotnie jako produkcja uboczna, decydowała nie świadomość o prawidłowym ukierunkowaniu ich rozwoju, a możliwości technologiczne tkwiące w zwolnionych mocach.

Przy niewielkich nakładach inwestycyjnych w latach 1961-1965, jakie mogły być przeznaczone na te cele (a wynoszące około 9 proc. ogólnych nakładów w naszym zjednoczeniu) następowała stopniowa adaptacja urządzeń dla produkcji artykułów rynkowych oraz rozwój asortymentowy i ilościowy tej produkcji.

Jednakże wskutek niedostatecznego rozeznania rynku powstały pewne nieprawidłowości we właściwym dostosowaniu struktury produkcji do struktury popytu, wskutek czego produkcję szeregu artykułów rozwijano nadmiernie lub ograniczano, pomimo że rynek nie był nasycony. Można tu przykładowo wymienić: maszyny do szycia, rowery, motorowery, chłodziarki.

W początkowym okresie uruchamiania maszyn do szycia (lata 1954-1957) uważano, że moc produkcyjna na 40 tys. maszyn do szycia będzie wystarczająca. Zycie jednak pokazało, że potrzeba maszyn więcej. Po roku 1960 teoretyczne przemyślenia zapotrzebowania oceniono nawet na około 400 tys. sztuk. Producentów maszyn była wtedy trzech — „Wilama” w Łodzi, „Pólna” w Przemyślu i Zakłady Metalowe w Radomiu.

Od trzech lat wyłącznym producentem maszyn do szycia są Zakłady Metalowe w Radomiu, w związku z celową koncentracją tej produkcji. Ostatnio zmieniły się warunki, zapotrzebowanie wzrosło, a zdolności produkcyjne w maszynach do szycia są obecnie niewystarczające, zarówno dla potrzeb rynku wewnętrznego, jak i eksportu.

Na początku 1967 r. handel zrywnął z dostawą 10 tys. motorowarów, ale w ciągu minionego roku sytuacja na rynku zmieniła się w zasadniczy sposób. Tymczasem zdolność produkcyjna jest za mała i występuje trudność w zaspokojeniu potrzeb rynku.

W ostatnich latach w ramach planowanej koncentracji produkcji ograniczono ilość producentów chłodziarek, eliminując takich producentów, jak WSK Mielec oraz Poznańska Fabryka Wyrobów Emaliowanych. Jednak zamierzenia koncentracji produkcji zjednoczenia nasze nie rozwinęły z braku środków inwestycyjnych.

Gdyby od początku przemysł artykułów rynkowych aktywnie występował o zorganizowanie badań popytu i podaży, nie byłoby obecnie konsekwencji tego

stanu, a więc rynek lepiełby być zaopatrzony i byłoby znacznie większe użycie środków pieniężnych od ludności.

W chłodziarach domowych mimo prawie trzykrotnego wzrostu produkcji od 1963 r. w wyniku polepszenia organizacji produkcji i skromnych inwestycji w tym zakresie, występuje już niedobór w podaży chłodziarek, a zwiększenie tej podaży wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych.

W naszej działalności — jako gestora artykułów zmechanizowanych — mamy do czynienia z dwoma elementami: z jednej strony występuje społeczne zapotrzebowanie na wielką ilość produkowanych przez nas dóbr, a z drugiej strony chcemy, aby te artykuły były nie tylko nowe konstrukcyjnie, ale żeby były równocześnie nowoczesne i w pełni funkcjonalne.

Od dwóch lat przemysł precyzyjny realizuje z uporem te zadania. W tym celu, dla szybszego rozszerzenia wachlarza asortymentowego artykułów zmechanizowanych gospodarstwa domowego i sprzętu sportowo-turystycznego, powołano półtora roku temu w ramach naszego zjednoczenia Ośrodek Koordynacji Techniki i Produkcji Przemysłowych Artykułów Konsumpcyjnych — „Predom”. Podobne ośrodki zorganizowano również w innych zjednoczeniach resortu przemysłu maszynowego: dla sprzętu kuchennego niemiechanizowanego — „Medom” oraz dla sprzętu grzewczego i oświetleniowego — „Elgos”.

Przy pomocy Ośrodka „Predom” uruchomiono na przestrzeni 1966-1967 r. produkcję blisko 50 nowych artykułów rynkowych jak np.: chłodziarko-kucharki oraz chłodziarki zawieszane na ścianie, poszukiwane przez nabywców, którzy w małych kuchniach mają trudności z zainstalowaniem chłodziarek w wykonaniu tradycyjnym; małego robota kuchennego, fraterkę trzyczęściową, zestaw butli turystycznych na gaz propan-butan oraz różnego rodzaju odborniki na gaz.

Wyprodukowaliśmy równocześnie oraz doprowadziliśmy do zainstalowania 108 stacji Predom-Gaz do napełniania butli gazem. Myśleliśmy o turystyce, a tymczasem życie pokazało, że zastosowanie naszych butli z gazem jest bardzo szerokie i wykorzystywane jest również w gospodarstwach domowych.

Zdajemy sobie sprawę z konieczności pogłębienia analizy potrzeb rynku również we własnym zakresie, poza informacjami uzyskiwanymi z handlu. W wyniku dotychczasowej działalności w tej dziedzinie uruchomiliśmy już i uruchamiamy produkcję dalszych wyrobów, na które handel nie zgłosił zapotrzebowania. Decydujemy się na takie ryzyko po głębokiej analizie, przyjmując między innymi, że istnieje społeczna potrzeba zaspokojenia potrzeb w sprzętach już dostarczanych na rynek, jak również tworzenia dla ludności nowych artykułów zapewniających doskonałość technologii pracy w gospodarstwie domowym oraz służących lepszej organizacji wypoczynku. Poza tym wiemy z doświadczenia, że są potencjalni nabywcy nowych wyrobów o określonych możliwościach finansowych i standardzie życiowym, których potrzeby użytkowe mogą nawet nie być uświadomione. Dostarczane na rynek nowe wyroby budzą potrzeby u potencjalnych nabywców, stwarzając popyt. Jest to związane z pewnym ryzykiem, że wyrobów może nie chcieć, czego obawia się handel i dlatego nie zawsze podejmuje ryzyko.

W naszym przemyśle precyzyjnym rozwiązaliśmy tę sprawę od strony formalnej i organizacyjnej przez powołanie Ośrodka Informacyjno-Handlowego podrozdziałowego „Predomowi”. Ośrodek ten składa z zamówienia na określenie wyroby u producenta, a następnie prowadzi ich sprzedaż, sondaże opinii, potrzeby i uwagi nabywców oraz interesantów. Opinie te stanowią pierwsze informacje w zakresie społecznego zapotrzebowania na dane wyroby, jak również dają ocenę ich wartości użytkowej.

