

O KSIĄŻCE EKONOMICZNEJ...

... rozmawiamy z kierownikiem redakcji Wydawnictw Ekonomicznych Państwowego Wydawnictwa Naukowego dr **MIECZYSLAWEM FALKOWSKIM**

OD REDAKCJI:

Czy książka ekonomiczna znajduje się w naturze. Jak głosił niedługo tytuł artykułu w „Życiu Gospodarczym”, czy odwołanie — przeżywa kryzys — jak głoszą opinie wielu ludzi interesujących się tą tematyką? Czy tłumaczymy z literatury ekonomicznej innych krajów dużo, w ilości wystarczającej czy stanowczo za mało? Czy cykl wydawniczy od „projektu do efektu” ostatecznego w postaci książki dostępnej na rynku jest nieproporcjonalnie długi czy może opinię taką należy włożyć między mity? Jak przedstawiają się problemy reklamy książki ekonomicznej, dystrybucji, czy ktoś w jaki sposób bada potrzeby rynku?... itp. itp.

Te i podobne pytania zadaliśmy przedstawicielowi trzech głównych wydawnictw ekonomicznych w Polsce — PWN, KiW oraz PWE. Nie przypadkowo postawiliśmy wszystkim pytania podobne, a nawet identyczne. Chodziło nam o wyrażenie wyekspensowania pewnych cech wspólnych, będących problemami każdego wydawcy książki ekonomicznej w Polsce, a równocześnie — o wyrażenie znaczenia pewnych specyfiki, sytuacji i ocen, z jaką spotykają się w swojej pracy te wydawnictwa. Ta konfrontacja stanowisk mamy nadzieję, że umożliwi — choć w pewnej mierze — głębsze rozeznanie sytuacji na odcinku autor — wydawca — drukarnia — księgarz — czytelnik, co powinno przyczynić się do poprawy w tej materii, tak przecież nam bliskiej. I jeśli publikując te rozmowy, zainicjujemy dyskusję na temat roli i miejsca książki ekonomicznej w życiu gospodarczym i umysłowym naszego kraju, będziemy uważali nasze zadanie za spełnione.

T.Z.: Panie doktorze, książka ekonomiczna — problemy jej produkcji i zbytu — to rzeczy nader skomplikowane, równocześnie pasjonujące, a których poznanie ma chyba istotny wpływ tak na politykę wydawniczą, jak i na zbyty książki. Chciałbym zacząć naszą rozmowę od problemu analizy rynku i selekcjonowania materiału. Jakże są kryteria owej selekcji i kto jej dokonuje?

M.F.: Tak, za pytaniem, kto selekcjonuje materiał, kryje się najbardziej istotny problem: kto tworzy program wydawniczy? Pytanie jest dość „podstępne”, bowiem odpowiedź na nie automatycznie zdradza: kto decyduje o poziomie pracy edytorskiej, czy wydawca zdaje egzamin, czy zna potrzeby środowiska, czy reaguje na nie i czy potrafi sam inicjować tematy. To wszystko, co wyżej, to na pewno najtrudniejszą część naszej pracy, ale zarazem najbardziej podlegającą. Tym bardziej, że w naszym modelu wydawniczym (mam na myśli PWN jako wydawcę Akademii Nauk i Ministerstwa Oświaty i Szkolnictwa Wyższego) — inaczej niż w innych krajach socjalistycznych, wydawca nie jest niczym ograniczony. Od jego inicjatywy, kompetencji, zapалу zależy jaki jest ten program.

Rzecz jasna, że w konstruowaniu programu są pewne elementy rutynowe, np. propozycje prac oryginalnych i przekładów, podręczniki i monografie, literatura marksistowska i literatura burżuazyjna itp. itp. To jednak techniczna strona zagadnienia. Istotą rzeczy, decydującą o walorach rocznego czy perspektywicznego planu wydawniczego jest umiejętność w uzyskiwaniu możliwie pełnego wglądu do warsztatu środowiska, a więc, uzyskanie pełnej informacji i dokonywanie na tej podstawie selekcji oraz umiejętność podejmowania inicjatyw adresowanych do autorów. Tak więc, wydawca, aby móc istnieć i działać, musi być niejako organicznie związany ze środowiskiem, znać je, jego niepokoję i możliwości twórcze. Z drugiej strony wydawca musi cieszyć się zaufaniem autorów, czy też potrafi podjęte inicjatywy nadać taki kształt, jaki sobie autor wymarzył, a ponadto, wydawca musi ponieść swoją część ryzyka, tak jak podejmuje je autor.

Oto, jeśli tak rzecz można, recepta na Wydawcę. Niech Pan sam osądzi, czy polski wydawca książek ekonomicznych zdaje ten trudny egzamin? Jeśli ja mam wydać osąd, to powiem: zdaje egzamin, lecz nie celując.

Co mnie najbardziej niepokoi jako wydawcę? Po pierwsze — brak dyskusji naukowej w środowisku, w którym kiedyś przodowaliśmy, a dziś jesteśmy chyba jednym z nielicznych krajów socjalistycznych w których — oczywiście z pewną przesadą — prawie jej brak. Chodzi mi o dyskusję zaangażowaną, systematyczne wysuwanie nowych problemów, ściśle związanych i wynikających z życia, z praktyki gospodarczej, usiłujących na nie oddziaływać i ją kształtować. Sądzę, że inaczej jest w tzw. publicystyce ekonomicznej, ale w „książkach” sytuacja — niestety — jest nie najlepsza.

Druga rzecz — która mnie niepokoi — to zjawisko „ekonomizacji, uhandlowienia” wydawnictw. Co przez to rozumiem? Obawiam się tych przejawów, które mogą — w pewnym sensie — sprowadzać, że kryteria podjęcia inicjatywy wydawniczej przybrać mogą zbyt handlowy aspekt. Obawiam się, że decydując będzie prognoza: będzie „szła” czy nie, a nie kryterium merytoryczne, jej przydatności dla nauki, teorii i praktyki.

Trzecie negatywne zjawisko, jakie obserwuję, to fakt, że monografia naukowa — zwłaszcza wyspecjalizowana, wąska tematycznie — adresowana jest do coraz mniejszego kręgu odbiorców i nakłady jej spadają. Zjawisko to nie jest bagatelne. Jeszcze dwa, trzy lata temu, średni nakład takiej monografii wynosił ok. 2 tys., a dziś zmniejszył się o połowę. A nie jest to tylko wynik lepszego planowania nakładów, ale swego rodzaju kryzysu sprzedaży książki monograficznej i naukowej.

T.Z.: Tu dotknął Pan istotnego momentu. Popyt na książki, zwłaszcza naukowe, ekonomiczne — spada. Dlaczego tak się dzieje. Czy wynika to z braku reklamy, czy aby nie jest to zjawisko związane z jakością książki? itp. itp.

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

W NUMERZE:

Józef Trendota — ZADANIA SŁUŻB FINANSOWO-KSIĘGOWYCH (I) — DROGI POPRAWY WYNIKÓW FINANSOWYCH str. 1

Potrzeby rozwoju gospodarki w r.b. i w latach następnych wymagają zapewnienia znacznych środków finansowych oraz ich pełnego i efektywnego wykorzystania. Autor, pisze o podstawowych zadaniach służb finansowo-księgowych oraz omawia czynniki sprzyjające poprawie wyników ekonomicznych w przemyśle w ramach nowego systemu finansowego i rolę służb finansowo-księgowych w prawidłowym wykorzystaniu jego dzwigni.

Józef Pajestka — DOSKONALENIE PLANOWANIA (II) — PRZEDSIĘBIORSTWO I ZJEDNOCZENIE str. 1

Część druga artykułu o reformach systemu funkcjonowania gospodarki, w której autor koncentruje się na zagadnieniu warunków dla racjonalnego działania przedsiębiorstwa i roli rozrachunku gospodarczego, pominiętego jako kategoria buchalteryjna, lecz jako podstawowy element systemu ekonomicznego przedsiębiorstwa socjalistycznych działających w powstającym zdecentralizowanym układzie.

nowym układzie. Na tym tle autor proponuje także rozważenie podstawowych funkcji ekonomicznych zjednoczeń oraz ich miejsca w systemie zarządzania przedsiębiorstwem.

Jerzy Kordacki — WŁÓKNA SZTUCZNE — OPTIMUM CZY MAKSYMUM str. 5

Czy wzrost produkcji włókien sztucznych o 200 tys. i podwojenie ich zużycia na 1 mieszkańca są wielkimi — w naszych warunkach optymalnymi? Jeśli nie, to gdzie tkwi optimum? W światowych statystykach zużycia włókien sztucznych zajmujemy dość odległe miejsce. Co należy uczynić, aby osiągnąć w perspektywie obecnego poziomu zużycia tych włókien w krajach produkujących?

Antoni Gutowski — MASZYNY DLA PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO str. 7

Powazecznie wiadomo, że Polska bogata jest w wiele surowców rolniczych i wiadomo też, że przemysł przetwórczy nie zawsze radzi sobie z nimi radę. Rozwój uszlachetnionego przetwórstwa, jak również zwiększenie produkcji niektórych artykułów wymagają szybkiej modernizacji b. wielu branż przemysłu spożywczego. Limity na inwestycje zostały nawet przyznane, czy będą jednak na czas potrzebne maszyny i urządzenia?

Cena 2 zł

Rok XXIII

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

28 STYCZNIA 1968 r. Nr 4 (854)

Drogi poprawy wyników finansowych

JÓZEF TRENDOTA

Potrzeby rozwoju naszej gospodarki w bieżącym roku i w latach następnych wymagają m. in. zapewnienia znacznych środków finansowych na dalszy wzrost nakładów inwestycyjnych, niezbędny wzrost zapasów i rezerw oraz na rozwój usług socjalnych i kulturalnych. Na wszystkie te cele trzeba już w br. zapewnić o 30 mld zł więcej środków niż w ub. r. Istotne jest więc pełne wykorzystanie przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia wszystkich możliwości poprawy wyników ekonomicznych gospodarowania istniejących w ramach nowego systemu finansowego przemysłu. Poniżej publikujemy artykuł wiceministra Finansów J. Trendoty, charakteryzujący podstawowe zadania służb finansowo-księgowych, których właściwa realizacja, w ramach nowego systemu finansowego może wywrzeć poważny wpływ na wygospodarowanie odpowiednich środków dla potrzeb rozwoju gospodarki.

REDAKCJA

W AKTUALNIE obowiązującym systemie finansowym za podstawowy wskaźnik syntetyczny, charakteryzujący ekonomiczny poziom działalności przemysłu uznany został wskaźnik rentowności, przy czym uwzględniał specyfikę poszczególnych gałęzi i branż, stosując się do niego odmiany. Najbardziej rozpowszechnionym jest wskaźnik rentowności netto, wyrażający stosunek procentowy wyniku bilansowego do kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej.

Na poziomie rentowności decydujący wpływ wywierała dwa czynniki: koszty i ceny. Poziom cen, z pewnymi wyjątkami, regulowany jest w sposób centralny. W tym zakresie więc pole działania przedsiębiorstwa i zjednoczeń, w sensie samodzielnego działania jest nieco większe. Szerokie pole do działania posiadają natomiast przedsiębiorstwa i zjednoczenia w dziedzinie kształtowania kosztów. Poziom kosztów zależy oczywiście od takich czynników, jak konstrukcja wyrobu, technologia, organizacja pracy itp., w związku z czym walka o ich op-

tymalizację jest zadaniem całego kolektywu przedsiębiorstwa; poważną rolę w tej dziedzinie może i powinna odgrywać również służba finansowo-księgowa.

OBNÍŻKA KOSZTÓW PRODUKCJI

Podstawowa metoda działania służb finansowo-księgowych powinna być systematyczna i wyczerpująca analiza kompleksowa, obejmująca całokształt kosztów działalności przedsiębiorstwa, analiza odcinkowa oceniala koszty poszczególnych wydziałów i komórek organizacyjnych, analiza układu rodzajowego kosztów i analiza układu kalkulacyjnego, dająca pogląd na kształtowanie się kosztów poszczególnych wyrobów. Analizy powinny być dokonywane zarówno w formie porównawczej stanu faktycznego z planem, jak i w układzie dynamicznym, ujmującym kształtowanie się kosztów w różnych okresach. Powinny one w sposób konkretny ujawniać odchYLENIA i zmieniać w poziomie odchyleń oraz wskazywać miejsce ich powstawania.

Niezwykle ważną rolę odgrywa wstępne analizy kosztów produkcji

nowo uruchamianych wyrobów, których celem jest zabezpieczenie, by do produkcji na większą skalę trafiły jedynie rozwiązania dopracowane technicznie, zweryfikowane od strony ekonomicznej przez kalkulację wstępne. W tym zakresie poziom pracy wielu naszych przedsiębiorstw wykazuje rażące niedostatki, których wyrazem są drastyczne nieraz odchYLENIA między faktycznym i planowanym kosztem uruchamianych produkcji.

Systematyczna i wszechstronna analiza kosztów powinna stanowić dla służb finansowo-księgowych podstawę do twórczego udziału w opracowaniu planu techniczno-ekonomicznego, a nie tylko mechanicznego zestawienia liczb wynikających z założeń przyjętych przez inne działy.

W oparciu o wyniki analiz powinny one stawiać postulaty pod adresem innych służb, mające na celu ukształtowanie w sposób możliwie optymalny planowanych wyników ekonomicznych.

Służby finansowo-księgowe powinny sprawować stały nadzór nad poziomem ponoszonych kosztów, zarówno bezpośrednich jak i ogólnych. Stosowane metody ewidencji i analizy, uwzględniające właściwości branż, powinny umożliwiać szybkie ustalenie różnic kosztów rzeczywistych w stosunku do odpowiednich wzorców np. kalkulacji wstępnych, preliminarij itp., według pozycji kosztów, ośrodków (osób odpowiedzialnych za wysokość tych kosztów) i wyrobów, a dalej wykorzystywanie tych danych dla informowania o tym wyższym i średnim dozorze w celu podejmowania przez nich odpowiednich działań.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Doskonalenie planowania (II)

Przedsiębiorstwo i zjednoczenie

JÓZEF PAJESTKA

ZASADNICZĄ orientacją przeprowadzanych w Polsce reform systemu funkcjonowania gospodarki jest stworzenie warunków dla racjonalnego działania przedsiębiorstwa i pełnego wyswobodzenia się ich twórczej aktywności dla lepszego zaspokajania potrzeb społecznego, bardziej ekonomicznego gospodarowania zasobami i rozwijania innowacji technicznych. Doświadczenie pokazuje, że osiągnięcie tego celu związane jest w obecnym warunkach głównie ze wzrostem samodzielności operatywnej przedsiębiorstwa i stworzeniem zespołu mechanizmów i instrumentów ekonomicznych, umożliwiających im dokonywanie racjonalnych, zgodnych z interesem społecznym wyborów ekonomicznych.

Rzeczą podstawową dla ekonomicznego systemu przedsiębiorstwa jest efektywne i prawidłowe działanie rozrachunku gospodarczego. Rozrachunek gospodarczy może dać przedsiębiorstwu prawidłową orientację w działalności i przez to stać się podstawą dla dokonywania wyborów i podejmowania decyzji. Bez rozrachunku gospodarczego nie może być mowy o zwiększeniu samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstwa, decentralizacji decyzji i odpowiedzialności.

Mógłby ktoś rozrachunek twierdzić, że zasada rozrachunku gospodarczego od dawna sformułowana była jako podstawowa zasada działania naszych przedsiębiorstw. Jest to prawda; ale tylko formalna. Rozrachunek był faktycznie kategorią buchalteryjną, natomiast nie działał, to znaczy nie był podstawą, orientacją dla działalności przedsiębiorstwa. Złożyło się na to szereg przyczyn. Jedną z nich była duża centralizacja decyzji produkcyjnych i innych. Jednostki administracyjne podejmujące te decyzje nie kierowały się rozrachunkiem, przedsiębiorstwa natomiast musiały się tym decyzjom podporządkować. Inną przyczyną był system bodźców ekonomicznych, związanych z wykonaniem planów produkcji. Takie nastawienie bodźców ekonomicznych czyniło rozrachunek praktycznie nieskutecznym. Inną jeszcze przyczyną był brak stałych reguł samofinansowania działalności i rozwoju i stosowania w miejsce tego finansowania dotacyjnego. W sumie stwierdzić można, że rozrachunek gospodarczy nie mógł działać skutecznie, ponieważ zakres wyborów ekonomicznych pozostawiających przedsiębiorstwom był niezwykle ograniczony i nie wsparty przez system finansowy i bodźce ekonomiczne.