Jak dotychczas, uruchomiliśmy na tej zasadzie wyroby chłodziarek na rynku i w konsekwencji handel przejął je do dystrybucji. Można przykładowo wymienić te wyroby: przepiecy campingowe, chłodziarko-kuchnie, chłodziarkę zawieszaną na ścianie, opiekacz turystyczny (Grill), rower składany, zaparzaczkę do kawy. Daje nam to podstawę do podejmowania dalszych inicjatyw w tym zakresie. Przygotowujemy się do uruchomienia produkcji domowej maszyny półautomatycznej do mycia naczyń, wyciągów kominowych do instalowania w naszych małych niwentylowanych kuchniach, prasowaczek obrotowych, nawilżaczy powietrza, klimatyzatorów itp.

Z tych przykładów wynika, że przemysł musi aktywnie atakować rynek, że nie może wyłącznie poddawać się li tylko sugestiom ze strony aparatu handlu.

Nie możemy — z braku odpowiednich mocy produkcyjnych — iść szerokim frontem, ale nawet w ramach ograniczonych możliwości możemy uczynić krok naprzód, zdobywając stopniowo rynek i organizując — w miarę uzyskiwanych środków — poszerzanie bazy produkcyjnej.

Chcemy, aby w okresie 1966-1970 r. wielkość środków inwestycyjnych przeznaczanych na artykuły rynkowe znacznie wzrosła, dla osiągnięcia założonego udziału artykułów rynkowych w wysokości około 52% w ogólnej produkcji naszego zjednoczenia. Wielkość środków przewidzianych na te cele w 1966-1968 r. wynosi około 14% ogólnych nakładów przeznaczonych na inwestycje w przemyśle precyzyjnym, a ta wysokość nakładów nie zabezpiecza osiągnięcia tego celu. W 1967 r. niedobór maszyn towarowych w stosunku do zgłoszonych potrzeb handlu wyniósł ok. 400 mln zł. W 1968 r. niedobór ten wzrósł do 700 mln zł do 1 miliarda złotych.

Aczkolwiek mamy wyprowadzić od strony przygotowania produkcji nowych wyrobów, to ich wdrożenie do produkcji oraz rozszerzenie już produkowanych zależy od tego, ile gospodarstwa państwowa będą mogły przeznaczyć środków na te cele.

MARIA JASZCZUKOWA

W związku z wyrażonym w dyskusji poglądem, że podwyżka dochodów najniższej sytuowanych grup ludności, a zwłaszcza podwyżka rent skieruje się na rynek artykułów żywnościowych, a przede wszystkim na mięso, chciałabym podnieść dość istotny element. Istotnie renciści przeznaczają w jakimś stopniu zwiększone renty na żywność, ale nie wyłącznie. Nie wolno zapominać, że renciści są często członkami rodzin prowadzących wspólne gospodarstwo domowe z dziećmi. Są również tacy, którzy żyją samotnie, przy niskiej emeryturze muszą korzystać ze stałej pomocy pieniężnej bliskich. A zatem podwyżka rent to nie tylko istotna ulga dla rencistów, ale także dla ich rodzin, których siła nabywcza rośnie, a zatem tworzą się większe możliwości zakupu artykułów wyższego rzędu.

Oceniając rynek wewnętrzny trzeba stwierdzić, że jeszcze mało jest na nim artykułów atrakcyjnych i poszukiwanych jakości, które zachęcałyby do kupna. Biuro Współpracy z Konsumentem „Opinia” przeprowadziło niedawno badania zaopatrzenia sklepów z artykułami przemysłu lekkiego w Puławach. Badaniami objęto sklepy z odzieżą i obuwiem. Uzyskane następujące wyniki: z braku poszukiwanych przez klientów towarów nie zostały zrealizowane zakupy odzieży w 46,2 proc., obuwia męskiego — w 45,6 proc., obuwia damskiego — 70 proc., chociaż tzw. maszynowa nie brakuje, na co wskazywały nasze badania? Artykuły, które były w sklepach nie odpowiadały zapotrzebowaniu klienta. Często klient nie mógł znaleźć również odpowiedniego rozmiaru. A zatem w poważnym stopniu hamulec dokonywania zakupów jest mijanie się zaopatrzenia z potrzebami konsumentów.

Jeżeli chodzi o artykuły trwałego użytku i możliwości ich zbytu, interesujące dane otrzymało Biuro

„Opinia” z badań prowadzonych w ciągu dwóch lat w różnych rejonach kraju. Wynika z nich, że miasto nasycone jest praktycznie do sprężenia stosunkowo nowym, Na 100 gospodarstw domowych w Gdyni przypada 82,3 pralki, a w Katowicach — 74,4. Perspektywy dalszego zbytu i wymiany są niewielkie, chyba, że pojawią się nowe typy pralek, pociągające nowoczesnością i ułatwiające w większym stopniu pranie. Z lodówkami sytuacja jest nieco odmienna. Są jeszcze spore możliwości w mieście, gdyż na 100 rodzin wypada ich około 55. Sprzet ten jest jeszcze młodszy niż pralki, ale istnieje tendencja do wymiany na większe. Ponad 8 proc. wypełniających ankietę wyrażało zamiar wymiany.

Ogólnym rynkiem dla artykułów trwałego użytku jest wieś. Stan wyposażenia gospodarstw wiejskich w pralki, lodówki i wiele innych artykułów jest bardzo niski. Z naszych badań wynika, że wiele towarów, które już obecnie możemy dawać na rynek wiejski w takim samym stopniu jak dotychczas, Brak również właściwej ilości popularności. Potwierdzają to nasze badania z 1200 gospodarstw doświadczalnych. Jeśli do doświadczalnego gospodarstwa „Opinia” tytułem próby wstawia na okres półroczny lodówkę — to gospodyni wiejska często przyjmie ją z oporami mówiąc — po co mi lodówka? Ja mam doskonale piwnicę. Ale kiedy po półrocznym okresie te lodówki chce się zabrać, ta sama gospodyni nie chce się z nią rozstać, wyraża chęć kupna. Jednocześnie zgłaszane są postulaty przystosowania lodówek do potrzeb gospodarstw wiejskich. Również dla próby, wspólnie z „Eldomem”, zorganizowaliśmy wyjazd na wieś dwóch samochodów ze sprzętem zmechanizowanym. Eksperyment z handlem obwodnym zakończył się dużym sukcesem, ale i wnioskiem, że handel wiejski nie wytworzył jeszcze u konsumenta określonych potrzeb w tym zakresie.