Przeprowadzane w Polsce reformy zwracają się na wszystkie wymienione wyżej czynniki osłabiające działanie rozrachunku gospodarczego, dając przez to do zasadniczego podniesienia jego skutecz-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Z AABSORBOWANI problemami gospodarki naszego kraju, zawsze mamy za mało czasu, aby przypatrywać się sobie na tle innych. A zwłaszcza brak nam cierpliwości, aby przy tego rodzaju porównaniach opierać się na powszechnie dostępnych publikacjach, lub — odpukać! — na Roczniku Statystycznym. Porównywać to my lubimy, ale literatura porównawcza jest, jak wiadomo, nudna. Najchętniej więc operujemy stereotypami trywistyczno-witrynowymi, z których wynika, że u innych jest albo bardzo dobrze, albo na odwrót.

Tymczasem jest najciekawsze normalnie, to znaczy sąsiadzi bliżej i dalsi mają swoje osiągnięcia i kłopoty, lata tuste i chude, problemy wynikające z poziomu startu, wad i zalet stosowanych konkretnie metod rozwoju. Przede wszystkim zaś gromadzą wraz z nami ogromny materiał doświadczeń, który należy znać — co ubrew porównom nie jest sprawą łatwą — a w następstwie dopiero wartościować i to w podwójnym sensie: z punktu widzenia danego kraju i z punktu widzenia naszych specyficznych potrzeb.

Zgodnie z tą specyfiką my, Polacy, nie lubimy być „średni”, co byłoby w ogóle do zniesienia, gdyby tni zechcieli nas traktować nor-

malnie. Wiadomo jednak, że jedni biorą w najlepszej wierze na serio nasze drobne wady charakteru, innymi zaś wygodnie jest traktować ich brak za przejaw narodowej, tudzież gospodarczej ponurości. W tym drugim sensie ustosunkował się do nas np. ostatnio korespondent „New York Times”, w którym

określenia „inflacja” odmieniane są na przemian ze stwierdzeniami o „stagnacji gospodarki polskiej” oraz o „najbardziej ponurym bilansie gospodarczym, jaki opublikowano po zakończeniu wojny”. Jako świadka koronnego w sprawie tej stagnacji naszej gospodarki przywołuje się dane o wzroście dochodu narodowego w 1966 r. (7 proc.) i w 1967 r. (4,3 proc.). Nie będziemy się oczywiście wdawać w detale terminologiczne. W tym sensie nie domagamy się sprecyzowania pojęcia „inflacja”, przy-

wołując na pomoc wskaźnik cen detalicznych towarów i usług, który wyniósł w r. 1966 w stosunku do r. 1955: w Polsce — 118, w St. Zjednoczonych Ameryki — 120, w Anglii — 138, w Szwecji — 151, we Francji — 164, w Finlandii — 184, w Hiszpanii — 221, w Brazylii — 5 000, tzn. 50 razy. Są to oczywiście

— jak by wynikało z N.Y.T. — wskaźniki bez znaczenia. Bo skoro nie ma u nas inflacji, to skąd się bierze krytycyzm w „zawsze optymistycznej prasie polskiej”. Czyli, innymi słowami: albo będziecie pisać optymistycznie, co oznacza, że jesteście źli, albo krytycznie, co znaczy, że jest źle. A dlaczegoż nie mamy pisać i tak zgodnie z faktami? Ponieważ nawołujemy do trzymania się faktów, warto sobie i innym przypomnieć, jacy jesteśmy, czyli jak wygląda rozwój naszej gospodarki na tle europejskich średnich. Z górą zastrzegamy, że rewelacji nie będzie.

Ostatnie lata nie należały do najłatwiejszych w bieżącym etapie naszego rozwoju gospodarczego. Nie dlatego, że słabiej działały siły napędowe rozwoju, lecz że w związku na potrzeby podjęcia równocześnie wielu nowych zadań, niejednokrot-

nie w stosunku do siebie „konkurencyjnych”, a związanych z lepszym harmonizowaniem proporcji w gospodarce i ze stopniowym przechodzeniem od ekstensywnych do intensywnych metod rozwoju. Stałymi równocześnie przed koniecznością rozwoju bazy surowcowej, w tym również rolnictwa, co jak wiadomo angażuje poważne środki, nie przynoszące w krótszym okresie rezultatów w postaci przyspieszenia wzrostu produkcji, jak i przed problemem unowocześnienia (poprzez postęp techniczny i organi-

zacyjny) metod przetwórstwa przemysłowego, co również nie odbywa się bez inwestowania. Przy tym zadania powyższe trzeba było rozwiązywać nie przekraczając ekonomicznie dopuszczalnych granic udziału inwestycji w dochodzie narodowym, co oznaczało skromniejsze finansowanie dziedzin nawet ważnych, lecz nie mających znaczenia wiodącego.

W latach 1961—1966, dla których dysponujemy już pełnymi danymi, rozwiązywałyśmy pomyślnie szereg ważnych problemów: zlikwidowałyśmy odczuwany dotkliwie i latami przez przemysł i ludność deficyt energii elektrycznej; zaspokojono zostało zapotrzebowanie gospodarki na paliwa; poprawie, chociaż nie w pełni jeszcze nas satysfakcjonującej, uległa struktura produkcji hutniczej; wyrażając, bo z 20 proc. do 26 proc. zwiększył się udział przemysłu maszynowego w produkcji przemysłowej, co wraz z rosnącą rolą przemysłu chemicznego świadczy o procesach unowocześnienia struktury gospodarczej; wzrosła znacznie podaż i jakość produktów rynkowych, zwłaszcza w grupie przemysłowych artykułów konsumpcyjnych, co nie znaczy, że dziś jesteśmy z nich zadowoleni, stosując kryteria oceny działalności, tzn. znacznie bardziej ostre, niż kiedyś; umożliwiło to jednak

przyspieszenie tempa wzrostu dochodów ludności, zwłaszcza w ostatnich latach, poprzez regulację płac, obejmującą większość zatrudnionych w gospodarce społecznej i obecnie, poprzez zakrojoną na szeroką skalę powszechną reformę systemu emerytalnego.

Przesłanką tych procesów, a równocześnie ich syntetycznym, statystycznym wyrazem, była dynamika dochodu narodowego. W latach 1961—1966 średnioroczne tempo wzrostu dochodu narodowego wyniosło w Polsce ok. 6 proc. Nie jest to tempo rewelacyjne, ale wyższe o ponad 1 proc. od uzyskanego w tym samym okresie przez kraje EWG i zgodne z tempem uzyskiwanym przez kraje członkowskie RWPG. W ramach tej ostatniej grupy krajów niższe od nas tempo wzrostu dochodu narodowego, w granicach ok. 4 proc. uzyskiwały NRD i Czechosłowacja i nieco niższe (niepełne 6 proc.) — Węgry.

W produkcji przemysłowej, która, jak wiadomo, stanowiła w 1967 r. 54 proc. dochodu narodowego wytworzonego (w 1960 r. — 47 proc.) średnioroczne tempo wzrostu wyniosło ponad 8 proc. i było takie

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

PORÓWNIANIA

Przedsiębiorstwo i zjednoczenie

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

ności. Jak już jednak wspomniano, nie należy się spodziewać natychmiastowego rozwiązania tego problemu, a raczej stopniowych zmian.

Jednym z podstawowych problemów, wysuwanych od samego początku poszukiwania nowych zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa, było odejście od stosowania wskaźnika produkcji globalnej jako podstawowej miary dla oceny działalności przedsiębiorstwa. Mimo wielu zmian wskaźnik wartości produkcji (towarowej, bądź w niektórych przypadkach globalnej) pozostawał jednak długo wskaźnikiem dyktującym głównie w związku z tym, że związane z nim było określenie wielkości zatrudnienia i funduszu płac. W związku z tym działano na oczywiste jako pewne kryterium wyboru ekonomicznego w przedsiębiorstwach. W ostatnim czasie rozwiązania została szeroko dyskutowana, mająca na celu zastąpienie wskaźnika wartości produkcji w tej funkcji — innymi wskaźnikami, bardziej prawidłowo określającymi kształtowanie się pracochłonności produkcji. Wraz z postępem w tej dziedzinie wskaźnik wartości produkcji znikną jako wskaźnik dyktujący, z którym związane są bodźce ekonomiczne dla przedsiębiorstwa. Jest to jednak proces stopniowy.

Równoległe z powyższymi zmianami przedsiębiorstwa kroki dla wzmożenia działania bodźców ekonomicznych związanych z rachunkiem gospodarczym. Ważną rolę odegrał w tym fundusz zakładowy. Ostatnio fundusz zakładowy tworzy się głównie w oparciu o planowany wskaźnik rentowności (stosunek zysku do kosztów własnych), bądź planowany wskaźnik stopy zysku (stosunek zysku do wartości majątku trwałego i obrotowego). Warunkiem wykorzystania funduszu zakładowego jest również realizacja szeregu innych zadań.

Jak widać z powyższych rozwiązań, stosowanie funduszu zakładowego w warunkach polskich ma pewne specyficzne cechy, do których należy przede wszystkim oparcie go na wskaźnikach planowych (a nie na faktycznym zysku). Rozwiązanie to łagodzi możliwe nieprawidłowości i duże różnice, które mogłyby się tworzyć w funduszu różnych przedsiębiorstw, gdyby był on oparty na faktycznym zysku. Rozwiązanie to ma pewne cechy pozytywne. Pozwala ono na przyznawanie funduszu nie tylko przedsiębiorstwom produkcyjnym, ale również takim, które pracują w bardzo trudnych warunkach. Pozwala ono również na pewne niezależenie funduszu od czynników niezależnych od przedsiębiorstwa. Te pozytywne cechy mają jednak także same aspekty negatywne. Tak więc broniąc przedsiębiorstwa pracujących w trudnych warunkach, broniąc często jednocześnie przedsiębiorstwa z własnej winy. Również, ponieważ nie można przeprowadzić w zasadzie podziału na czynniki zależne i niezależne od przedsiębiorstwa, zwalniamy je od dążenia do tego, aby to co rzekomo niezależne, stało się zależne od przedsiębiorstwa.

Jednym z bardzo istotnych elementów reform podejmowanych ostatnio i mających ważne znaczenie dla działania rachunku gospodarczego, jest bardziej konsekwentne wprowadzanie zasady samofinansowania rozwoju przedsiębiorstwa. Wyraża się to w tworzeniu funduszu rozwoju przedsiębiorstwa, na który przeznaczona jest określona część zysku przedsiębiorstwa. Z funduszu tego finansowany jest wzrost środków obrotowych oraz inwestycje własne przedsiębiorstwa. Z samofinansowaniem związane jest oczywiście korzystanie z kredytów bankowych. Bardzo istotne jest, że część zysku przeznaczona na fundusz rozwoju określana jest przez względnie stały normatywny.

Stosunkowo ostrożny i stopniowy sposób wzmacniania roli i skuteczności działania rachunku gospodarczego w polskich reformach funkcjonowania przedsiębiorstwa uzasadnia się tym, że trzeba również stwarzać warunki dla jego bardziej prawidłowego działania. Rachunek nie jest celem dla siebie. Ważne jest nie tylko, aby rachunek działał skutecznie, ale by działał prawidłowo, w interesach ogólnospołecznych. Stąd też w zakresie podejmowanych reform podjęto szereg prac i przedsięwzięć, mających na celu zapewnienie bardziej prawidłowego działania rachunku gospodarczego. Ten jednak problem nastroczał najpoważniejsze trudności.

Rzeczą podstawową w omawianej dziedzinie jest system cen. Nie trzeba tłumaczyć, jakie znaczenie mają ceny przy skutecznym działaniu rachunku gospodarczym. Ceny dają zasadniczą orientację kalkulacji ekonomicznej, wpływając przez to zarówno na wielkość i asortyment produkcji przedsiębiorstwa, jak i na sposób wytwarzania. Takie działanie cen może być wielkim błogosławieństwem, a również

wielką szkodą, w zależności od ich jakości. Jeżeli przedsiębiorstwo nastawia swój profil produkcyjny na te produkty, które wytwarza najlepiej, najekonomiczniej, a są one wytwarzane tanio i są społecznie potrzebne, działanie rachunku w tym kierunku jest społecznie bardzo korzystne. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo nastawia się na określoną produkcję, kierując się cenami sztucznie zawyżonymi, przyswajając sobie korzyści materialne ze szkody dla społeczeństwa, działanie rachunku jest w tym przypadku społecznie szkodliwe. Nie jest to winą ani przedsiębiorstwa, ani rachunku, ani zysku, ale systemu cen. Przedsiębiorstwo nie jest samo w stanie określić społecznej oceny produkcji. Ta ostatnia musi znaleźć wyraz w cenie, która przedsiębiorstwo się kieruje. Jeżeli cena nie daje tego w sposób prawidłowy, przedsiębiorstwo nie może działać prawidłowo.

Polskie reformy ekonomiczne zapoczątkowane były przy istnieniu pewnego zastanego, historycznie ukształtowanego układu cen. Ten układ cen stanowił zasadniczy hamulec procesu reform, w szczególności wzmacniania działania rachunku gospodarczego, ceny bowiem w żacy sposób nie odpowiadały warunkom ekonomicznym kraju. Konieczność rewizji układu cen (porcji cenowych) i zasad kształtowania się cen uznana była od początku za niezbędny element reform ekonomicznych. Ważnym przedsięwzięciem w tej dziedzinie była reforma układu cen zbytu, przeprowadzona w 1960 roku, która ustaliła ceny zbytu na poziomie zapewniającym rentowność nie więcej niż 10% dla przemysłu. Pewne zmiany cen zbytu miały miejsce również w późniejszych latach. Aczkolwiek przeprowadzona reforma cen zbytu miała niewątpliwie korzystne następstwa, nie stworzyła ona układu cen zbytu, przy którym można było oprzeć się konsekwentnie na działaniu rachunku gospodarczego dla orientowania działalności przedsiębiorstwa.

W dalszych przedsięwzięciach, dążących do stworzenia lepszych warunków działania rachunku gospodarczego polskie reformy oparły się na rozwinięciu systemu cen fabrycznych. Podstawą ich tworzenia były „średnioogólniejsze” koszty. Właśnie, powiększone o pewien procent zysku. Różnice między tak ustalonymi cenami fabrycznymi a cenami zbytu stanowiły podatek obrotowy. Był on oczywiście bardzo zróżnicowany dla różnych gałęzi i towarów. W roku 1966 odjęta została decyzja rozszerzenia systemu cen fabrycznych w zarządzie na wszystkie gałęzie przemysłu.

W rozważaniach teoretycznych widziano szereg zalet wyodrębnienia cen dla producenta (tj. cen fabrycznych) od cen dla odbiorcy (tj. cen zbytu). Wyodrębnienie to stwarza pewne szczególne możliwości posługiwania się instrumentem cen dla oddziaływania na produkcję. Polegała ona na tym, że oddziaływanie to może być bardziej przemysłowe, bardziej sterowane, niż dopuszczenie bezpośredniego wpływu cen rynkowych na produkcję. Istotne w szczególności jest, że przez ceny fabryczne można stwarzać zachęty do rozwijania produkcji poszukiwanej na rynku przy mniejszym zysku (a przez to konsekwentnie bodźców rachunku dla podziału dochodów są mniejsze), jak również odizolować od wpływu na producenta takie kształtowanie się cen rynkowych, które ze względu na okresowy charakter bądź inne czynniki nie stanowi prawidłowych sygnałów orientujących produkcję.

W praktycznym przeprowadzaniu reform cen fabrycznych okazało się, że świadome ukształtowanie tych cen, dążące do określonego wpływu na produkcję wystąpiło w minimalnym zakresie. W zasadzie ceny oparte zostały na kosztach z racji jednolitym narzutem zysku, przy wprowadzaniu pewnych preferencji z zysku jedynie dla najbardziej nowoczesnych wyrobów. Główną przyczyną tego była słabość aparatu cenowego, który nie umiał się jeszcze posłużyć cenami jako ważnym i czułym instrumentem ekonomicznym.

W procesie reform ekonomicznych zwrócono również uwagę, że system cen działających w przemyśle utrudnia rozwiązanie jednego z podstawowych problemów gospodarki polskiej — wykorzystania handlu zagranicznego dla podniesienia efektywności gospodarowania. Rozwiązanie tego problemu mogło nastąpić dwiema drogami: przez odpowiednią reformę układu cen i zasad ich kształtowania się, bądź przez stworzenie odrębnego systemu. W pierwszym przypadku problem byłby rozwiązywany przez rachunek gospodarczy, w drugim — obok niego. Wybrano tę drugą drogę, co jednak nie znaczy, że jest to rozwiązanie stałe.

Przedsięwzięcia, dążące do stworzenia prawidłowych warunków działania rachunku gospodarczego, kierują się również na problematykę bardziej prawidłowego wyceny zaangażowanych w produkcję środków. Znaczenie w tej dziedzinie miało wprowadzenie w Polsce nowych stawek amortyzacyjnych (opartych na przeprowadzonej inwentaryzacji i nowej wycenie warto-

ści majątku trwałego), a ostatnio wprowadzenie oprocentowania środków trwałych przedsiębiorstw. Oprocentowanie jest liczone od wartości środków trwałych netto i potrąca się z zysku przedsiębiorstwa. Wprowadzenie oprocentowania środków trwałych oznacza nie tylko zwroć większej uwagi na wykorzystanie środków będących w dyspozycji przedsiębiorstwa, ale również zbliża rachunek ekonomiczny przedsiębiorstwa do stosowanych zasad obliczania ekonomicznej efektywności inwestycji.

Rachunek efektywności ekonomicznej inwestycji rozwijany jest w Polsce od wielu lat. W dziedzinie tej istnieje bogata literatura teoretyczna i wartościowe osiągnięcia praktyczne. Już od dawna zwracano jednak uwagę, że jednym z czynników utrudniających praktyczną stosowność tego rachunku w przedsiębiorstwach jest fakt, że nie pokrywa się on z kalkulacjami ekonomicznymi przedsiębiorstw opartymi na rachunku gospodarczym i że działające w przedsiębiorstwach kryteria oceny i bodźce ekonomiczne nie są z nim zgodne.

Jak widać z powyższego przeglądu różnych przedsięwzięć ekonomicznych podejmowanych w Polsce, ich główna orientacja jest stworzenie prawidłowego i skutecznego działającego rachunku gospodarczego, będącego podstawowym elementem systemu ekonomicznego przedsiębiorstwa socjalistycznych. Osiągany w tej dziedzinie postęp jest widoczny, aczkolwiek problem, jak to już podkreślano, nie może być w pełni rozwiązany przez kilka prostych reform.

Uzasadnienie potrzeby decentralizacji zarządzania nie zawiera przesłanek istnienia dużych organizacji przemysłowych zrzeszających wiele przedsiębiorstw, którymi są w Polsce zjednoczenia przemysłu i nie dają podstaw do określenia ich funkcji i stosunku do przedsiębiorstw. Problem ten wymaga rozważenia podstawowych alternatyw tworzonego nowego systemu funkcjonowania przemysłu.

Doświadczenia pierwszego okresu podejmowania reform ekonomicznych (tj. po 1956 roku) wykazały, że zmiany roli i zasad działania przedsiębiorstwa nie da się przeprowadzić bez równoległych zmian w dwu innych dziedzinach — w mechanizmach i instrumentach ekonomicznych oraz w działaniu centralnego aparatu administracyjnego. Na podstawie tego doświadczenia sformułowano został postulat o konieczności przeprowadzenia reform kompleksowych. Jedną z zasadniczych cech kompleksowości reform jest objęcie nimi całości struktury aparatu zarządzania, a nie tylko przedsiębiorstw, ale również wszystkich jednostek nadrzędnych. W realizacji tego jako pierwszy wysunięty został problem jednostek bezpośrednio kierujących działalnością przedsiębiorstw przemysłowych, tj. zjednoczeń przemysłu (uprzednio centralnych zarządów przemysłu).

W naszych warunkach w zakresie poszczególnych dziedzin produkcji istnieje w zasadzie wiele przedsiębiorstw. Wiele przedsiębiorstw pracować może na zasookojenie tej samej (bądź zbliżonej) potrzeby, i wiele przedsiębiorstw współpracuje w powiązaniu typu dostawca — odbiorca na wytworzenie określonych produktów. Innymi słowami możemy powiedzieć, że biorąc pod uwagę ilość przedsiębiorstw mamy do czynienia z rynkiem nie zmonopolizowanym, bądź zmonopolizowanym w małym stopniu. W tym stanie rzeczy istnieje następująca podstawowa alternatywa wyboru:

a) powierzyć rozwiązywanie stosunków ekonomicznych między przedsiębiorstwami mechanizmowi typu rynkowego (nie wyklucza to oczywiście możliwości ingerowania

w działalność rynku przez politykę cen i inne środki),
b) stworzyć bardziej zorganizowany układ „stosunków”, w których obok rynku istniałyby możliwości bardziej bezpośredniego kształtowania podziału pracy społecznej i czynników rozwoju techniczno-ekonomicznego.

W polskich reformach zdecydowano się wyraźnie na tę drugą alternatywę. Konsekwencją tego jest przyznanie poważnej roli w systemie zarządzania przemysłem dużym organizacjom przemysłowym, którymi są zjednoczenia.

Istnienie zjednoczeń i sprawowanie przez nie określonych funkcji zarządzania przemysłem może być pogodzone, jak się wydaje z zachowaniem ważnej roli i odpowiedzialności przedsiębiorstw. Przy prawidłowym określeniu funkcji zjednoczeń, wypracowaniu przez nie odpowiednich środków działania i współpracy z przedsiębiorstwami, mogą one prawidłowo uzupełniać działanie przedsiębiorstw, zapewniając przez to szybszy postęp i większą racjonalność ogólnospołeczna, bez podważania roli przedsiębiorstw. Praktyczny problem polega jednak na tym, że tradycje funkcjonowania jednostek nadrzędnych nad przedsiębiorstwami są nie najlepsza, a zmiany w tym zakresie poważne.

Mimo bardzo zasadniczej roli, jaką w usprawnieniu systemu ekonomicznego przedsiębiorstw przyznaje się rachunkowi gospodarczemu, trzeba sobie zdać sprawę z tego, że rachunek gospodarczy indywidualnych przedsiębiorstw w powiązaniu z mechanizmem rynkowym nie może w sposób dostateczny prawidłowo rozwiązać podstawowego problemu ekonomicznego — racjonalnego, społecznego podziału pracy i alokacji zasobów. Przyjmuje się w związku z tym, że jedną z podstawowych funkcji ekonomicznych zjednoczeń jest organizowanie, w ramach układu podporządkowanych im przedsiębiorstw, racjonalnego podziału pracy (głównie kierunków specjalizacji produkcji) i alokacji zasobów między nimi (głównie inwestycji). Problem zasadniczy polega jednak również na tym, aby w realizacji tej funkcji nie podważać pozycji i odpowiedzialności przedsiębiorstw. W tym celu zjednoczenie musi być wyposażone w odpowiednie środki ekonomiczne i społeczne oddziaływania i musi zmienić styl biurokratycznego, administracyjnego zarządzania.

W związku z funkcjami zjednoczeń w zakresie organizowania społecznego podziału pracy i alokacji środków istnieje jeszcze jeden problem zasadniczej natury. Istnienie dużych organizacji przemysłowych obok zalet rodzi również pewne niebezpieczeństwa. Rodzą się one z tego, że kontrolując „żalanie i rozwój” całych gałęzi produkcji, zjednoczenia mają faktycznie na rynku sytuację monopolistyczną, a to oznacza, że nie są one poddane dostatecznie silnemu działaniu z zewnątrz innych organizacji ekonomicznych przez konkurencję oraz, że mają bardzo silną pozycję wobec odbiorców. Pierwszy z tych czynników oznacza brak pewnego elementu silnie wewnętrznych działających bodźców i wytworzenia sytuacji zmuszającej do stałego postępu, drugi pozwala na stosowanie różnych praktyk na szkodę dla konsumenta.

Środki podejmowane dla rozwiązania omawianego problemu mogą obejmować między innymi:

● celowe wykorzystywanie handlu zagranicznego jako czynnika nacisku, konkurencji w stosunku do krajowych organizacji przemysłowych,
● świadome organizowanie i rozwijanie współzawodnictwa, konkurencji między przedsiębiorstwami wewnątrz zjednoczeń,
● przeciwdziałanie tendencjom do pełnej monopolizacji poszczególnych branż przez zjednoczenia (tendencje te przedstawiane są często jako uzasadnione postulatem „czyłostki organizacyjnej”, co jest klasycznym argumentem biurokratycznym),
● rozwijanie instytucji i akcji społecznych, zwalczających szkodliwe praktyki monopolistyczne na rynku.

Jest faktem dostatecznie znanym, że indywidualnie przedsiębiorstwa

przemysłowe nie są w stanie zapewnić odpowiedniego postępu technicznego produkcji. Nie jest to możliwe obecnie, a będzie jeszcze bardziej niemożliwe w przyszłości, ze względu na coraz bardziej decydującą rolę nauki i techniki w produkcji oraz skalę i specyfikę organizacji prac naukowo-technicznych. W związku z tym przyjmuje się, że jedną z podstawowych funkcji zjednoczeń przemysłowych jest rozwijanie bazy naukowo-technicznej dla dużych zespołów ekonomicznych (w zasadzie dla całych gałęzi bądź branż) oraz stwarzanie sprzyjających dla dynamicznego postępu technicznego warunków organizacyjnych, ekonomicznych i innych. Ta funkcja zjednoczeń ma niezwykle istotne znaczenie i stanowi jeden z podstawowych argumentów uzasadniających ich istnienie.

Rola zjednoczeń w planowaniu uzasadniona jest tym, że w procesie planowania długookresowego (na okresy wielo- i kilkunastoletnie) najbardziej właściwym przedmiotem dla analiz rozwojowych w przemyśle jest duży zespół ekonomiczny stanowiący to, co zwykle określamy branżą bądź gałęzią. Dla tego rodzaju zespołu ekonomicznego przeprowadzać można zintegrowane badania potrzeb społecznych na produkcie, rynków zagranicznych, najbardziej ekonomicznego ukształtowania sieci zakładów produkcyjnych i ich specjalizacji, badań czynników decydujących o dynamice rozwoju, w szczególności kierunku postępu technicznego produkcji itp.

Branżowy typ zjednoczeń, wzmożony koordynacją branżową, jest niewątpliwie najbardziej właściwy dla realizowania przez zjednoczenia funkcji planowania rozwoju. Nie jest on jednak pozbawiony pewnych cech ujemnych. Objęcie przez zjednoczenia całości branży daje im pozycję monopolistyczną na określonym rynku, z czym związane są potencjalnie negatywne tendencje, o których była mowa. Tendencje te nie wydają się groźne, jeżeli główne funkcje zjednoczeń leżą w sferze planowania długofalowego i podejmowania środków dla realizacji zamierzeń rozwojowych. Mogą jednak okazać się one bardzo silne, jeżeli zjednoczenia miałyby decydującą rolę w planowaniu krótkookresowym, ściśle związanym z bezpośrednim zarządzaniem i podejmowaniem operacyjnych decyzji. Problem ten stoi otwarty dla dalszej ewolucji systemu planowania i zarządzania w Polsce.

Jedną z podstawowych zasad funkcjonowania zjednoczeń przemysłowych (sformułowana już w uchwale z 1958 roku i rozwinięta w 1966 roku) jest oparcie ich działania na kryterium rachunku gospodarczego. Ma to służyć następującym, podstawowym celom:

a) uczynienia z tych jednostek organizacji ekonomicznych w przedsiębiorstwie do ich uprzedniego charakteru jako jednostek administracyjnych;
b) stworzenia zjednoczeniom podstawy dla dokonywania wyboru ekonomicznego, która daje rachunek gospodarczy;
c) zbliżeniu kryterium wyboru ekonomicznego działającego na szczeblu zjednoczeń (i w związku z tym występujących w nim metod

działań i postaw ludzkich) do przedsiębiorstw, które również kierują się rachunkiem gospodarczym.
Te cechy systemu ekonomicznego zjednoczeń powinny zbliżyć je do przedsiębiorstw, jeżeli w okresie centralizowanego zarządzania jednostki nadzór nad przedsiębiorstwami były pewnego rodzaju ekspozyturami centralnej administracji w stosunku do przedsiębiorstwa, w którym układały zjednoczenia, stając się w tym układy zjednoczenia, pozycje powinny reprezentantami przedsięwzięcia w stosunku do władz centralnych.

Przedsiębiorstwa przemysłowe zachowują pełny rachunek gospodarczy. Zjednoczenia natomiast prowadzą przede wszystkim rachunek tworzenia i podziału zysku oraz rozliczenia finansowe z budżetem państwa.

Zysk całego zjednoczenia tworzą przede wszystkim faktyczne zyski wszystkich zrzeszonych w nim przedsiębiorstw. Nie oznacza to oczywiście, że zjednoczenie dysponuje wszystkimi tymi zyskami. Jest ono jednak postawione w sytuacji, w której ważna dla niego jest właśnie ta liczona suma zysków przedsiębiorstw. W konsekwencji przy stałych cenach suma zysku zjednoczenia wzrasta na podstawie obniżania kosztów własnych oraz wzrostu rentowności produkcji.

Zainteresowanie zjednoczeń w racjonalnym gospodarowaniu — w ekonomicznym podziale produkcji między przedsiębiorstwa, w obniżeniu kosztów własnych, w rozwijaniu rentownego eksportu itp. — może być jednak zapewnić jedynie wówczas, jeżeli z zyskiem związane są bodźce społeczno-ekonomiczne. Stąd też istotne znaczenie mają zasady podziału zysku i jego wykorzystania w skali zjednoczeń.

Ważną zasadą działania zjednoczeń przemysłowych w Polsce jest uznanie poważnego wpływu przedsiębiorstwa na działalność całego zjednoczenia. Wiąże się to ze wskazaną uprzednio tendencją do nowego usytuowania zjednoczeń w ogólnym układzie systemu zarządzania przemysłem.

Powodzenie reformy zjednoczeń przemysłowych zależy w decydującym stopniu od ukształtowania się stosunków między kierownictwem i centralą zjednoczenia z jednej strony, a przedsiębiorstwami z drugiej. Jak pokazuje doświadczenie, największą w tym przeszkodą jest centralne dyktowanie pracą przedsiębiorstw, stosowanie biurokratycznej metody szablonowego rozbiłania zadań planowych jako głównego środka oddziaływania na przedsiębiorstwa i nieleczenie się z interesami poszczególnych przedsiębiorstw. Nowe ustawienie zjednoczeń i zasad ich działania stwarza zasadnicze przesłanki zmiany układu stosunków między władzami zjednoczenia, a przedsiębiorstwami i wzrostu samodzielności w zarządzaniu i odpowiedzialności przedsiębiorstw. Trzeba jednak również wyraźnie sformułować postulat dotyczący zmiany metod i środków oddziaływania na przedsiębiorstwa. Zasadnicze znaczenie w tym ma stosowanie środków ekonomicznych i oddziaływanie społeczne.

JÓZEF PAJESTKA

o działalności PTE

Wariantowanie inwestycji

Miedzynakładowe Koło Ekonomiczne Biur Projektów przy Oddziale Warszawskim PTE prowadzi prace przygotowawcze do kursokonferencji nt. „Wariantowanie inwestycji i analizy cząstkowej w toku projektowania”. Przygotowywana kursokonferencja, o zasięgu krajowym, ma na celu zaznajomienie jej uczestników, a za ich pośrednictwem pozostałych projektantów-ekonomistów i innych zainteresowanych:

● ze znaczeniem cząstkowych analiz ekonomicznych w toku projektowania,
● zilustrowanie na odpowiednio dobranym materiale: zakresu, metod i trybu opracowywania analiz cząstkowych,
● wykazanie przydatności analiz cząstkowych jako instrumentu wyboru wariantów (rozwiązań) inwestycji,
● przedyskutowanie zasadniczych problemów utrudniających właściwe opracowywanie analiz cząstkowych,
● podjęcie prób ustalenia kierunków i środków zmierzających do usunięcia braków metodologicznych w zakresie opracowywania analiz cząstkowych.