Istnieje pilna potrzeba koordynacji pomiędzy różnymi branżami w zakresie produkcji i podaży określonych artykułów. Jednym z przykładów braku takiej koordynacji są dołarki elektryczne. Stanowią one duże ułatwienie pracy dla gospodyń wiejskich. Jednak są narzekania, że użytkowanie ich jest zbyt kłopotliwe. Dojeżdżenie przy wykorzystaniu dołarki trwa krótko, ale ich mycie zwykłym sposobem, z konieczności rozebrania, wymycia i zmontowania, trwa nawet do półtorej godziny. Dostaw dołarek na wieś nie skojarzono z równoczesną dostawą odpowiednich środków chemicznych, przy których pomocy mycie urządzeń ogranicza się do kilku minut. Albo inny przykład: dlaczego w naszych sklepach obuwniczych nie ma np. środków do czyszczenia i konserwacji obuwa?

Często zakup zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego ograniczony jest mankamentami nowego budownictwa. Budownictwo to często nie uwzględnia potrzeb życiowych przyszłego użytkownika mieszkania. Obserwuje się brak właściwego miejsca w kuchniach, łazienkach, na pralki, lodówki. Chociaż pomieszczenia są małe, niemniej istniałaby często możliwość wstawienia np. pralki do łazienki, gdyby drzwi były o 20-25 cm przesunięte w lewo lub w prawo, dając odpowiednią przestrzeń, na której zmieściłaby się pralka. Często niewłaściwie umieszczone: zlewozmywak, rury, czy kaloryfery uniemożliwiają wygospodarowanie miejsca na sprzęt zmechanizowany.

Niezbędne jest poszerzenie i pogłębienie obecnych badań rynku, które prowadzone są często odcinkowo przez różne instytucje i organizacje. Ale równocześnie nawet te odcinkowe badania pozwalają już wyciągnąć bardzo interesujące wnioski o strukturę produkcji oraz podaży i popytu artykułów rynkowych.

STANISŁAW MICHAŁSKI

Istnieje kilka przyczyn, dla których emisja roślin nieco spóźniła się w latach ubiegłych. Przede wszystkim nastąpił duży postęp w uławianiu gospodarki chłopskiej. Od dwóch lat obserwujemy również bardziej dynamiczny rozwój gospodarki nieuspołecznionej pozaolnizkiej. Można mieć do tej gospodarki pretensje, że daje ona produkcję nie najbardziej zwiną, a potrzebami rynku, główną uwagę skupiając na produkcji kooperacyjnej i zaopatrzaniu wia dla przemysłu kluczowego. Jej rozwój jest w każdym razie poważnym elementem gospodarki pieniężnej.

Nie potrafimy wyciszyć, w jakim stopniu pewien wzrost emisji uzasadniony jest ekonomicznie wzrostem dochodów realnych i obrotów, rozwojem gospodarki chłopskiej itp. Sądzimy jednak, że problem równowagi rynkowej nie leży w ilościowych proporcjach, w bilansach ogólnych problem równowagi rynkowej przedstawia się znacznie. Istnieje jednakże odczuć, że powstają za duże szersze problemy. Istnieje problem płatniczy w ramach ludności, a strukturą mas towarowej na rynku. Nasza produkcja od strony zaopatrzenia rynku jest mało elastyczna, nieruchawa i nie wypełnia w porę tych szerszych.

Kilka uwag na temat dochodów ludności. Błędem jest porównywanie płacy realnej w mieście z dochodami wsi. Trzeba porównywać dochód na głowę ludności, a równocześnie pamiętać o istotnych zmianach w strukturze zatrudnienia i ich wpływie na poziom dochodów w gospodarstwach domowych. W mieście obserwujemy ostatnio intensywny proces aktywności zawodowej kobiet. Rośnie więc współczynnik zatrudnienia kobiet w gospodarce. W 1967 r. duża część przysztu zatrudnienia stanowiły aktywizujące się zawodowo kobiety, a wiemy co to znaczy — w przeważającej większości kobiety powiększają zatrudnienie i tej samej rodzinie, wnosząc nowy wkład pieniężny w to samo gospodarstwo domowe. Gdybyśmy się bliżej przyjrzyli temu problemowi, to okazałoby się, że aktywizacja zawodowa kobiet w większym stopniu dotyczy rodzin inteligentnych. Aktywizacja zawodowa kobiet daje nie tylko dodatkowe środki pieniężne, ale wpływa także na rozszerzenie dochodów w poszczególnych grupach zawodowo-społecznych ludności.

Na utrzymywanie się wysokiego udziału artykułów żywnościowych w wydatkach ludności w coraz większym stopniu wpływa wieś, gdzie coraz większą część żywności dokupuje się w sklepach. Jest to skutek naszej polityki gospodarczej. Chodzi nam m.in. o to, aby chłop sprzedawał zboże państwu i kupował chleb w piekarni. Trzeba stwierdzić na marginesie, że tej sytuacji nie uwzględnia się w wielu rejonach kraju w polityce inwestycyjnej, organizacji zaopatrzenia itd.

Sądzę, że problem utrzymania równowagi rynkowej przesunął się od równowagi globalnej do równowagi odcinkowej, do tych szerszych problemów siłą nabywcą z masą towarową w poszczególnych grupach towarowych.

Brak u nas dostatecznie elastycznego sterowania konsumpcją. Z drugiej strony — nasz system zaopatrzenia rynku nie pozwala na pełne racjonalizowanie gospodarstwa domowego, a wpływają na to następujące czynniki: brak elastyczności zaopatrzenia w określone artykuły, nie ma w społeczeństwie przekonania, że określony artykuł będzie miał przez dłuższy czas przy tej samej cenie ten sam standard, zakupy w handlu mają często przypadkowy charakter, kupuje się czasem nie to co potrzeba w danej chwili, lecz co akurat jest w sprzedaży.

Czynimy w gospodarce olbrzymie wysiłki w zakresie poprawy zaopatrzenia i taka poprawa rzeczywiście następuje, ale nie docenia się, że w odczuciu społeczeństwa poziom zaopatrzenia rynku oceniany jest często na podstawie marginalnych zjawisk. Jeżeli np. jest dobre zaopatrzenie rynku w materiały, wełniane, a brakuje marginesowego w tym przypadku materiału podszewkowego, to z punktu widzenia konsumenta poziom zaopatrzenia musi budzić i budzi zastrzeżenia.