W.W.

PORÓWNIANIA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

jak w całej grupie krajów RWPG oraz o blisko 3 proc. wyższe niż w krajach EWG. Wspomniane już poprzednio trzy kraje — NRD, Czechosłowacja i Węgry, osiągnęły w tym samym okresie średnioroczne tempo wzrostu w granicach 5,6 proc. — 7,4 proc.

Średnioroczne tempo wzrostu produkcji rolnej było oczywiście niższe, ponieważ jak wiadomo, produkcja rolna podlega większym wahaniom w poszczególnych latach, niż produkcja przemysłowa. Wyniosło ono w latach 1961—1966 i w Polsce i łącznie we wszystkich krajach RWPG nieco ponad 3 proc. W tym samym czasie średnioroczne tempo we Włoszech szacuje się na około 2,5 proc., we Francji 2,4 proc., w NRF — 0,5 proc.

Jak na tym tle przedstawiają się rezultaty ubiegłego, 1967 roku? Nie dysponujemy jeszcze ostatecznymi rezultatami, ale doświadczenie ucy-

żę korekty, zresztą niewielkie, następują z reguły nie w dół lecz w górę. Obecnie szacuje się, że produkcja przemysłowa wzrosła w granicach 7,5—7,7 proc., czyli o tempie niewiele odbiegającym od uzyskiwanego w latach 1961—1966 przekraczając założenia planowe o około 1,8 proc. Liczymy się natomiast z niższym, bo w granicach 2,5 proc., przyrostem produkcji rolnej, co zdecydowanie o niższej dynamice dochodu narodowego, a mianowicie ok. 4,3—4,6 proc.

Czy oznacza to, że rezultaty osiągnięte w produkcji rolnej są złe? Nie, ponieważ normalnym zjawiskiem w produkcji rolnej, występującym we wszystkich krajach, są periodyczne wahania tej produkcji, a nawet spadki poniżej poziomu osiąganego w latach poprzednich. W dodatku w rolnictwie tym trudniej jest uzyskać przyrost produkcji, im wyższe przyrosty miały miejsce w latach poprzednich. Właśnie tak kształtowała się

sytuacja: w r. 1965 wzrost globalnej produkcji rolnej wyniósł 8,4 proc., a w r. 1966 — 5,5 proc. Na tym tle osiągnięcie w roku ubiegłym przyrostu w granicach 2,5 proc. należy ocenić jako pomyślne dla bilansu gospodarki narodowej, chociaż oczywiście wpływające na wskaźnik wzrostu dochodu narodowego.

Jak na tym tle wygląda „przymiotnik” charakteryzujący nasz bilans gospodarczy ubiegłego roku? Nie będziemy oczywiście twierdzić, że był to rok najlepszy, ale że nie był to rok najgorszy nie trudno udowodnić nie sięgając nawet zbyt daleko wstecz. W roku 1960 tempo wzrostu dochodu narodowego wyniosło 4 proc. (mniej, niż w r. 1967), chociaż nie było to mimo wszystko zły pod względem gospodarczym zły; w roku 1962 dochód narodowy wzrósł o 2 proc., a zawył na tym spadek produkcji rolnej o 8,3 proc., zaś w roku 1963 dochód narodowy wzrósł o 7 proc., przy wzroście produkcji przemysłowej o 5,5 proc. (w tym samym czasie pozostałe działy i był to w dodatku rok trudny, chociaż nawet trudniejszy w miarę trudnościach, jest to tylko przybliżona ilustracja problemu związanego z trudnościami analizy i danych statystycznych. Chociaż nam nie o to, aby znaleźć rok gorszy od ubiegłego, lecz po pro-

stu o wykazanie, że dane statystyczne należy nie tylko przyjąć, ale i właściwie analizować w kontekście całokształtu warunków ekonomicznych i głównych czynników je kształtujących, o ile się oczywiście umie i ma na celu informację, a nie coś odwróconego.

Czućmy się tutaj zwołani do analizowania szeregu negatywnych zjawisk rozwoju gospodarczego ubiegłego roku, zwłaszcza od strony realizacji zadań jakościowych (nie ilościowych) ponieważ robimy to na co dzień, również w innych publikacjach, tego numeru. I będziemy to nadal stosować, ponieważ systematyczna krytyka wszelkich niedociągów w gospodarce jest nam szczególnie potrzebna obecnie, kiedy chcemy i musimy przedstawiać gospodarce z ekstenstynnych na intensywnie metody rozwoju. Potrzebne tu jest nawet wzmożenie tonu, ponieważ to przedstawianie nie jest tylko zabiegiem techniczno-ekonomicznym, lecz również społecznym, wymaga bowiem zmian w metodach myślenia i działania, wprowadzenia lub wzmacniania roli efektywnościowych kryteriów oceny rozwoju gospodarczego. Taką jest bowiem różnica między tymi, którzy piszą o sobie i częścią tych, którzy piszą o innych, że ci pierwsi chcą pomagać i poprawiać, J. G.

PRAWDĘ mówiąc — nikt nie może ściśle odpowiedzieć na to pytanie. Nie, nie jest to pytanie. Trzeba wiedzieć, ilu nas będzie za 20, 30, 40 lat. To jest pytanie. Bo zaledwie 10 lat temu, kiedyś, w latach 50. i 60. — mieszkaliśmy w naszym kraju — jakiegokolwiek innego — kraju — będzie za 20, 30, 40 lat. To jest pytanie. Bo zaledwie 10 lat temu, kiedyś, w latach 50. i 60. — mieszkaliśmy w naszym kraju — jakiegokolwiek innego — kraju — będzie za 20, 30, 40 lat. To jest pytanie.

Niemniej jednak zalecenie jakiejś przybliżonej odpowiedzi na postawione tu pytanie ma olbrzymie znaczenie. Przede wszystkim dla całej naszej działalności gospodarczej, która musi być przecież nastawiona na zaspokajanie przyszłych potrzeb społeczeństwa, przy czym poważna część przedsięwzięć rzutuje również na dalszą przyszłość.

Sprawy to zresztą ważne i ciekawe nie tylko dla działaczy gospodarczych. Zobaczymy tedy, jakie czynniki trzeba brać pod uwagę przy próbach prognoz demograficznych i jak czynniki te działają dziś w naszym kraju. Można wśród nich wyodrębnić dwie podstawowe grupy: czynniki „czysto” demograficzne, których wielkość da się wyrazić liczbowo oraz na ogół niewymierne czynniki gospodarcze, polityczne, prawne, zwyczajowe itp. Zaczniemy od pierwszej z tych grup.

DECYDUJE PŁODNOŚĆ KOBIEC

Na przyszły stan liczbowy ludności ma oczywiście wpływ również liczba osób już żyjących, a ustalenie wielkości tego wpływu jest sprawą stosunkowo prostą. Poziom umieralności jest dokładnie badany, a jego najbardziej syntetyczny wyraz — przeciętne dalsze trwanie życia (tj. średnia liczba lat, jaka w danych warunkach umieralności ma jeszcze do przeżycia osoba w określonym wieku) obrazują tabele pozwalające na dość dokładne przewidywania w tym zakresie.

Jak wiadomo — ostatnie dziesięciolecie przyniosło nam pod tym względem olbrzymi postęp: na przykładzie od lat 1930/31 (ostatnie badania przedwojenne) do lat 1965/66 (ostatnie powojenne) przeciętne trwanie życia noworodka wzrosło dla mężczyzn z 48,2 do 67,5 lat, a dla kobiet z 51,4 do 72,9 lat. Na to przedłużenie życia przyczyniły się przede wszystkim bardzo poważne zmniejszenie umieralności niemowląt na 1000 urodzeń żywych (z 140 do 41), stał też dalsze trwanie życia osób dorosłych wzrosło już nie tak dużym stopniem (np. dla 45-letnich: mężczyźni z 24,0 do 29,5 lat, a kobiety z 26,4 do 33,0 lat, czyli o 5,5—6,6 lat).

Trudno przypuszczać, aby mimo nadal szybkiego i nieraz zaskakujących (transplantacje serca) postępów medycyny krótki okres mógł przynieść jakiegokolwiek przedłużenia dalszego trwania życia osób dziś najstarszych, zresztą i tak dotyczy to tylko niewielkiej części całego społeczeństwa. Stąd też wyliczenia, jak w ciągu najbliższych kilkunastu lat czynnik ten wpłynie na zmiany liczby żyjących w ludności (oczywiście przy założeniu dalszego postępu) nie grozi jakimiś poważniejszymi błędami.

Cały natomiast szkopuł — to prognozy dotyczące liczby przyszłych narodzin. Teoretycznie rzecz biorąc, trzeba tu wychodzić od liczby i struktury kobiet w wieku rozrodczym (tj. w wieku 15—49 lat). W najbliższych latach liczba ta będzie u nas stosunkowo szybko rosła od 7,8 mln w roku 1966 do 8,6 mln w r. 1970 i gdzieś około 9,4—9,6 mln w r. 1985. Wiąże się to nie tylko z dalszym wzrostem ludności, ale przede wszystkim z wchodzeniem w ten wiek stosunkowo licznych roczników powojennego „wyżu demograficznego”. Przy tym szczególne znaczenie ma tu wchodzenie w

wiek 20—24 i 25—29 lat, tj. okres najwyższej płodności. Tak więc liczba potencjalnych rodziców, w najbliższych dwóch dziesięcioleciach — rzecz tu już w zasadzie przesądzona — znacznie u nas wzrośnie. Wszystko jednak zależy od tego, jak będzie się kształtowała „płodność kobiet”, tj. roczna liczba urodzeń żywych na 100 kobiet w wieku „rozrodczym”. A w minionym 22-leciu notowaliśmy pod tym względem bardzo istotne zmiany. Początkowo była ona bardzo wysoka osiągając w latach 1950—1955 wskaźnik ok. 11,0 (równy poziomowi z lat 1931—32 a wyższy od poziomu z lat 1938/39), lecz potem notowaliśmy już systematyczny i dość znaczny spadek: do 9,3 w roku 1960 i 7,2 w roku 1965.

Rzecz przy tym charakterystyczna, iż płodność grup wieku poniżej 25 lat nie maleje specjalnie szybko (jest ona na razie wyższa aniżeli przed wojną), natomiast płodność grup starszych zmalała bardzo poważnie (np. dla grup powyżej 30 lat jest dziś ona 2—5-krotnie niższa, aniżeli przed wojną). Tak więc nie wydaje się już na świat dzieci do końca okresu rodowego. Ale również ta bardziej skoncentrowana w młodszych grupach płodność systematycznie maleje.

Wiem co dalej? Czy i jak długo jeszcze płodność kobiet będzie u nas maleć? Czy nie będzie się zmniejszać do tego stopnia, że w rezultacie mimo zwiększenia liczby kobiet w wieku rozrodczym nasz przyrost naturalny (różnica między urodzinami i zgonami na 1 tys. ludności), który w latach 1955—1966 zmalał z 19,5 do 9,4 nadal będzie szybko spadał i do jakiego punktu?

Co konkretnie wpływa dziś na zwiększenie lub zmniejszenie poziomu płodności kobiet, skoro oddziaływanie bodźców i możliwości czysto biologicznych w zasadzie nie ulega zmianom? Decyduje tu cały splot różnych czynników gospodarczych, społecznych, politycznych, prawnych itp., działających w różnych kierunkach. Wspomnę tu — w telegraficznym skrócie — o niektórych z tych czynników, oczywiście bez próby jakiegokolwiek hierarchizacji (dwa pierwsze mają jeszcze charakter raczej demograficzny, niż społeczno-gospodarczy).

CZYNNIKI SPOŁECZNO-GOSPODARCE

Liczba zawieranych małżeństw. Zależą one od liczby będących w mniejszości mężczyzn w „wieku małżeńskim” (obecnie — powyżej 21 lat). Mimo pewnych dysproporcji w niektórych grupach wieku (jak już pisaaliśmy — wkrótce braknie kandydatów „korespondujących” wiekiem dla kilkuset tysięcy dziewcząt z „wyżu”) w całym społeczeństwie proporcje pici zmieniają się statystycznie na korzyść mężczyzn (a faktycznie na korzyść kobiet, skoro na 100 z nich przypada coraz więcej mężczyzn). Niektóre dane mogą jednak świadczyć o tym, że ostatnio powoli wzrasta liczba mężczyzn niechętnych korzystaniu z dobrodziejstw małżeńskiego stanu.

Kompensacja okresu powojennego. Ten czynnik w naszym kraju, który wyjątkowo silnie uderzył podczas ostatniej wojny, wyraźnie wpływał na wzrost płodności kobiet w pierwszych powojennych latach (i oczywiście na to, że później powrót do stanu bardziej normalnego notowano jako spadek płodności). Potem wpływ ten ustął, zresztą raczej przeceniano u nas znaczenie tego czynnika, gdyż o o-wym wzroście płodności zdecydowały (co dalej uzasadnimy) czynniki społeczno-gospodarcze.

Polityka zatrudnienia. Polityka pełnego zatrudnienia mężczyzn, zwłaszcza zaś żywicieli rodzin, daje każdemu elementarne warunki utrzymania dzieci (a także usuwu o-bawy, iż potomstwu może grozić bezrobocie), co sprzyjało wzrostowi rodności w krajach socjalistycznych. Z drugiej jednak strony o-ostatnio wzrost zatrudnienia kobiet ma tu wpływ wyraźnie ujemny:

pracujące zawodowo kobiety bardziej niż inne ograniczają ilość wydawanego na świat potomstwa.

Perspektywy wychowania i kształcenia dzieci. Gdy perspektywę tę szybko się polepszała — jak to się stało w Polsce Ludowej — ma to niewątpliwie wpływ na zwiększenie rodności kobiet. Potem jednak, wraz z przyspieszeniem się do nowego stanu rzeczy, znaczenie tego czynnika wydaje się maleć.

Specjalne bodźce ekonomiczne jak np. dodatki rodzinne. Ich działanie zależy od siły tych bodźców. W sytuacji, w której państwo nie zależy na zwiększeniu rodności kobiet, dodatki te są niewielkie i oczywiście nie mogą one wywierać tu wpływu. Zresztą również bardzo wysokie dodatki nie rekompensują kosztów i trudu utrzymania dzieci, więc raczej decydują tu inne czynniki.

Planowanie rodziny — to wynik odpowiedniej atmosfery w tej kwestii.

stili, wytwarzane przez ośrodki kształtujące opinie publiczną oraz wynik zjawisk z tym (a także z postępiami farmacji) upowszechnienia środków antykoncepcyjnych. Jak wiadomo — w dziedzinie tej ostatnie kilkanaście lat przyniosło nam duże zmiany, szczególnie silne wśród ludności miejskiej. Istotne znaczenie ma tu również stworzona przez prawodawstwo możliwość przerywania ciąży niepożądaną ze względów zdrowotnych lub społecznych.

Wierzenia religijne — ostatnio chyba stała się coraz bardziej obojętne w oddziaływaniu na poziom rodności. Coraz powszechniejsza jest bowiem świadomość, iż planowanie rodziny — to konieczność historyczna krajów na określonym szczeblu rozwoju bez względu na ustrój polityczny państwa i wierzenia jego obywateli.

Standard życiowy. Tu sprawa jest dość skomplikowana. Wydaje się, że do pewnego etapu (zapewnienie elementarnych warunków) podnoszenie tego poziomu sprzyja wzrostowi rodności. Potem jednak, aspiracje, możliwości dalszego podnoszenia tego poziomu często wchodzi w konflikt z dążeniem do rozszerzenia rodziny (dalsze dziecko — albo telewizor, motocykl czy auto) i tego rodzaju sposób myślenia (wiązany również ze swoistym wygodnictwem i niechęcią do poświęceń) jest dla przyszłego potomstwa jest coraz częściej spotykany. Co jednak może być zwiastującym przejawem (w społeczeństwach, które już się dorobili dość wysokiego standardu, jak np. w USA, tak silnie ono nie występuje).

Warunki mieszkaniowe. Ten element poziomu życiowego działa jednoznacznie i dość silnie: niezadawalające warunki mieszkaniowe lub obawa przed ich pogorszeniem wpływa ujemnie na tendencję do powiększania rodziny.

Można jeszcze wymienić szereg innych czynników, ale już powyższy zestaw chyba wystarczy dla pokazania ich różnorodności i wagi. A przy tym jest oczywiste, że jeśli nawet znamy określone tendencje — nie sposób przewidzieć

siły ich oddziaływania na płodność kobiet. Pewną pomocą może tu być jednak korzystanie z dotychczasowych doświadczeń.

DOŚWIADCZENIA 22-LECIA

Doświadczenia te wyraźnie potwierdzają decydujący wpływ przemian społeczno-gospodarczych na zmiany poziomu płodności kobiet. Dla jego wzrostu w pierwszym dziesięcioleciu najbardziej istotne znaczenie miała industrializacja kraju i związana z tym polityka pełnego zatrudnienia. Migracje młodzieży ze wsi do miast i jej szybsze usamodzielnianie się przyspieszały możliwości zawierania małżeństw. Reformy społeczne stworzyły szeroki rzeszom znacznie lepsze niż przed wojną perspektywy wykształcenia potomstwa. Zwiększeniu rodności sprzyjała też atmosfera chlubienna się kraju wysokim przyrostem naturalnym, a także szereg bodźców

realnych, a równocześnie zwiększanie aktywności zawodowej kobiet, możliwości nabywania za swe dochody coraz szerszego asortymentu dóbr trwałego użytku, brak pogożądanej poprawy warunków mieszkaniowych i obawa przed ich pogorszeniem — wszystko to musiało wpłynąć na zmniejszanie płodności kobiet właśnie w drugim 11-leciu. Zmiana polityki ludnościowej państwa (zmiana ustaw o przerywaniu ciąży, akcje świadomego macierzyństwa, przesunięcie najważniejszego wieku zawierania małżeństw, nowa polityka mieszkaniowa) i zmiana stosunku społeczeństwa do tych zagadnień (planowanie rodziny, idea „dorabiania się” przy ograniczeniu liczebności rodziny) — to już raczej przejawy rozumienia tych społeczno-gospodarczych potrzeb. I oczywiście, że znowu zmiany te są znacznie szybsze w miastach niż na wsi.

Te doświadczenia uczą, że czyn-

roku 1985 wzrośnie do 32,5 mln, a w rzeczywistości wzrosła ona do 31,5 mln.

Później, począwszy od roku 1959, prognozy opierano już na założeniu, że zmniejszającej się płodności. Coraz bogatsze doświadczenia w pracach progностycznych zmuszały do odejścia od schematycznej interpretacji procesów ludnościowych a coraz lepsza statystyka ludnościowa (która mamy dziś na wysokim poziomie) ułatwiała rzetelniejsze obliczenia. Zasygnalizujmy tu niektóre najważniejsze.

W roku 1962 E. Rosset opublikował swa wielką pracę „Perspektywy demograficzne Polski” gdzie w oparciu o analizę wszystkich poprzednich prognoz przedstawił przewidywany rozwój ludności do roku 1975 i przypuszczał do roku 2000 w trzech realistycznych wariantach (nie licząc hipotetycznego, zakładającego niezmienną płodność): maksymalnym, pośrednim i minimalnym. Zgodnie z tymi obliczeniami ludność Polski wyniosłaby (w milionach osób):

	maks.	pośr.	min.
rok 1970	34,2	33,1	32,6
rok 1985	42,0	39,9	37,1
rok 2000	48,7	45,0	40,5

Dodajmy, że dla roku 1965 dokładniej sprawdził się wariant pośredni. I że autor zwrócił też uwagę na jeszcze jedną ewentualność: otóż zdaniem szeregu demografów cywilizowana ludność znajduje się na drodze do nieuchronnej stabilizacji ludności i gdyby przewidywania te okazały się trafne, wówczas stan ludności Polski ustabilizowałby się na poziomie 35—37,5 mln.

W swej późniejszej (1965) publikacji „Polska roku 1985 — wizja demograficzna” E. Rosset zmniejsza już czasowy horyzont spojrzenia i opiera się już na jednym tylko wariantcie, a mianowicie na ostatnim (ostatniej również z dotychczas ogłoszonych) wersji prognozy K. Dziennik (Komisja Planowania przy RM). Wersja ta zakłada, iż ludność Polski wyniesie:

w roku 1970	— 33,4 mln.
w roku 1985	— 39,6 mln.

Tak więc ludność Polski zarówno w 20-lecie 1946—1965, jak i w 20-lecie 1966—1985 wzrosłaby po ok. 8 mln. osób (tj. więcej niż liczy dziś Szwecja czy Austria). Jest to wzrost niższy od przewidywanych przez poprzednie prognozy Komisji Planowania (np. wersja z roku 1960 przewidywała dla 1970 roku: 34,2 mln osób). Ale i ta ostatnia wersja jest obecnie weryfikowana w kierunku dalszego zmniejszenia przewidywanego wzrostu ludności, lecz wyniki tej weryfikacji nie są jeszcze ostatecznie opracowane.

Znamy natomiast rezultaty weryfikacji przewidywań J. Holzera, który w roku 1964 ogłosił pracę „Urodzenia i zgonów a struktura ludności Polski 1950—2000”, zaś o-ostatnio w związku z niespodziewanym silnym trendem spadku „płodności” kobiet zaktualizował swe prognozy. Według tej ostatniej z-weryfikowanej wersji ludność Polski w 20-lecie 1965—1985 wzrośnie znacznie wolniej niż dotychczas przypuszczano i wyniesie:

w roku 1970	— 32,9 mln.
w roku 1985	— 38,4 mln.

Zdaniem tego demografa dalsze tak szybkie jak obecnie obniżanie się płodności kobiet, a nawet jej stabilizacja na poziomie przewidywanym dla roku 1970 — w dalszej przyszłości powodowałaby, iż oczy-kliwana liczba urodzeń już nie gwarantowałaby prostej reprodukcji ludności Polski, czyli ludność ta musiałaby maleć. Dlatego też autor ten zakłada, iż w najbliższych latach będziemy musieli zmienić istniejącą politykę populacyjną, na skutek czego płodność znowu pozwoli zacznie wzrastać.

A WNIOSKI?

Jak z tego wszystkiego widać — ustalenie prognoz demograficznych to sprawa bardzo skomplikowana i trudno o jednoznaczne wyniki. Zwiększa w naszych warunkach, warunkach szybkiego rozwoju społeczno-gospodarczego i związanego z tym szybkiego przewartościowania

Ala właśnie u nas, w warunkach planowej gospodarki i konieczności nastawiania jej rozwoju na potrzeby takiego społeczeństwa, jakie będzie za lat kilkanaście (tym tematem spróbujemy zresztą bliżej zająć się osobno; będzie tu chodziło nie tylko o liczbę ale i o przyszłą strukturę ludności) — właśnie tu szczególnie potrzebne jest możliwie ściśle przewidywanie stanu ludności.

Toteż choć nasze przewidywania są coraz bardziej precyzyjne — niezbędne jest dalsze pogłębienie metod progностycznych. Rzecz jednak zależy nie tylko od demografów. Odpowiedź na pytanie „ilu nas będzie” coraz bardziej zależy od określenia „ilu nas być powinno”. I jakich. Jaką ma być przyszła rodzina i model przyszłej konsumpcji. Dlatego z demografami muszą tu ściśle współdziałać socjologowie i ekonomiści.

Obecnie, gdy wchodzimy w okres intensywnych prac nad planami perspektywicznymi, gdy staje przed nami zasadniczy dyalekt ludnościowy: czy i jak ludność Polski ma się zwiększać — powinniśmy na zasygnalizowane tu sprawy zwrócić znacznie większą niż dotychczas uwagę. A nawet nie powinniśmy — na pewno musimy.

ZYCIE GOSPODARCE

Wzrost gospodarczy

● Zakład Energetyczny w Bydgoszczy stwierdził, że licznik elektryczny zainstalowany w jednym z mieszkań pewnej pani chłodzi za wolno skutkiem czego płaci ona za światło mniej, niż powinna. Oczywiście nie wiadomo od kogo licznik chłodzi wolniej. Na wszelki wypadek wyznaczono jej 600-złotowy domiar. Natomiast nie zdarzyło się, żeby instytucja ta zwracała pieniądze ludności, których licznik chłodzi za szybko. Licznik jest własnością przedsiębiorstwa energetycznego. Użytkownik ani nie zna jego mechanizmu, ani oczywiście nie wolno mu go ruszać. Wymierzanie takich domiarów jest więc bezprawne, ponieważ stanowi kradzież za wadliwe działanie urządzeń należących do zarządcy i jest przetrzymaniem materialnej odpowiedzialności na kliencie za pomyślenie niedoboru powstałego z własnej winy przedsiębiorstwa. Postulujemy zebranie odpowiednich materiałów i urządzeń ogólnopolskiej kampanii ukradającej takie praktyki. Są one do wychwycenia, gdyż mają zwykłe oparcie w różnych wewnętrznych regulacjach, zarządzeniach, zbiorach przepisów i statutach instytucji. Zachęcamy do podjęcia tej roboty Departament Nadzoru Ogólnego Generalnej Prokuratury.

● Wraz z pieciami, które trzeba przykryć i kominiarni, które trzeba czyścić przemijają kominiarze zjawiający się w okolicach Sylwestra z karteczką „Szczęść Zdrowia w Nowym Roku Życiu Kominiarzy”. Dla uzasadnienia datki trzeba dziś przynosić szczęście w garści. Odpowiedzi na pan kominiarz, wręcając ci pominię wypielitowy kupon totolotka, który sprawił nam wielką ra-

dość jako dokument rośnięcia w narodzie handlowej smykałki.

● Lubelska prasa informuje, że jak zwykle przed Bożym Narodzeniem tamtejsze lasy zostały zdewastowane, bo kto żył wycinał choinki. Masowy rabunek organizowały zakłady pracy. Personel fabryki i biur opuścił swe budynki i wyruszył w lasy zbrojni w siekiery. Stawili postelie i autobusy, których obsługa skłaniała w las. Chłoinkawa kłeska wzmacnia się, mimo że na rynku pojawiły się plastikowe choinki. Może dlatego nie cieszą się powodzeniem, że są brzydkie i niedługie, że kilkadziesiąt razy droższe, niż normalne — ktoś tam zgłębł fanaberie naszej klienteli.

● W znakomite wyposażonym technicznie warsztacie „Eldom”, niebezpiecznym się w Katowicach z zbiegu Słowackiego i Liebknechta kilkunastu nie mogą sprawdzić, czy oddane do naprawy urządzenia działają czy też nie, ponieważ firma nie ma przewodu elektrycznego, czyli tzw. sznura, umożliwiającego włączenie lodówki, miksera itd. do kontaktu. Działalność usługowa o-parta jest u nas na zaufaniu, a nie martwych przedmiotach.

● Specjalne oczyszczarki torów tramwajowych przyniosły przedtem z ulicy Katowic dostarczać przechodniom wielkiej radości, takiej jakiej przysporzyć może tylko surrealizm. Przed maszyną wyrzynała czterokierową wyskokową ścieżkę i błota, który wspaniałym lukim opada na tory tramwajowe z podążką po szynach maszyną. Pozewy ten mechanizm jednym daję chleb, drugim rozrywka.

● Wrocławską prasę wydała tamtejszy handlowcom święta wojna o lodzka dla małych dzieci, ponieważ osoby niedorośli nie miały w czym spać, albowiem lodzka dla dzieci nieosiągalne były w tym mieście za żadne pieniądze. Krytyka o konkurowała. We Wrocławiu skłonił jest już obfitość metaliowy lodzka dla dzieci. Co prawda nie istnieją w sprzedaży materace

do lodzka, ale ktoś twierdzi, że za jednym zianachem usunąć można wszystkie braki w zapotrzebowaniu.

● Pasażerowie autobusu nr 51 kursującego po Bydgoszczy rzucili się nagle na kierowcę, obezwładnili go i oddali w ręce milicji. Pasażerowie działali powołani strachem na ulicach było niebawem ślisko a sofer był kompletnie pijany. Stanisław K. — sofer, wyjaśnił, że nim usiadł na kierownicę uczestniczył dnia tego w spotkaniu z oficerem MO, który wygłosił dla soferów odczyt o potrzebie zachowania bezpieczeństwa na jezdni. Po odczycie upił się do nieprzytomności, przybywszy do garażu poprosił dyspozytora, żeby nie sadził go za kierownicę, bo jest w ciok 13 500 nalków. Pierwsza 500-kankarowa partia ze śpiwem opuściła PRL.

● Młoda ekonomistka — statystka w jednym z chorowskich zakładów przemysłowych otrzymała 400 zł preni ekspozycyj. Pani magister nie przyjęła tych pieniędzy, lecz pozwała do sądu i oskarżyła, że nie przyjęła tych pieniędzy, ponieważ pracuje dopiero od pół roku i wedle jej mniemania i wiedzy prenia jej nie należy. Przerazony szef podniósł jej premie do 600 zł. Statystka odmówiła przyjęcia tej kwoty. Szef podwoił ją natychmiast, blagając, by wyjawia co lub kto kryje się za taką hardocia. Statystka odmówiła przyjęcia pieniędzy i oddała — jak się skarżyła dziennikarzowi — jako się jej koleży i

przełożeni. Nieszczęście jej pogłębiły gazety stawiając ją za wzór pracownika.

● W rzeszowskich „Delikatesach” sprzedaje się kilkanaście gatunków jabłek. Każdy ma inną nazwę i cenę. Zrozpaczeni personel stwierdził na zebraniu, że nie jest w stanie nazw tych i cen spamiętać. Wobec tego jabłka podzielono na dwa gatunki: „jabłka podstawowe” i „jabłka pozostałe”. Racionalizacja ta bardzo zainteresowała pracowników kłesgami.

● W administracji nowo wybudowanego w Bydgoszczy przy ul. Korczaka wieżowca zatrudniono murarza, którego zadaniem jest robienie dziur w ścianie dla wydobycia nie spadających śmieci ze szczytu, zamurowywanie dziur i wybijanie jej od nowa. Murarz pracuje pomiędzy trzecim a czwartym piętrem, gdzie znajduje się miejsce krytyczne.

● Dyrekcja Gdańskich Zakładów Radiowych ogłosiła, że okazało się, iż wystarczy wytwarzane tam telewizory podgrzać przez chwilę do temperatury 40 stopni, żeby przeciętny czas bezawaryjnego eksploatacji powiększył się z trzystu do tysiąca godzin. Taśmy montażowe obdukuje się już tunelami grzejnymi. Może warto, na wszelki przypadek trochę podgrzać wszystkie lasy wyroby przemysłowe?

● W minionym roku w Polsce straszało za dolary 1225 złotych, który położył trupem 769 Jeleni, 555 kozłów, 138 kóz i około 450 dzików. Obowiązuje cenniki są nieco kłopotliwe. Cena odstąpiła byka Jelenia jest np. różna w zależności od wielkości rogów. Cudzoziemiec, który zapłacił za Jelenia o skromnych rogach płacze potem i buntuje się, kiedy pod łufę podejrze mu kilkakrotnie droższą sztukę, szczególnie, że na odległość nie widzi za ile strzela. Nasza służba leżna, dokłada jednak staraj, żeby przeprowadzić gościnim pod łufę i kielik zwierza, za jakie zapłacił i polowanie przypomina kupowanie szynki w PSS.

● Mimo zmechanizowania olsztyńskich piekarni ciasto miesi się tam dalej nogami. Przekonał się o tym nabywca chleba, który znalazł w bochenku zapieczone damskie podwiązki. Dotychczas odczuwano brak pikantnego pieczywa.

● Pokłady węgla znaleziono w Walbrzychu pod chodnikiem ul. Swierczewskiego na Nowym Mieście. Stalo się to przy okazji kopania rowów kanalizacyjnych. Ludzie przychodzą z kubelkami i eksploatacją tę kopalnie odkrywkową. Uliczna była jest wale bogata. W Walbrzychu skarby leżą na ulicy.