Wydaje się, że te elementy marginesowych zjawisk

i warunków dla racjonalizowania gospodarstwa domowego są przez praktykę przemysłową i handlową, niedostatecznie doceniane.

Wreszcie ostatnia sprawa — problem standardu technicznego i użytkowego dóbr trwałego użytku. Aktywizacja sprzedaży tych artykułów, zwłaszcza na wsi, nie może się opierać tylko na reklamowaniu towarów. Wobec stosunkowo niskiej kultury technicznej na wsi szczególnie istotne znaczenie ma niezawodność wszelkich urządzeń i sprzętu. Tymczasem współczynnik niezawodności zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego oraz sprzętu radio-telewizyjnego jest wciąż u nas niski, i ten element sprawy, że wielu nabywców wstrzymuje się z zakupami, jakkolwiek ich siła nabywcza na to pozwala. Problem ten wiąże się także z niedostateczną siłą usług naprawczych.

CZESŁAW BANASIAK

W coraz większym stopniu staramy się opierać produkcję przemysłu lekkiego o badania rynku, wśród których ważne miejsce zajmują badania długofalowe. Podległe Ministerstwu Przemysłu Lekkiego Instytuty naukowo-badawcze przeprowadzają szereg studiów, które służą jako podstawa do określania programu produkcyjnego do roku 1985. Dysponujemy już m.in. wizją przyszłościową w dziedzinie produkcji przemysłu włókienniczego z uwzględnieniem obecnego stanu rozwoju techniki w świecie.

W latach 1955-1965 przemysł lekki zwiększył bardzo poważnie produkcję w wielu dziedzinach, i tak w przemyśle bawełnianym notujemy 44-procentowy wzrost produkcji, w wełnianym — 21 proc., w przemyśle jedwabniczym — 60 proc., w dziewiarstwie — 2,7 raza. Ale pomimo tego wzrostu produkcji rynek odczuwa wciąż niedobór, zwłaszcza, w wyrobach dziewiarskich i jedwabniczych. Można stwierdzić, że kierunki rozwoju produkcji w przemyśle włókienniczym są trafne, niemniej z powodu zbyt małych środków inwestycyjnych przemysł ten nie jest w stanie w pełni zaspokoić wszystkich potrzeb rynku. Przykładem może być przemysł dziewiarski. Oto pomimo kilkakrotnie szybszego tempa rozwoju dziewiarskiego od przemysłu tkackiego bawełnianego i wełnianego, na rynku odczuwa się nadal niedobór wielu artykułów dziewiarskich.

Ograniczone możliwości produkcyjne przemysłu stwarzają trudny problem w zakresie dostosowania produkcji do popytu w szczegółowym asortymencie. W miarę osiągnięcia przez poszczególne branże przemysłowe globalnej równowagi na rynku, bardzo ważne staje się zadanie ustalania prawidłowych prognoz dla krótszych okresów czasu — szczególnie okresów 2-letnich — dla których co roku ustala się zadania produkcyjne i koryguje inwestycje, dostosowując do potrzeb odbiorców. W wielu przypadkach taka korekta jest możliwa (np. import innych maszyn niż pierwotnie zakładano w realizowanych modernizacjach fabryk).

Centrale handlu wewnętrznego zgłaszają swoje potrzeby w okresach krótszych (rok, półrocze, kwartał). Jeśli nawet zgłoszone potrzeby handlu są trafne — to możliwości przemysłu dostosowania się w tak krótkim okresie czasu do nagłego zwiększenia dostaw w określonym asortymencie — przy braku rezerwy mocy produkcyjnych — często okazują się niemożliwe.

Nie można twierdzić, że w dotychczasowym programie produkcyjnym przemysłu włókienniczego nie popełniliśmy pomyłek. Wyciągając wnioski z niefortunnej produkcji, podjęliśmy, w porozumieniu z handlem, odpowiednie badania. W poszczególnych zjednoczeniach powstały komórki badania rynku. Zadaniami tych komórek jest:

- zbiieranie informacji ze sklepów fabrycznych — sklepy te otrzymują ok. 2,5% mas towarów rynkowych-produkcyjnych przez przemyśle lekki, znajdują się one tylko w większych miastach, a głównym ich zadaniem jest lansowanie nowych wzorów oraz badanie upodobań konsumenta;
- zbiieranie i przetwarzanie materiałów badawczych, prowadzonych przez inne organizacje, jak np. Biuro „Opinia”, domy towarowe, „Spolem”;
- przeprowadzanie, w porozumieniu z centralami handlu, kwartalnych analiz struktury zapasów w hurtach i w przemyśle na tym poziomie sprzedaży do detalu różnych asortymentów w ostatnim okresie;
- przeprowadzanie analiz popytu i podaży na wyroby o podobnym przeznaczeniu, np. w jakim stopniu rajtuzy zastępują pończochy, koszule dziane — koszule tkane, skarpety helanco — skarpety z włókien naturalnych, wdzianka i odzież sportowa zastępuje ubrania itp.

Z dotychczasowej działalności komórek badania rynku w przemyśle nie jesteśmy jeszcze zadowoleni, brak nam doświadczeń. Korzystamy z konsultacji naukowców z Uniwersytetu Łódzkiego i Instytutu Handlu Wewnętrznego. Zapoczątkowane prace w połowie 1966 roku — sądzę — dadzą nam widoczne efekty w latach 1968-1969.

W planie na rok 1968 dużą uwagę zwrócono na lepsze dostosowanie produkcji przemysłu lekkiego do potrzeb rynkowych. Wzrost dostaw na rynek wyniesie 2,8 mld zł, z tego 1,7 miliarda stanowić będą wyroby dziane. W 1968 roku produkcja przemysłu dziewiarskiego na rynek będzie o ok. 20% wyższa niż w 1967 r. W stosunku do lat ubiegłych zahamowane zostanie nieco tempo wzrostu produkcji przemysłu odzieżowego. W kilku ubiegłych latach produkcja tego przemysłu wzrastała o kilkanaście procent, w 1968 r. wzrosła tylko o 7%. W pozostałych branżach wzrost produkcji wyniesie 3-5%.

Czy w świetle naszego planu na 1968 rok możemy być pewni, że rynek będzie zadowolony?

Choć nastąpi poprawa w wielu dziedzinach, rynek będzie odczuwał szereg braków. Tak np. niedostateczna jeszcze produkcja przedzwojowej i polamidowej sprząki, że przede wszystkim kierować na zaspokojenie najpilniejszych spośród pilnych potrzeb. Zwiększamy np. o 50% produkcję rajstop, o 25% produkcję ortopedyczną, zaspokoimy w pełni potrzeby rynku na skarpetki elastyczne, kostiumy kąpielowe, ale zabraknie już nam przede wszystkim spodni elastycznych w ilościach pokrywających potrzeby rynku. Ograniczone dostawy wełny czesankowej limitują rozmiary dostaw tkanin wełnianych tzw. wysokoprocentowych. Określone dostawy i zapasy wszystkich rodzajów surowców, a szczególnie praca na 3 zmiany (brak rezerwy mocy), utrudniają przemysłowi elastyczne dostosowanie się do zmieniających potrzeb rynku.

Chciałbym podkreślić konieczność stworzenia rezerwy produkcyjnych w wykończonych: bez rezerwy w urządzeniach do produkcji tkanin fanelowych nie można sezonowo powiększać ich produkcji; bez rezerwy drukarni — nie można sezonowo powiększać produkcji letnich tkanin sukienkowych itp.

WALERIAN KACAŁA

O właściwym zaspokojeniu potrzeb handlu, w tym handlu wewnętrznego, decyduje również i takie zagadnienie jak poziom techniczny maszyn i urządzeń oraz odpowiednie rezerwy zdolności produkcyjnej, a także struktura surowców.

Jest rzeczą powszechnie znaną, że przemysł lekki dysponuje przestrzenią parkiem maszynowym, w którym dość pokaźny udział stanowią maszyny i urządzenia sprzed lat pięćdziesięciu i więcej.

Wielkość przynależnych nakładów inwestycyjnych, zarówno w ubiegłym jak i bieżącym pięcioletniu, stwarza co prawda możliwości instalowania nowych ma-

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 2 (852) — 14.1.1968 r.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 9

Ostatnia sprawa, którą pragne poruszyć, to Kobiety-

trzeb wyższego rzędu, to jest na bardziej atrakcyjne cele. Tę drugą część dochodów przyjęto nazywać niekiedy funduszem swobodnej decyzji. Wydaje się że w naszym kraju w ostatnich kilku latach fundusz swobodnej decyzji dość poważnie wzrósł, co znajduje wyraz w odkładaniu oszczędności w PKO jak i w „pończosze” oraz w dokonywaniu zakupów różnych atrakcyjnych artykułów zaspokajających po-

teczynny rachunku opłacana jest przez konsumentów. Analiza rynku w tych warunkach jest istotnie różna od naszego, a jej wyniki wywołały następującą reakcję w produkcji i w apodyktycznym, lecz nieprzebiegającym, celu dla którego to czynią, a którego nie należy jednak, znakomicie pobudza ich operatywność, odpowiedzialność i zdolność decyzji.

W naszych warunkach – jakże radykalnie odmiennych! – nawołujemy do badań rynku przedsiębiorstw, których zdolność operatywnego działania, odpowiedzialność i sfera decyzji są znakomicie ograniczane przez środki administracji gospodarczej róż-

Wskazując na najważniejsze problemy pragniemy równocześnie stwierdzić, że w tego typu dyskusji nie mogły być one ani do końca omówione, ani przyniesienie jednoznacznych wniosków i rozstrzygnięć. Nie było to zresztą założeniem naszej dyskusji. Problemy spożycia, rynku wewnętrznego, zagadnienia badania popytu, zwińzków handlu z przemyśłem itp., wymagają dalszej bardziej szeregowej analizy. Sprawom tym redakcja naszego zamyśla poświęcić więcej uwagi w najbliższym czasie.

Dyskusję opracował:
ZBIGNIEW WYCZESANY

ROK 1967 w krajach kapitalistycznych był rokiem gorących zabiegów, poważnych, długotrwałych i nie raz zaciętych dyskusji na temat zmian prawa patentowego. Francuskie Zgromadzenie odrzuciło w drugim czytaniu zmiany wniesione do projektu ustawy patentowej, zaproponowane w pierwszym czytaniu przez Senat. Szwedzki parlament przyjął nową ustawę, która wchodzi w życie od 1 stycznia 1968 r. (W ustawie tej przyjęto rozdział — mówiący o patencie nordyckim).

W Stanach Zjednoczonych powołano specjalną komisję do opracowania nowej ustawy patentowej. Ukończyła ona już prace i przedstawiła swoje propozycje. Prezydent Johnson, mówiąc o konieczności zmiany istniejącej ustawy amerykańskiej, stwierdził, że jest nieadekwatna do potrzeb dnia dzisiejszego. Wymienił jako jeden z głównych braków amerykańskiego prawa patentowego — niezgodność z potrzebami handlu zagranicznego. W NRF Bundestag uchwalił w dn. 4.IX.1967 r. nową ustawę, zmieniającą dotychczas obowiązującą. Państwa skandynawskie poza Szwecją przygotowują się również do zmian w tym zakresie. Odpowiednie propozycje zostały już przedłożone parlamentom tych krajów i zostaną rozpatrzone w 1968 r. Obserwujemy również szereg zmian w ustawodawstwach niektórych krajów rozwijających się, np. w Brazylii.

Jakie są źródła tych zmian? Czy kierują się ustawodawcy w poszczególnych krajach dążąc do modyfikacji istniejących od wielu dziesięcioleci systemów patentowania? Gorączkowe dyskusje i zmiany w tej dziedzinie mają dwie grupy przyczyn, a mianowicie: pierwszą — polityczno-ekonomiczną, znajdującą swoje źródło w zmianie układu sił między poszczególnymi kapitalistycznymi światami i drugą — techniczną, związaną z nowym rozwojem techniki i niedostosowaniem administracji do opowania skutków tego rozwoju, przede wszystkim w branży elektronowej i chemicznej.

Przechodząc do omówienia pierwszej z nich, należy stwierdzić, że jedną z cech współczesnego rynku kapitalistycznego jest bardzo ostra konkurencja. W tej sytuacji z pomocą wielu narzędzi ułatwiających zdobywanie rynków zbytu, głównymi są wynalazczość i innowacja. Jak wiadomo, zdobywanie praw wyłącznych do nowości technicznej czyli patent nie tylko zapewnia intrzykniejszą sprzedaż towaru wyprodukowanego, np. w oparciu o nowy wynalazek, ale umożliwia również na pewien okres podjęcie produkcji tego samego wytworu przez głównych konkurentów. Na tym tle między potentatami gospodarki świata kapitalistycznego toczy się ostra walka, przejawiają-

ca się w różnych formach. W obronie interesów dużych producentów — wykorzystuje się państwo, jego prawodawstwo itp. Ostatnie zmiany w ustawodawstwach poszczególnych krajów są tego dobitnym dowodem. Ramy artykułu nie pozwalają na przeprowadzenie szczegółowej analizy tych zmian.