● W szczecińskim barze „Extra” wisi na ścianie napis: „Piwo jasne podajemy wyłącznie z sokiem”. Interpelował autorzy zarządzenia wyjasnił, że piwo czynia niepijnym nie dla przyjemności. Sprzedaż wiązana ma na celu upłynięcie niechłodziwego soku truskawkowego co jest pożyteczne dla gospodarki narodowej. Maluczożka do czekamy się jeszcze śledzi z kremen, melby z pieczarkami i golonki z cukrem.

● Kiedy społeczna komisja zakładowa kieleckiego przedsiębiorstwa budowlanego odwiedziła chorego murarza i odchyliwszy koldrę stwierdziła, że leży on w łóżku w zabłoconych gumniakach i waciaku — chorey wyjaśnił, że to nieprawda, iż zwolnienie wyzyskuje dla załatwiania fuchy, ale ma straszne dreszcze, więc trzyma się ciepło.

● Sklep PSS przy ul. Stawowej w Katowicach odmówił wymienienia, towaru p.n. „Gąski marynowane w owoce”. Gąski marynowane w owoce” czyli słoika zawierające kilka marynowanych gasek i kilka tysięcy marynowanych robaków. Personel sklepu wyjaśnił, że może wymienić wyłącznie słoiki nie otwarte. Firma wytwórcza „Warzywa-Owoce” powinna więc, powoławsza jałonością wobec klientów, marynować robaki mające odmienną, niż gąski kolor, aby umożliwić konsumentom ustalenie przez szybkie co zawiera słoiki; przynęty dla ryb czy pilaków.

Drugi poprawy wyników finansowych

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

W toku sprawowania tego rodzaju nadzoru służb finansowo-księgowych nie powinny zapominać o konieczności minimalizacji kosztów ogólnoadministracyjnych, które w szeregu przedsiębiorstwach stanowią zbyt wysoki odsetek ogółu kosztów. Jedną z metod prowadzących do obniżenia tych kosztów jest prelimitaryzacja formacji limitowania połączenia ze ścisłą etatyzacją komórek administracyjnych. Służby finansowo-księgowe domagają się od innych komórek maksymalnie oszczędnościowego gospodarowania, powinny oczywiście same dawać przykład tani i dobrej roboty, zwalczając tendencje do zbędnej rozbudowy swego aparatu, doskonalić stale organizację swej pracy, usprawniać i upraszczać metody działania.

Warunkiem sprawnego działania ewidencji kosztów jest zabezpieczenie wiarygodnych danych ilościowych o zużyciu i produkcji, dostosowanie przekrojów kosztów do warunków przedsiębiorstwa oraz właściwe rozliczanie i kalkulowanie kosztów, zwłaszcza ogólnych. Rozwiązaniem ułatwiającym operatywne kształtowanie kosztów, jak i analizie rzeczywistego ich poziomu jest jak wiadomo normatywny rachunek kosztów.

Wprowadzenie normatywny rachunek kosztów nie wszędzie może być stosowany (np. w przedsiębiorstwach o przeważającej jednostkowej produkcji), ale rozpowszechnienie tej postępowej metody w naszym przemyśle należy uznać za daleko odbiegające zarówno od potrzeb jak i możliwości. W chwili obecnej jest on stosowany zaledwie w 233 przedsiębiorstwach. Służby finansowo-księgowe powinny wykazywać większą niż dotychczas inicjatywę we wdrażaniu tej metody do praktyki przemysłowej. Donosiła rolę w upowszechnianiu normatywnego rachunku kosztów mogą i powinny odegrać zjednoczenia, organizując wymiary doświadczeń, między przedsiębiorstwami oraz świadczyć pomoc organizacyjną zainteresowanym zakładom.

Inna metoda zwiększania zainteresowania załogi sprawą rentowności i kosztów, która zresztą może i powinna być związana z metodą normatywnego rachunku kosztów, jest wewnątrzzakładowy rachunek gospodarczy. Polega on, jak wiadomo, na wyznaczaniu jednost-

kom mniejszym aniżeli przedsiębiorstwo, a więc zakładom, wydziałom itp. zadań w zakresie produkcji, środków potrzebnych dla realizacji produkcji kosztów itp. zarówno na okresy roczne, jak i krótsze (kwartały, miesiące). Połącza to za sobą wzrost udziału załogi i doboru w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz integracji zainteresowania pracowników poszczególnych komórek w wykonaniu zadań przedsiębiorstwa jako całości, gdyż odpowiednie regulaminu podziału premii, funduszu zakładowego i innych środków o podobnym przeznaczeniu, uzależnia ich wyciąganie od rezultatów osiągniętych w ramach wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego.

Niestety trzeba stwierdzić, że system wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego, mimo jego wielkich zalet, sprawdzonych nie tylko w naszych warunkach ale i w skali światowej, nie znalazł jak dotychczas u nas należytego zrozumienia i upowszechnienia. System ten stosuje w różnej postaci, 30 kopalń węgla kamiennego, zaledwie 7 przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego oraz kilkanaście przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i lekkiego. Przyczyną słabego upowszechnienia tego systemu są oczywiście różne, należy sadzić jednak, że jedną z głównych jest niedostateczna popularność metod jego stosowania i korzyści jakie można osiągnąć przy jego pomocy. Podejmując inicjatywę wdrażania w r. g. w swoim zakładzie, pracownicy finansowo-księgowi powinni w pierwszym rzędzie dążyć do zainteresowania tą sprawą innych służb, a przede wszystkim dyrekcji, ze względu na konieczność zabezpieczenia kompleksowego działania.

Zjednoczenia, w których część zakładów stosuje już wewnątrzzakładowy rachunek gospodarczy, powinny dokonać analizy funkcjonowania systemu i w oparciu o jej wyniki, zalecić innym grupowanym zakładom wykorzystanie uzyskanych pozytywnych doświadczeń oraz udzielić organizacyjnej pomocy w tym zakresie.

Ważnym instrumentem oddziaływania zjednoczeń na poziom kosztów, powinna stać się międzyzakładowa analiza kosztów. W wielu branżach przemysłu występuje głębokie zróżnicowanie kosztów produkcji.

Oczywiście pewien wpływ na zróżnicowanie poziomu kosztów wywierają czynniki obiektywne, takie jak warunki naturalne, wyposażenie techniczne itp. Istnieje jednak również wiele czynników subiektywnych, wywierających decydujący wpływ na kształtowanie się kosztów. Analizowanie przyczyn występujących odchyleń kosztów

produkcji, w poszczególnych zakładach i wyciąganie z tego wniosków, co do alokacji produkcji polityki inwestycyjnej, przedsięwzięć w dziedzinie postępu technicznego i organizacyjnego itp. może i powinno przynieść (i jak wykazują doświadczenia przynosi) ogromne korzyści w postaci obniżki społecznych kosztów produkcji i podniesienia jej rentowności.

KSZTAŁTOWANIE CEN FABRYCZNYCH I CEN ZBYTU

Kompetencje przedsiębiorstw w dziedzinie samodzielnego ustalania cen zbytu (a tym samym i cen fabrycznych, równych w tym przypadku z ceną cenom zbytu) odnoszą się jak wiadomo głównie do cen na:

● wyroby nietypowe, których produkcja ogranicza się do jednego lub kilku egzemplarzy, a jej warunki techniczne uzależniają się między innymi od zamówień i produkcji.

● typowe elementy kooperacyjne, a więc na zespoły i podzespoły do maszyn i urządzeń, części i półfabrykaty wytwarzane w ramach kooperacji przemysłowej.

● usługi przemysłowe wykonywane w ramach kooperacji.

Podstawę projektu cen stanowi kalkulacja wstępna. Wyrwykowane badania wykazują, że obok poprawy nieporządkanych kalkulacji wstępnych, a tym samym cen, w wielu przypadkach mamy do czynienia z rażącoymi błędami. Przeprowadzone ostatnio przez NIK kontrole 850 wyrwykowo wybranych kalkulacji wstępnych na wyroby nietypowe, produkowane przez zakłady bytowego MPC wykazały, że tylko 24 proc. tych kalkulacji zostało sporządzonych prawidłowo. niewielka część zawierała koszty ustalone na zbyt niskim poziomie, zdecydowana większość zaś na nadmiernym poziomie, przy czym odchylenia sięgały kilkudziesięciu procent. Odchylenia te spowodowane zostały nieprzebiegiem przepisów, normulacjami tryb ustalania i uzgadniania cen zbytu na wyroby nietypowe.

Niezbędne jest więc, aby dostawcy wnikliwie niż dotychczas analizowali wstępne kalkulacje kosztów jednostkowych i przeciwdziałali tendencjom do ich zawyżania. Oszczędzi to im kłopotów związanych z późniejszą weryfikacją zysku, potracaniem nieprawidłowej jego części itp. Konieczne jest również bardziej krytyczne stosunkowanie się odbiorców do proponowanych cen zbytu, zważywszy że może to wywrzeć pozytywny wpływ na koszty własne produkcji, czy inwestycji.

Jeśli chodzi o ceny na wyroby typowe, produkowane seryjnie lub masowo, to są one ustalane w lub zawierających cenach wydawanych przez Państwową Komisję Cen, bądź z jej upoważnienia przez zainteresowane resorty. W odniesieniu do poważnej części produkcji, poprawy wydajności pracy, podniesienia poziomu technologii robót jak i szerszego wdrażania postępu technicznego. Te możliwości hamowane są jednak mnogością wskazań, krepulacyjnych dynamiki tworzenia i wyzwalania rezerwy przerobowych przedsiębiorstw wykonawczych.

Przedmiotowe rezerwy istnieją bezspornie w każdym przedsiębiorstwie, tylko że ich wyzwalanie jest

cił przemysłowej mamy do czynienia ze zjawiskiem dwu rodzajów: cen: zbytu i fabrycznych, różniących się od siebie poziomem.

Cena fabryczna zabezpieczać powinna, jak wiadomo, pokrycie średniowarunkowego branżowego kosztu produkcji danego wyrobu oraz określonego zysku. Stawki zysku mogą być różnicowane w zależności od różnego rodzaju preferencji zmierzających np. do zachęcenia producentów do rozszerzenia produkcji eksportowej, unowocześniania wyrobów, podnoszenia ich jakości itp.

Jednakże cele wynikające z tych preferencji mogą być osiągnięte nie tylko wówczas, jeśli ceny fabryczne są ustalane prawidłowo, tzn. gdy odchylenia między przyjętą w cenie fabrycznej planową stawką zysku a rzeczywistą osiąganym zyskiem są jedynie rezultatem istotnie wypracowanej obniżki kosztów. Jeśli natomiast odchylenia te spowodowane są innymi czynnikami, a przede wszystkim błędami popełnionymi przy kalkulacji wstępnej kosztu, stanowiące podstawę dla ustalania cen, wówczas cele, które zamierzano się osiągnąć poprzez preferencyjne stawki zysku, osiągnięte być nie mogą.

Przeprowadzone w 1967 roku wyrwykowe badania wykazały, że niestety w szeregu przypadków nowe ceny fabryczne zaprojektowane zostały przez niektóre zjednoczenia w sposób nieprawidłowy, bez dostatecznej wnikliwości. Powstałe w związku z tym dysproporcje powodują, że kierunek działania zawarte w systemie finansowym układu bodźców zostaje zwichnięty; przedsiębiorstwa w dążeniu do uzyskiwania maksymalnych korzyści dla siebie i swych załóg skierowują uwagę na maksymalizację produkcji artykułów, których nie zamierzano się preferować, co w rezultacie odbija się ujemnie na stosunkach rynkowych. Sytuacja wymaga więc podjęcia odpowiednich środków zaradczych.

We wszystkich zjednoczeniach, w których analiza wykazuje nieprawidłowe kształtowanie się zysków na poszczególnych wyrobach, niezbędne jest opracowanie wniosków w sprawie rewizji cen fabrycznych. Niezależnie od jednorazowej akcji w tym zakresie (która zresztą została już zainicjowana w niektórych zjednoczeniach) powinna być prowadzona systematyczna, okresowa analiza tego zjawiska i opracowywane odpowiednie wnioski.

Przedmiotem obserwacji i analizy zjednoczeń i przedsiębiorstw powinny być jednakże nie tylko ceny fabryczne, ale i ceny zbytu. Układ naszych cen zbytu wykazuje bowiem sporo niedostatków. Szczególnie odnosi się to do tych przypadków, w których ceny zbytu kształtują się poniżej cen fabrycznych, powodując powstanie deficytów, pokrywanych dotacjami. Tego rodzaju wyroby stanowią wprowadzone „sposunkowo” niewielki odsetek całości produkcji przemysłowej, jednakże na dłuższą metę nie można koleować utrzymywania deficytów produkcji tym bardziej, że w niektórych branżach deficytowa produkcja stanowi poważną część ogólnej produkcji. Działania w tym zakresie powinny iść w dwu kierunkach:

1) w kierunku obniżki kosztów, a w konsekwencji obniżki cen fabrycznych, co może doprowadzić do likwidacji bądź zmniejszenia dotacji,

Wniosły one w przemyśle kluczowym w roku 1965 blisko 8 mld zł, zwiększając się w roku następnym do 8,9 mld zł. Równocześnie w okresie tych dwóch lat nastąpił spadek zysków nadzwyczajnych z 5,5 mld do 5,1 mld zł, tak że ujemne saldo wzrosło z 2,4 do 3,7 miliardów złotych. Dane te dowodzą, że pogorszyła się dyscyplina przestrzegania zasad prawidłowej gospodarki. W 7 podstawowych resortach przemysłowych saldo strat i zysków nadzwyczajnych spowodowało pogorszenie wskaźnika rentowności netto o prawie pół punktu (z 6,64 proc. do 6,15 proc.). W poszczególnych branżach pogorszenie to ma oczywiście o wiele głębszy charakter. W przemyśle skórzanym np. w II kw. 1967 r. ujemne saldo kar umownych „skonsunowało” ponad 60 proc. zysku bilansowego.

Wysokie straty nadzwyczajne nie tylko pogarszają wyniki finansowe przedsiębiorstw, ale w sposób zdecydowanie ujemny odbijają się na kształtowaniu funduszu zakładowego i premiovego, uzależnionych od wyników finansowych (rentowności), wywołując słusze niezadowolone załóg. Na tym tle pojawiają się dość liczne głosy, domagające się obniżenia stawek kar umownych, bądź też traktowania strat nadzwyczajnych jako nie dających się uniknąć skutków działalności gospodarczej i w związku z tym dopuszczania do ich planowania. W niektórych przypadkach ogólnie obniżające stawki kar umownych rzeczywiście mogą działać zbyt ostro w stosunku do stopnia zaniedbania. Odnosi się to przede wszystkim do przedsiębiorstw, w których wysoki udział podatku obrotowego w cenie zbytu wywołuje zbyt dużą rozpiętość między rozmiarami pobranych i zapłaconych kar za np. gorszą jakość wyrobu, spowodowaną niewłaściwą jakością otrzymanego surowca czy półfabrykaty. W takich przypadkach istnieje możliwość zastosowania branżowych stawek kar umownych, dostosowanych do istniejących warunków. Mogą być wreszcie doraźnie stosowane inne środki złagodzenia zbyt ostro działającego systemu, ale we wszystkich tych środkach nie można utrzymywać lekarstwa na chorobę, o której mówimy.

Zdecydowana większość strat nadzwyczajnych powstaje bowiem na skutek nieprzebiegiem przez przedsiębiorstwa zasad prawidłowej gospodarki, niedostatecznym norm jakościowych, zbyt lekkimi gospodarką zawierania umów o dostawy, przetrzymywaniu wagonów ponad obowiązujące terminy, niewywiązywania się w terminie z zobowiązaniami.