Zatrzymamy się jednak na propozycjach zmian do ustawy francuskiej. Jej projekt, powstały z inicjatywy poważnych producentów francuskich, można określić jako próbę dostosowania się do nowych warunków Wspólnego Rynku, próbę zmierzającą do utworzenia „patentu EWG”, którego głównym celem byłoby przeciwstawienie się konkurencji amerykańskiej w Europie.

Rozpoczęte w 1959 r. w ramach tzw. „Małej Europy” prace nad projektem patentu EWG — po osiągnięciu zadowalających wyników

odmowa współpracy USA w dziedzinie atomowej z Francją (Le Monde z 11-12.XII.67).

Dyskusja w Senacie wykazała, że nie wszyscy zgadzają się z tą propozycją. Argumentacja przeciwników sprowadza się do tego, że możliwości retorsji St. Zjednoczonych są olbrzymie, oraz że uzyskanie licencji z urzędu, nie jest równoznaczne z uzyskaniem knowhow, (tzn. jak określony wynalazek zrealizować). Główne ataki przeciwko ustanowieniu licencji z urzędu zmierzają do udowodnienia, że francuski ustawodawca chce wprowadzić monopol państwa w domenę dotychczas uznawaną jako par excellence prywatną.

Dalszym modyfikacjom mają ulec, według proponowanej ustawy francuskiej, stosunki między twórcą a właścicielem wynalazku. Jak wła-

nie należy tłumaczyć szybkie przyjęcie przez Sejmik parlamentu nowej ustawy patentowej wraz z rozdziałem mówiącym o patencie skandynawskim. Jak więc widzimy, zmiany w ustawodawstwie patentowym świata kapitalistycznego wywołują z rywalizacji gospodarczej krajów kapitalistycznych bądź ich grup między sobą.

Przechodząc do omówienia przyczyn technicznych, obecnie przeżywanego kryzysu instytucji patentu w świecie kapitalistycznym, należy stwierdzić, że głównym jego źródłem jest szybki, bezprecedensowy, w historii — rozwój techniki. Powstała taka sytuacja, że oficjalne ośrodki badawcze i ich środki techniczne są zbyt słabe, żeby szybko i prawidłowo ocenić wartość techniczną nowych wynalazków. Wiodące to jest przede wszystkim w dziedzinie techniki elektronowej. Jeżeli wziąć pod uwagę, że około 350 tys. patentów rocznie rejestruje się na świecie i to w różnych językach, że od chwili zgłoszenia, do uzyskania patentu w krajach badających wynalazek „na nowość”, upływa 3 do 5 a nawet 6 do 7 lat i że cała praca dokonuje się przeważnie w sposób nienowoczesny, uzyskamy obraz trudności odczuwanych w poszczególnych urzędach patentowych. Dodajmy, że urzędy patentowe zatrudniają ludzi przeważnie już starszych, młodzi nie garną się do tego zawodu, wymagającego wysokich kwalifikacji technicznych, prawnych i dobrej znajomości języków obcych, a stosunkowo słabo zaległości w poszczególnych urzędach patentowych. Powoduje to niezadowolenie właścicieli wynalazków. Ostatnio w prasie wielu krajów wysuwane są propozycje zmian istniejącego stanu rzeczy.

Z jedną z takich propozycji wystąpiły Zjednoczone Międzynarodowe Biura Ochrony Własności Intelektualnej (BIRPI — Bureaux Internationaux Reunis pour la Protection de la Propriété Intellectuelle). Wstępny projekt BIRPI — zredagowany w październiku 1967 r. na posiedzeniu w Sztokholmie przewiduje, że właściciel wynalazku, zamierzając ochronić go w kilku krajach, zgłosi go do BIRPI np. w Genewie, wymieniając w zgłoszeniu w jakich krajach chciałby ten wynalazek chronić. Zadaniem BIRPI byłoby ustalenie nowości wynalazku za pośrednictwem organu upoważnionego i według określonych norm. Wniosek tego organu zostałby następnie skierowany do urzędów patentowych krajów, w których według intencji właściciela wynalazek miałby być chroniony i na tej podstawie urzędy tych krajów wydawałyby decyzje o udzieleniu patentu. Propozycja BIRPI ma na celu uproszczenie i znormalizowanie procedury badania nowości, prowadzonej dotychczas przez poszczególne urzędy patentowe. Przyjęcie propozycji BIRPI nie byłoby równoznaczne z utworzeniem instytucji Międzynarodowego Patentu, ale stanowiłoby krok naprzód na drodze do wydawania tytułów własności patentów ważnych automatycznie w kilku krajach. Należy jednak liczyć się z tym, że i ta próba nie zostanie przyjęta, ponieważ jak się wydaje system ten służyłby przede wszystkim krajom silnie rozwiniętym przemysłowo.

Jak widać z tego krótkiego przeglądu — instytucja patentu przeżywa we współczesnym świecie poważny kryzys. Czy doprowadzi on do upadku tej od dziesięcioleci istniejącej instytucji? Odpowiedź na to pytanie jest negatywna, gdyż jak powiedział jeden z francuskich znawców zagadnienia nie chodzi o zaopieństwo uszkodzonego statku, lecz o jego naprawę i wyprowadzenie go na spokojne wody. W związku z tym należy być przygotowanym do dalszych zmian i odpowiednio przystosowywać do nich również i naszą politykę patentową.

domo według prawa francuskiego, generalnie biorąc, wynalazek wykonany w zakładzie pracy nie należy do twórcy, lecz staje się własnością właściciela zakładu. Rzeczniczy dużych koncernów francuskich wysuwają tezę, że prawo wynalazcy do używania lub nieużywania, do rozprowadzania swoją twórczością techniczną uważane w duchu Kodeksu Napoleona (na którym dotychczas prawo francuskie opierało się) za własność prywatną nie wytrzymuje we współczesnym świecie krytyki, że jest przestarzałe. Usługą oni wprowadzić pojęcie ogólnego interesu ekonomicznego i obronności kraju. Pojęcie to służyłoby ograniczeniu prawa twórcy.

W północnej części Europy już od dłuższego czasu toczą się dyskusje na temat utworzenia „patentu skandynawskiego”. Oparcie się na porozumieniu zawartym między czterema krajami skandynawskimi, w Helsinkach w 1962 r. co do kooperacji w dziedzinie prawa, projekt ustawy patentowych duńskiej, fińskiej oraz norweskiej przedłożone zostały pod obrady tamtejszym parlamentom. Główną zasadą patentu skandynawskiego będzie to, że wynalazek zgłoszony do opatentowania w jednym z krajów nordyckich, po uzyskaniu w tym kraju patentu, automatycznie uzyska ochronę patentową w 3 pozostałych krajach — członkach porozumienia. Jeśli chodzi o Szwecję, to już w dniu 1.XI.1967 r. parlament (Riksdag) przyjął nową ustawę patentową, która weszła w życie z dniem 1.I.1968 r. trzeci rozdział tej ustawy dotyczy właśnie tzw. patentu skandynawskiego.

Równocześnie prawna Komisja Państw Nordyckich opracowała i przedstawiła administracji poszczególnych krajów skandynawskich projekt utworzenia Najwyższego Nordyckiego Trybunału Administracyjnego w sprawach Patentowych, który spełniać będzie rolę instancji odwoławczej. Dążenie do utworzenia patentu skandynawskiego — to przede wszystkim obrona przed patentem EWG i przeciwko wpływom obcej techniki w krajach skandynawskich. Lecz jednocześnie kryje się za tym dążenie Szwecji do utrwalenia swej supremacji przemysłowej w Skandynawii. Tym

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

Noworoczna niespodzianka prezydenta Johnsona

DRASTYCZNY program uzdrowienia amerykańskiego bilansu płatniczego, ogłoszony na początku bieżącego roku przez prezydenta Johnsona, spotkał się z tak różnymi reakcjami i opiniami, wywołał tyle sprzecznych komentarzy i ocen zarówno w świecie, jak i w samych Stanach Zjednoczonych, że scharakteryzowanie go w sposób jednoznaczny jest właściwie niemożliwe. Są w tym programie wielkie znaki zapytania, które dopiero czas wyjaśni. Trzeba także zwrócić uwagę, że wiele środków zapowiedzianych przez Białe Dobre wymagać będzie jeszcze uregulowania ustawowego, czyli zgody Kongresu. Szereg spraw stanowi ponadto przedmiot przetargów i negocjacji z zainteresowanymi partnerami zagranicznymi.

Niewątpliwie natomiast są fakty, w obliczu których administracja waszyngtońska poczuła się zmuszona do podjęcia niezwykle energicznej obrony dolara i to w szerokim sensie; chodzi bowiem nie tylko o pozycję amerykańskiej waluty, lecz także o całą koncepcję politycznej strategii Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej. Dolar jest jakby umownym symbolem tej strategii.

Wymowa pewnych faktów, ujawnionych zresztą częściowo już po ogłoszeniu programu Johnsona, jest bardzo mocna: niezależnie od astronomicznego deficytu bilansu płatniczego, szacowanego w 1967 roku na blisko 4 mld dolarów, odpływ złota z USA wyniósł w ub. r. 1.175 mln dolarów (w porównaniu z 574 mln dol. w roku poprzednim). Szczególnie istotne jest to, że po dewaluacji funta szterlinga, dnia 18 listopada, „gorączka złota” utrzymująca się na głównych rynkach zachodnioeuropejskich do końca grudnia pociągnęła za sobą stratę dla USA szlachetnego metalu wartości 925 mln dolarów. Zapasy złota w podziemiach Fortu Knox zmalały do około 12 mld dolarów, osiągając najniższy poziom od przeszło 30 lat.

Dla sceptyków żywiących wątpliwościami, czy dolar rzeczywiście jest w niebezpieczeństwie i powodujących się na obywateli potencjał ekonomiczny USA, na dochód narodowy zbliżony do 800 mld dolarów w skali rocznej itd., przytoczone dane powinny stanowić dostateczny kontrargument.

W tej sytuacji Waszyngton uznał najwłaściwiej, iż nie można dłużej czekać i przystąpił do „zaczepnej defensywy” w momencie, który akądną nie jest dogodny ani dla samych Stanów Zjednoczonych, że względu na zbliżającą się kampanię wyborów prezydenckich, ani dla zachodnich sojuszników USA, z uwagi na ich kłopoty gospodarcze i nadzieje pokładane w zarysowującej się ostatnio poprawie koniunktury. Nasuwa się przypuszczenie, że restrykcje amerykańskie, zwłaszcza w dziedzinie inwestycji zagranicznych i wyjazdów turystycznych, odbiją się ujemnie na tendencjach koniunkturalnych w innych krajach, mogą spowodować ciasnotę na rynkach kapitałowych, nowe napięcia bilansów płatniczych, komplikacje w handlu międzynarodowym.

Ogólnie odnosi się wrażenie, że program Johnsona wywołał odmienne reakcje w kręgach oficjalnych i finansowo-gospodarczych. O ile pierwsze ustosunkowały się do nowej polityki Waszyngtonu w sposób raczej umiarkowany, wykazując mniej lub bardziej szczerze zrozumienie, o tyle drugie zostały wyraźnie wstrząśnięte i nie ukrywają poważnych obaw.

Na froncie wewnętrznym Johnson musi liczyć się z zastrzeżeniami środowisk bankowych, które tradycyjnie nie lubią wszelkich zbyt daleko idących interwencji rządowych oraz — co jest bardzo charakterystyczne — ze sprzeciwami ogółu społeczeństwa amerykańskiego wobec projektowanych ograniczeń turystyki wyjazdowej. Surowe zarządzenia wydane przez prezydenta z myślą o obronie dolara dotkną wiele milionów wyborców amerykańskich, których nastroje mają teraz dla Białego Dому duże znaczenie. Amerykanie z reguły nie lubią nakazów „zaciśnięcia pasa”. Ostatnie decyzje stanowią zresztą dopiero pierwszy krok na drodze, którą obrała administracja waszyngtońska. Johnson oświadczył, że nowe zarządzenia powinny być uzupełnione podniesieniem podatków, to zaś nigdy nie, było popularne. Kongres odmówił zresztą uchwalenia ustawy podatkowej w czasie minionej sesji.

Reakcje zagraniczne również nie przebiegają na razie po myśli Stanów Zjednoczonych. Zimna krew, jaką starają się zachować zachodnioeuropejskie kręgi polityczne, nie jest w stanie zamaskować szoku, który jest tym gwałtowniejszy, że przyszedł niespodziewanie i zniweczył wiele rachub na bliższe i dalsze okresy.