Wydaje się dlatego, że śmielsze — oczywiście odpowiednio przygotowane — zniesienie wielu zbędnych wskaźników dyrektywnych, krepulacyjnych możliwości naturalnego wyzwolenia mocy przerobowej tkwiącej w przedsiębiorstwach, obok posunięć organizacyjnych w zakresie poprawy poziomu organizacji pracy przedsiębiorstw budowlano-montażowych i zacieśnienia ich współpracy, może przy równoczesnym postawieniu sprawy ew. ograniczeń limitów inwestycyjnych wytworzyć bez większych perturbacji powstanie rynku inwestora ze wszystkimi dodatkimi aspektami tej sprawy, poruszoną przez Redaktora St. Łojewskiego.

MARIAN PALLASEK

W kierunku rewizji cen zbytu, jeśli nie istnieje możliwość nawet w dłuższym okresie czasu, osiągnięcia odpowiedniej obniżki kosztów.

Służby ekonomiczne przedsiębiorstw, a szczególnie zjednoczeń, powinny więc prowadzić systematyczną analizę cen zbytu, badać relacje cen, kształtowanie się podaży i popytu itp. i na tym tle formułować wnioski w sprawie ich zmian.

JAKOŚĆ I CENY NOWOŚCI

Jednym z najistotniejszych czynników, wpływających na ekonomiczną efektywność działalności nie tylko pojedynczego przedsiębiorstwa, ale i całej gospodarki, jest jak wiadomo jakość produkcji. Niewłaściwa jakość wyrobów przynosi naszej gospodarce, corocznie miliardowe straty, zarówno z tytułu niższej użyteczności i wyższych kosztów eksploatacyjnych, jak też z tytułu kosztów usuwania braków.

Służba finansowo-księgowa powinna inicjować podejmowanie przez inne służby przedsięwzięć zmierzających do poprawy jakości produkcji. Powinna postulować właściwe wykorzystywanie stojących do dyspozycji przedsiębiorstwa bodźców ekonomicznych, w kierunku zwiększenia zainteresowania pracowników problemem jakości wyrobów (fundusz premiovych, zakładowy, fundusz nagród za znak jakości). W tym samym kierunku powinien być wykorzystywany system kar za złą jakość (zmniejszenie premii i nagród z funduszu zakładowego, nieopłacanie czasu zużytego przez robotników na wadliwym wykonaniu wyrobów zakwalifikowanych przez kontrolę techniczną itp.).

Obok poprawy jakości i zmniejszenia rozmiarów braków, dodatkowym źródłem poprawy wyników finansowych w przedsiębiorstwach produkujących artykuły konsumpcyjne, mogą być jak wiadomo tzw. nowości, tj. nowo wprowadzane na rynek artykuły nody lub szczególnie atrakcyjne z innych względów. Na takie artykuły mogą być na pewien okres czasu ustalane tzw. ceny tymczasowe, wyższe od cen stałych. Z wpływów pochodzących z różnic cen tymczasowych i stałych, 20 proc. zwiększa zysk przedsiębiorstwa, 58 proc. przelewa się na fundusz ryzyka produkcji, 2 proc. na fundusz wzornictwa i 20 proc. do budżetu Państwa. Z funduszu ryzyka produkcji mogą być pokrywane przez producenta skutki przecen zapasów artykułów, których przecena następuje równocześnie w handlu. Umożliwia to upłynięcie remanentów wyrobów, natrafiających na trudności w zbyciu. Zarówno więc ze względu na możliwość poprawy wyników finansowych, jak i możliwości tkwiącej w funduszu ryzyka produkcji, służby finansowo-księgowe powinny wykazywać należyte zainteresowanie rozważaniem produkcji nowości, oddziałując w tym kierunku na właściwe działy przedsiębiorstwa.

STRATY NADZWYCZAJNE

Straty nadzwyczajne ponoszone przez przemysł osiągnęły już niepokojące rozmiary i co gorsza, wykazują w ostatnich latach tendencję wzrastającą.

Wniosły one w przemyśle kluczowym w roku 1965 blisko 8 mld zł, zwiększając się w roku następnym do 8,9 mld zł. Równocześnie w okresie tych dwóch lat nastąpił spadek zysków nadzwyczajnych z 5,5 mld do 5,1 mld zł, tak że ujemne saldo wzrosło z 2,4 do 3,7 miliardów złotych. Dane te dowodzą, że pogorszyła się dyscyplina przestrzegania zasad prawidłowej gospodarki. W 7 podstawowych resortach przemysłowych saldo strat i zysków nadzwyczajnych spowodowało pogorszenie wskaźnika rentowności netto o prawie pół punktu (z 6,64 proc. do 6,15 proc.). W poszczególnych branżach pogorszenie to ma oczywiście o wiele głębszy charakter. W przemyśle skórzanym np. w II kw. 1967 r. ujemne saldo kar umownych „skonsunowało” ponad 60 proc. zysku bilansowego.

Wysokie straty nadzwyczajne nie tylko pogarszają wyniki finansowe przedsiębiorstw, ale w sposób zdecydowanie ujemny odbijają się na kształtowaniu funduszu zakładowego i premiovego, uzależnionych od wyników finansowych (rentowności), wywołując słusze niezadowolone załóg. Na tym tle pojawiają się dość liczne głosy, domagające się obniżenia stawek kar umownych, bądź też traktowania strat nadzwyczajnych jako nie dających się uniknąć skutków działalności gospodarczej i w związku z tym dopuszczania do ich planowania. W niektórych przypadkach ogólnie obniżające stawki kar umownych rzeczywiście mogą działać zbyt ostro w stosunku do stopnia zaniedbania. Odnosi się to przede wszystkim do przedsiębiorstw, w których wysoki udział podatku obrotowego w cenie zbytu wywołuje zbyt dużą rozpiętość między rozmiarami pobranych i zapłaconych kar za np. gorszą jakość wyrobu, spowodowaną niewłaściwą jakością otrzymanego surowca czy półfabrykaty. W takich przypadkach istnieje możliwość zastosowania branżowych stawek kar umownych, dostosowanych do istniejących warunków. Mogą być wreszcie doraźnie stosowane inne środki złagodzenia zbyt ostro działającego systemu, ale we wszystkich tych środkach nie można utrzymywać lekarstwa na chorobę, o której mówimy.

Zdecydowana większość strat nadzwyczajnych powstaje bowiem na skutek nieprzebiegiem przez przedsiębiorstwa zasad prawidłowej gospodarki, niedostatecznym norm jakościowych, zbyt lekkimi gospodarką zawierania umów o dostawy, przetrzymywaniu wagonów ponad obowiązujące terminy, niewywiązywania się w terminie z zobowiązaniami.

bowiazań finansowych itp. Spособów rozwiązywania problemu nie należy więc poszukiwać tylko na drodze złagodzenia sankcji za występujące nieprawidłowości, lecz przede wszystkim poprzez usunięcie przyczyn wywołujących te nieprawidłowości. Należy poddać wnikliwej analizie każdy odcinek działalności przedsiębiorstwa, będący źródłem powstawania strat nadzwyczajnych i opracować program kontrolnych przedsięwzięć zabezpieczających ich likwidację bądź minimalizację.

Usuwanie przyczyn powstawania strat nadzwyczajnych, tkwiące we wnętrzu samego przedsiębiorstwa, należy pamiętać również o potrzebie zdecydowanego oddziaływania na kontrahentów w kierunku właściwego wywiązywania się przez nich w warunkach umownych. Jak wykazały kontrole przeprowadzone przez NIK, wiele przedsiębiorstw, kierując się złym pojmowaniem zasad utrzymywania dobrych stosunków z dostawcami, nie egzekwuje od nich należnych kar, mimo niewypelnienia przez nich umów. Tego rodzaju postępowanie pogarsza wynik finansowy przedsiębiorstwa-odbiorcy, a ponadto — i to jest szczególnie niebezpieczne — wywołuje u dostawcy poczucie bezpieczeństwa, bezkarności, co prowadzi do petyfikacji występujących niedociągłości.

USTALANIE WSKAŹNIKÓW RENTOWNOŚCI

Poza niektórymi tylko branżami (przede wszystkim w przemyśle spożywczym i górnictwie), w większości przedsiębiorstw przemysłowych system bodźców ekonomicznych powiazany został jak wiadomo z osiągnięciem przez nie rentowności. Zarówno fundusz zakładowy jak i premie kierownicze i personelu przedsiębiorstw i zjednoczeń kształtują się w zależności od stopnia wykonania dyrektywnego wskaźnika rentowności. Rozmiar pozapłacowych korzyści materialnych pracowników zależy więc głównie od dwu czynników:

● od prawidłowego ustalenia dyrektywnego wskaźnika rentowności i

● od właściwego załóg przedsiębiorstw i zjednoczeń zabezpieczających wykonanie i przekroczenie tego wskaźnika.

Przeprowadzone badania wskazują, że w szeregu przypadków dyrektywne wskaźniki rentowności ustalone są dla zjednoczeń i przez zjednoczenia dla przedsiębiorstw niedostatecznie poprawnie. Skutkiem tego niektóre przedsiębiorstwa mimo dobrej pracy, nie są w stanie ich wykonać, inne zaś wykonują i przekraczają je z dużą łatwością, uzyskując niezasłużone korzyści. Nietrafne określanie wskaźników dyrektywnych zarówno finansowych, jak i rzeczowych jest również jedną z przyczyn zbyt częstych ich zmian w ciągu roku, podważających zasadę stabilności warunków pracy przedsiębiorstwa.

Na 700 zbadanych przedsiębiorstwach, zgrupowanych w 29 zjednoczeniach, 65 proc. dokonywało w latach 1965-1966 od 1-5 zmian planów z inicjatywą własną, lub na polecenie jednostek nadrzędnych, 29 proc. od 6-10 razy, 10 proc. — ponad 10 razy w ciągu roku. Zbyt wielka ilość zmian planów osłabia aktywność przedsiębiorstw. Zle pracujące iliza na wytarzanie zaległości wskaźników, dobrze pracujące zaś żyją w ciągłej obawie, że ich dobre wyniki mogą stworzyć dla zjednoczenia podstawę do zaostreżenia dyrektywy.

Ustalenie prawidłowych, dobrze wyważonych dyrektywnych wskaźników rentowności, jest oczywiście trudne, gdyż na ich wysokość wywierają wpływ liczne czynniki. Prawda jest jednak również, że w niektórych zjednoczeniach wskaźniki ustalone są często w sposób mechaniczny, bez dostatecznego rozważania sytuacji. Ważnym zadaniem służb finansowo-księgowych jest więc przygotowywanie projektów dyrektywnych wskaźników finansowych w oparciu o gruntowną analizę aktualnego poziomu ekonomicznego przedsiębiorstwa, planowanych zadań rzeczowych i środków dysponowanych na ich wykonanie. Analiza taka powinna być przeprowadzana przed przystąpieniem do prac nad planem, ponieważ splinterowanie zadań w okresie tworzenia planu utrudnia spokojną i rozsądną ocenę poszczególnych zjawisk.

Sprawa, która powinna znajdować się w centrum uwagi służb finansowo-księgowych, jest również kształtowanie się rentowności w toku realizacji planu. Comiesięczna, systematyczna analiza powinna uwzględniać wszelkie ujemne odchylenia, a równocześnie wskazywać na ich przyczyny zarówno w przekroju przedmiotowym, jak i podmiotowym (tzn. ze wskazaniem miejsca powstania odchyleń). Podobne analizy w skali branż powinny przeprowadzać bieżąco służby finansowo-księgowe zjednoczeń, przedstawiając ich wyniki dyrekcji wraz z wnioskami, zmierniaczami m. in., do okazania odpowiedniej pomocy przedsiębiorstwom, co do których istnieje obawa, że nie potrafią we własnym zakresie przezwyciężyć napotykanych trudności.

*

Przedstawione pokrótce czynniki sprzyjające poprawie wyników ekonomicznych i większemu nagromadzeniu środków finansowych przedsiębiorstw. Dla poprawy efektywności gospodarki niemniej istotne jest jednak również prawidłowe wykorzystanie gromadzonych m. in. przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia środków, co w znacznej mierze zależy od pracy służb finansowo-księgowych. Problem ten wymaga jednak odrębnego omówienia.

JÓZEF TRENDOTA

NA tle problematyki ujętej artykułem dyskusyjnym St. Łojewskiego pt. „Rzeczowe rezerwy inwestycji” (Z. G. nr 2/68) pozwalam sobie do bardzo trafnych stwierdzeń autora dorzucić kilka swoich uwag, koncentrujących się na zastrzeżeniu rezerw rzeczowych w przedsiębiorstwach wykonawczych.

Zwiększenie efektywności inwestycji jest naszym czolowym zadaniem. W toku minionej 5-letki konieczne się stało dokonanie wielu istotnych zmian w planie inwestycyjnym, które przy zachowaniu ogólnej wysokości nakładów, prowadziły do dokładowego ograniczenia zakresu rzeczowego, przegrupowania środków i zmian w strukturze działalności i efektywności inwestycji. Jedną z przyczyn tych pominięć należy dopatrywać się w niedostatecznym wzroście potencjału przedsiębiorstw budowlano-montażowych i branż nadwyzek zdolności przerobowych.

W tym kontekście zastrzeżenie rezerw rzeczowych w przedsiębiorstwach wykonawczych nabiera niezwykłej rangi i może ono być „językiem u wagi” w zakresie naszych zamierzeń na odcinku poprawy wykonawstwa inwestycyjnego. Wydaje się, że obecne formy postulowania wzrostu mocy przerobowych jak i ujawniania rezerw przez przedsiębiorstwa wykonawcze są już nieco i przestarzałe i nieodpowiednie.

Wzrost mocy i posiadanie rzeczowych rezerw pozostają w adekwatnym stosunku do konieczności rozluźnienia dyscypliny wskaźnikowej, którą jak dotąd są krepowane przedsiębiorstwa. Uniemożliwia im to prowadzenie elastycznej polityki produkcyjnej, przy zrozumiałym

oczywiście obowiązku utrzymywania przy tym równowagi ekonomicznej postępowania.

Argumentacja St. Łojewskiego na temat efektów, jakie mogą wystąpić przy utworzeniu się „rynku inwestora” dla usprawnienia procesu inwestowania są chyba bezsporne i jak najbardziej trafnie ujęte i to na tle rzeczywiste uchwytne i stwierdzalnych ujemnych zjawisk, związanych z obecnie istniejącym

rynkiem wykonawcy. Jeżeli stanemy teraz na stanowisku celowości utworzenia rynku inwestora, to zachodzi pytanie: jakie środki należy przedsięwziąć, aby znaleźć to z kolei swoje relatywne odbicie po stronie przedsiębiorstw wykonawczych.

Jestem zdania, że jedna z dróg do tego prowadzących, to poza zniesieniem limitowania zatrudnienia jest także konsekwentne doprowadzenie do zniesienia i limitowania funduszu plac, jako wzajemnie się zacieśniających elementów. Te dwa wskaźniki krepują wzrost mocy przerobowej, iaka mogłyby być osiągnięte i to bez potrzeby żądania przy tym dodatkowych nakładów na środki produkcji anektowane przy produkcji budowlano-montażowej (maszyn, dźwigi, środki transportowe itp.).

Istnieje możliwość uruchamiania pracy dwuzmianowej, znacznej

poprawy wydajności pracy, podniesienia poziomu technologii robót jak i szerszego wdrażania postępu technicznego. Te możliwości hamowane są jednak mnogością wskazań, krepulacyjnych dynamiki tworzenia i wyzwalania rezerwy przerobowych przedsiębiorstw wykonawczych.

Przedmiotowe rezerwy istnieją bezspornie w każdym przedsiębiorstwie, tylko że ich wyzwalanie jest

po prostu w pewnym stopniu nieopłacalne dla przedsiębiorstwa. Przykładowo warto podkreślić, że np. przekroczenie zadań przerobowych dla przedsiębiorstwa jest rzeczą opłacalną tylko do pewnych wielkości procentowych; gdyż powyżej ustalonego odpadu procentowego — za przekroczeniem zadań przerobowych nie idzie odpowiednio korekta funduszu plac. Jest to chyba jaskrawym dowodem na to, że chcąc stworzyć i posiadać rzeczowe rezerwy w przedsiębiorstwach wykonawczych, rezerwy szybko osiągalne i realnie dające się w potrzebnej chwili uruchomić, to trzeba niewątpliwie generalnie zmienić system „wskaźnikowego krepowania tej mocy”. Oczywiście jest sprawa, że przy zmniejszeniu i rozluźnieniu wskaźnikowej powiazanych przedsiębiorstw wykonawczych nie może być naruszony ich obligatoryjny i w odpowiedniej re-

lacji ustalony udział w wypracowaniu zysku.