Znamienna była zwłaszcza reakcja rządu francuskiego, który najpierw powitał z zadowoleniem zamierzenia amerykańskie, ale po gruntowniejszym ich przeanalizowaniu już w parę dni później zmienił swą opinię. W Paryżu mówi się obecnie, że posunięcia amerykańskie idą wprawdzie we właściwym kierunku, ponieważ zmniejszenie deficytu bilansu płatniczego USA jest konieczne, lecz są niewystarczające i mają charakter wybitnie dyskryminacyjny. Stany Zjednoczone chcą przerzucić znaczną część obciążenia z wyrównaniem swego bilansu płatniczego na kraje EWG, podczas gdy np. W. Brytania, Kanada i Japonia są pod tym względem uprzywilejowane. Nawiasem mówiąc selektywne potraktowanie W. Brytanii, która ma korzystać z większego dopływu kapitałów inwestycyjnych z Oceanu niż jej kontynentalni sąsiedzi, przysporzyło nowych argumentów przeciwnikom dopuszczenia Zjednoczonego Królestwa do Wspólnego Rynku.

W NRF przychylnie wobec Waszyngtonu stanowisko kół oficjalnych kontrastuje z niepokojem kół przemysłowych i handlowych, które obawiają się zwłaszcza wzmożonej konkurencji amerykańskiej na rynkach dóbr inwestycyjnych w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo. Komentarzy Prasy zachodnioeuropejskiej wskazuje także, że niemal całkowite wstrzymanie nowych inwestycji USA w Europie zachodniej pozbawi europejskie filie przedsiębiorstw amerykańskich swobody manewru finansowego i zmusi je do większego korzystania z kapitałów miejscowych, co z kolei może doprowadzić do podwyżek stóp procentowych.

W Londynie decyzje Johnsona powitano w kręgach oficjalnych „z sympatią i zrozumieniem”, ale z drugiej strony były one zmuszone przyznać, że nie stwarza to pomyślnych perspektyw dla brytyjskiego eksportu i bilansu płatniczego.

Nad wszystkim tymi zastrzeżeniami i obawami zaciążyła zasadnicza wątpliwość, czy program Johnsona ze swymi bolesnymi następstwami okaże się skuteczny. Jeżeli USA nadal będą prowadzić pochłaniającą dziesiątki miliardów dolarów wojnę w Wietnamie.

JAN SIERZPUŃSKI



nia fabryczne oraz produkty chemiczne i towary powszechnego użytku, natomiast w Jugosławii zakupi wytwory przemysłu elektrycznego, wagony, tyton, wino, owoce i jarzyny.

(B.O.)

REKORD HANDLOWY WŁOCH

Włoski handel zagraniczny osiągnął rekordowy poziom w październiku 1967 r. Import wyniósł 548 mld lirów (w lipcu 531 mld) zaś eksport 510 mld lirów (marzec 485 mld). W sumie obroty przekroczyły po raz pierwszy 1 mld lirów.

W stosunku do października r. 1966 import wzrósł o 4,5 proc., eksport o 7,5 proc. W r. 1967 stopa wzrostu importu sięgnęła ma 10 proc., zaś eksportu 8 proc.

(B.O.)

HANDEL JUGOSŁAWII Z NRF

W grudniu w Belgradzie podpisano zasil protokół o wymianie handlowej na r. 1968 między Jugosławią i NRF. Protokół przewiduje obroty w wysokości 180 mln dolarów, czyli 22 mld nowych dinarów, co oznacza znaczny wzrost w porównaniu z r. 1967, kiedy obroty sięgały 1,5 mld din.

NRF sprzedawać będzie Jugosławii głównie maszyny i kompletne urządzenia.

MAZOWIECKIE ZAKŁADY

RAFINERYJNE I PETROCHEMICZNE

w Płocku

posiadają do zbycia

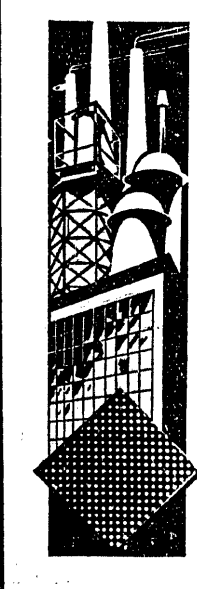
FABRYCZNE NOWY MEŁYN SUSZĄCO-MIELĄCY TYP 41.76.

układ prawy, prod. Pomorskich Zakładów Budowy Maszyn w Bydgoszczy.

- Przerabiany materiał — domolit hutniczy i inne materiały twarde.
- Wielkość materiału wejściowego 4-20 mm.
- Wielkość materiału wyjściowego 0-60 mikronów, z czego 50 proc. drobniejsza od 20 mikronów.
- Wydajność 2 t/h, napiecie silnika 220/380 V.

Młyn do obejrzenia u producenta. Cena do uzgodnienia. Zainteresowanych prosimy o zgłaszanie się do M.Z.R. P. Płock - Biła Dział Zaoopatrzania Inwestycji, lub skontaktowanie się telefonicznie na nr 8-22-67.

K 69-0



B L A C H Ę

ze stopu aluminium w gat. D16 AM w arkuszach
≠ 0,6×1000×2000 mm
≠ 0,6×1000×2500 mm
≠ 0,6×1200×2000 mm
w ilości 0.346 kg

Cena za 1 kg 104,80 zł

oferują do sprzedaży

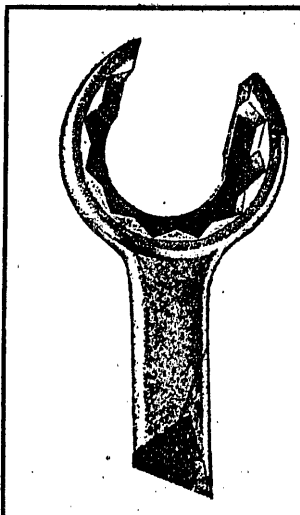
Zakłady Metalowe

„FERRUM”

Spółdzielnia Pracy

w Szczecinie, ul. Storrady 1/3.
Blizszych informacji udzieli
Dział Zaoopatrzania Spółdzielni
tel. 461-27.

KR-1



STAŁE

NARZĘDZIOWE

w różnych gatunkach

sprzeda

SPÓŁDZIELNIA PRACY

„METALO-PORT”

w Szczecinie, ul. Dubois 15/17.
Szczegółowych informacji
udzieli Dział Zaoopatrzania
Spółdzielni tel. 380-07.

KR-2



Zam. 21. N-5