Drugim takim zjawiskiem, które powoduje wytrącanie rzeczowych rezerw fizycznie tkwiących w przedsiębiorstwach wykonawczych, to zagadnienie podniesienia poziomu współpracy organizacyjnej, kooperacyjnej oraz systemu zarządzania tymi przedsiębiorstwami w aspekcie ich różnorodności, resortowych powiazzań. Ta „mozaikowa” różnorodność podporządkowań organizacyjnych, powodująca rozpraszanie tak ważnych środków jak: sprzętu, środków transportowych, zapasów magazynowych i „poparta” zaciekawienie i partularyzm w ich dysponowaniu, stwarza warunki do poważnego wytrącania mocy przerobowej i powstawania tym samym przez to w pewnym sensie i rynku wykonawcy.

Chyba dla nikogo nie stanowi żadnej tajemnicy, że faktycznie istnieje brak jakichś szerszych organizacyjnych powiazzań i koordynacji i kooperacyjnej współpracy między przedsiębiorstwami wykonawcami, podporządkowanymi różnym resortom. A te luki organizacyjne, to właśnie „bezpłatne rzeczowe rezerwy mocy przerobowej”.

Wydaje się dlatego, że śmielsze — oczywiście odpowiednio przygotowane — zniesienie wielu zbędnych wskaźników dyrektywnych, krepulacyjnych możliwości naturalnego wyzwolenia mocy przerobowej tkwiącej w przedsiębiorstwach, obok posunięć organizacyjnych w zakresie poprawy poziomu organizacji pracy przedsiębiorstw budowlano-montażowych i zacieśnienia ich współpracy, może przy równoczesnym postawieniu sprawy ew. ograniczeń limitów inwestycyjnych wytworzyć bez większych perturbacji powstanie rynku inwestora ze wszystkimi dodatkimi aspektami tej sprawy, poruszoną przez Redaktora St. Łojewskiego.

MARIAN PALLASEK

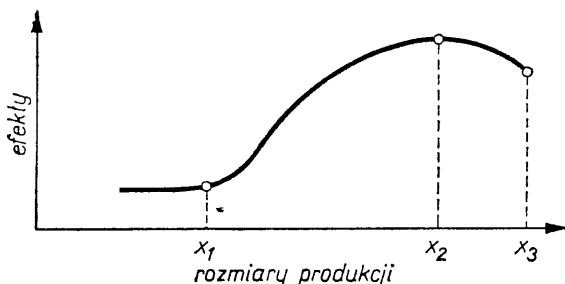
CZY wzrost produkcji włókien sztucznych o 300 tys. ton lub podwojenie ich zużycia na jednego mieszkańca są wielkościami, które można uznać za optymalne? Jeśli nie, to gdzie tkwi optimum?

Pojęcie optimum jest wieloznaczne, a nawet kontrowersyjne. Zamiast jednak szukać wspólnego mianownika dla odmiennych interpretacji tego słowa, użyteczniejsze jest rozpatrzenie optymalnego tempa rozwoju krajowego przemysłu włókien sztucznych na różnych płaszczyznach, z różnych punktów widzenia.

MAKSYMALNE A OPTYMALNE TEMPO ROZWOJU

W niedosobionych wypowiadach maksymalne tempo rozwoju branży utożsamiane jest z optymalnym. Stawianie znaku równości między optimum i maksimum w tym kontekście budzi sprzeciw.

Optymalny i maksymalny rozwój krajowego przemysłu włókien sztucznych można interpretować jako określone punkty na krzywej. Krzywa rozwoju krajowego przemysłu włókien sztucznych przedstawiałyby się następująco.



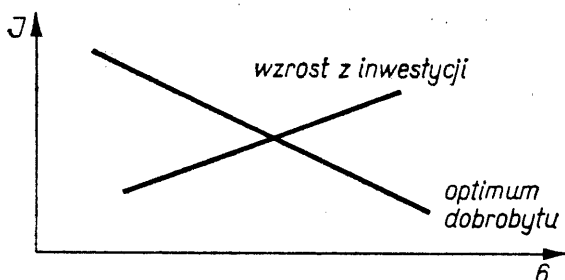
Z przedstawionego rysunku wynikają między innymi następujące spostrzeżenia:

— punkt optymalny efektów produkcji następuje przy mniejszych rozmiarach produkcji niż jej maksimum;

— funkcja ma postać krzywej logistycznej.

Krzywa logistyczna wskazuje, jak udowodnił matematycy, że po osiągnięciu optimum ($y = \text{maksimum}$) dalsze zwiększanie X -ów nie powoduje zwiększenia Y -ów. W niniejszych rozważaniach oznacza to, że po osiągnięciu pewnego palapu produkcji włókien sztucznych, efekty z tej produkcji już nie rosną, a niektóre z nich nawet maleją.

Niektórzy autorzy przedstawiają rozbieżność między maksimum efektów a maksymalnym tempem inwestycji w sposób bardziej dramatyczny.



Z przedstawionego wykresu wynika, że wzrost inwestycji poza punkt optymalny powoduje zmniejszanie się efektów. Rysunek ten odnosi się wprawdzie do skali makroekonomicznej, ma on jednak duże zastosowanie również do poszczególnych branż.

Weryfikację przedstawionych formuł matematycznych w praktyce znajdujemy w postaci likwidacji zakładów czy firm w gospodarce, która przekroczyła optimum rozmiarów produkcji. Np. firma Süd-deutsche Chemiefaser wyprodukowała w 1966 roku o 15 proc. mniej niż w roku 1965 włókien wiskozowych, zmniejszając zatrudnienie o 1 800 pracowników. Inne przykłady: firma Celanese Fibers Co. unieruchomiła fabrykę włókien sztucznych o zdolności 12 tys. ton rocznie, w wyniku nasycenia włókna sztuczniaki rynku japońskiego

Włókna sztuczne optimum czy maksimum

JERZY KORDACKI

wywniosła się konieczność zamknięcia kilku fabryk produkujących te włókna. Tak wygląda praktyczne przekraczanie optymalnych rozmiarów produkcji, które prowadzi do zmniejszania się efektów gospodarczych.

Wylania się pytanie, jaka liczba określa minimum, optimum i maksimum produkcji włókien sztucznych w warunkach krajowych. Wydaje się, że decydującą przesłanką jest wielkość zużycia włókien chemicznych na jednego mieszkańca. Wynosiło ono w 1965 roku 1,55 kg na 1 mieszkańca w świecie, w tym w USA 6,7 kg, w Japonii 8,9 kg, w W. Brytanii i NRD 9,2 kg, w NRF 7,8, we Włoszech 6,2, we Francji 5 kg, w Czechosłowacji 5,5

4-krotnie i wynosić 400 000 ton/rok (100 x 2,5 + 75%). Następnie uwzględniając krajowy wzrost demograficzny, szacowany na prawie 6 milionów osób, tzn. na 20 proc., docelowo wzrost produkcji włókien chemicznych wyniosłby (100 x 2,5 + 75%) + 20%) 4,8 raza w stosunku do roku 1965, co stanowiłoby ca 480 tys. ton/rocznie.

Wylania się pytanie, czy w naszej gospodarce roczna produkcja włókien sztucznych w ilości 480 tys. ton, co oznacza ca 12 kg na jednego mieszkańca, jest wielkością optymalną, czy maksymalną. Wprawdzie przedstawione wyliczenie jest prawidłowe pod względem arytmetycznym, jednak ostateczny wynik jest znacznie powyżej optimum i blisko maksimum, a więc nieefektywny ekonomicznie. Liczba ta jest nie do przyjęcia w teoretycznych rozważaniach, ani w praktyce gospodarczej, ponieważ:

— państwa produkujące w produkcji włókien sztucznych są od nas znacznie bogatsze, tzn. mają bardziej rozwiniętą całą gospodarkę, a nie tylko przemysł włókien sztucznych. Po drugie, ich dochód narodowy, zarówno globalny, jak i na jednego mieszkańca jest większy od naszego. Już te dwie przesłanki wystarczają do stwierdzenia, że wskaźniki zużycia włókien sztucznych w tych państwach są dla nas maksymalne, a nie optymalne, i w związku z tym, nie do przyjęcia;

— włókna sztuczne w ca 60 proc. zużywane są na odzież, a w pozostałych 40 proc. na inne wyroby. Koszt prania białyni i odzieży w tamtych państwach waha się od kilku do kilkadziesiąt procent wartości nowej sztuki, podczas gdy u nas od 0,5 do 5 proc. Taka relacja kosztu prania do kosztu nowej sztuki powoduje, że tam okres użytkowania białyni i odzieży jest kilka lub kilkanaście razy krótszy niż u nas. Dla rozważań nad optymalnym tempem rozwoju przemysłu włókien sztucznych oznacza to mniejszy popyt w kraju, spowodowany nie tylko czynnikami ekonomicznymi, ale również zwyczajowymi, które w okresie kilkunastu lat nie ulegną tak gruntownym przeobrażeniom, aby powszechne stało się niszczenie białyni po kilku użyciach;

— rozwój naszej motoryzacji, przemysłu, standardu mieszkaniowego, mimo dużego tempa, pozostanie niższy od istniejącego standardu w tamtych państwach. Oznacza to, że w przeliczeniu na 1 mieszkańca nie będziemy zużywać w tych dziedzinach 8 kg (40 proc. od 20 kg na 1 mieszkańca) włókien sztucznych.

Wielkość produkcji włókien sztucznych w roku 1985 określona na 480 tys. ton rocznie, jest maksymalna i, z przyczyn przedstawionych wyżej, nie do przyjęcia. Optymalizacja tej wielkości polegałaby na zmniejszeniu jej do 400 tys. ton rocznie, tj. 10 kg na jednego mieszkańca. Liczby te oznaczają, że zamiast 2,5-krotnie mniejszego zużycia włókien sztucznych w stosunku do państw bardziej zaawansowanych, zużywalibyśmy w roku 1985 mniej tylko od kilku do kilkunastu procent. Różnica te byłaby uzasadniona czynnikami historycznymi.

INTERES KONSUMENTA CZYLI KSZTAŁTOWANIE PALETY ASORTYMENTOWEJ W ROZWOJU BRANŻY

W innym miejscu skali widzi optimum rozwoju branży: — centralny dysponent środków finansowych, który rozdziela je na poszczególne branże, działy, dla którego determinantami jest wielkość dochodu narodowego i polityka jego podziału; — przedstawiciel handlu zagranicznego, który dąży do minimalizowania importu włókien, a może nawet do zwiększania ich

eksportu skłonny będzie upatrywać optimum bliżej maksimum; — inwestor ograniczony realiami w postaci wykonawców, biur projektowych, dostawców maszyn i urządzeń itp. upatruje optimum bliżej minimum; konsument, dla którego istotna jest cena i wartość użytkowa włókien, a aspekty techniczne i ekonomiczne produkcji są mu z reguły nieznane i obojętne, nie szuka optymalnego tempa rozwoju analizowanej branży. Jego interes w gospodarce kierowanej nie wyłącza się zyskiem, winien być jednak najważniejszy.

W normalnie funkcjonującej gospodarce o tempie rozwoju branży decyduje interes konsumenta, ale wyżej wymienione punkty widzenia modyfikują go niekiedy w znacznym stopniu. Interes konsumenta wyznaczają dwa parametry: użyteczność włókna i jego cena. Przez użyteczność rozumiemy jakość, tzn. trwałość, wygląd, modę, łatwość prania, trwałość kształtów. Cenę można uważać w pewnym stopniu za wielkość odwrotnie proporcjonalną do użyteczności, tzn. w pewnych granicach niższa cena stanowi rekompensatę gorszej jakości. Jednak w miarę postępującego dobrobytu, zakres kompensowania maleje — istnieje krańcowa preferencja włókien lepszej jakości, aż do zupełnego wyeliminowania gorszej, niezależnie od atrakcyjności ceny.

Obecnie w wielu wyrobach włókna sztuczne okazały się lepsze od naturalnych, i wypierają te ostatnie. Nie można jednak tej eliminacji doprowadzić do końca. Główną barierą eliminacji włókien naturalnych przez sztuczne, stanowią zła właściwość fizjologiczne tych ostatnich, a zwłaszcza brak u nich hygroskopijności. Nie każdy rodzaj włókien sztucznych posiada te wady w jednakowym stopniu. Włókna poliestrowe i poliamidowe są najgorsze pod tym względem, a nowocześnie włókna wiskozowe typu polinosi wadę tę mają poważnie zmniejszoną. Zdania na temat, w jakim stopniu włókna chemiczne mogą wyeliminować naturalne w najbliższym dwudziestoleciu, są kontrowersyjne. Najbardziej przekonywujące stanowisko w tej sprawie jest następujące: wyeliminowanie w okresie dwadzieści lat włókien naturalnych przez włókna chemiczne wyniesie: a) w artykułach technicznych, przemysłowych i innych, nieodzieżowych w 90-95 proc., b) w artykułach odzieżowych w 50-70 proc.

Kierunek i tempo inwestowania w przemysł włókien sztucznych ze względu na problemy asortymentowe, a więc najbardziej interesujące konsumenta, zostały szczegółowiej rozpatrzone w trzech artykułach tego samego autora¹⁾. Wydaje się celowe przytoczenie wniosków z tamtych rozważań.

1. Przeszło 95 proc. zapotrzebowania rynku stanowią trzy rodzaje włókien syntetycznych, tj. poliamidowych, poliestrowych i poliakrylonitrylowych oraz nowoczesnych włókien wiskozowych.

2. Konieczne są znaczne inwestycje dla nowoczesnych włókien wiskozowych, tzn. modalnych, polinosi, kord Super I i Super II. Dla tradycyjnych włókien wiskozowych prowadzić inwestycje odtworzeniowe tylko tam, gdzie jest to uzasadnione rachunkiem ekonomicznym.

3. Włókna poliestrowe — rozwinać kilkakrotnie obecną zdolność produkcyjną „Elany”.

4. Włókna poliamidowe — zdecydowanie zwiększyć produkcję włókien poliamidowych, uwzględniając lepszą jakość nylonu 66 od produkowanego nylonu 6.

5. Włókna akrylonitrylowe — zwiększyć produkcję anilany kilkakrotnie. Rozpocząć produkcję włókien modakrylowych.

Na podstawie tych przesłanek możemy sformułować następny wniosek w sprawie optymalnego

tempa rozwoju krajowego przemysłu włókien sztucznych, widzianego z punktu widzenia konsumenta, a mianowicie: jakość włókien sztucznych jest w większości zastosowań lepsza od włókien naturalnych, wyjątek stanowią właściwości fizjologiczne, które w najbliższych latach uniemożliwiają całkowite wyeliminowanie włókien naturalnych. Wzrost zużycia włókien sztucznych wynikać więc będzie nie tylko ze wzrostu dobrobytu, ale również z dalszego wypierania włókien naturalnych przez sztuczne.

Prognozy przemysłu lekkiego²⁾ przewidują zwiększenie udziału włókien chemicznych z 43,5 proc. w 1965 r. do 61,7 proc. w 1985 r., a wzrost zużycia włókien sztucznych na jednego mieszkańca do 9,39 kg, a więc prawie 2,7 raza.

Zgodnie z poprzednio przytoczonymi twierdzeniami, że preferencja włókien przez konsumenta jest kształtowana nie tylko przez wartość użytkową wyrobu, ale również przez jego cenę, należałoby się zastanowić, czy relacja cen między poszczególnymi rodzajami włókien nie oddziałuje na tempo rozwoju krajowego przemysłu włókien chemicznych.

Aktualne włókna wiskozowe są najtańsze, a syntetyczne najdroższe. Jednak te ostatnie są najatrakcyjniejsze. W związku z tym wylania się pytanie: czy wyższe ceny włókien syntetycznych od naturalnych nie ukształtują odwrotnego trendu od użyteczności poszczególnych grup włókien? Fakt, iż w okresie ostatnich 20 lat ceny na włókna naturalne spadły o kilka punktów, a na włókna syntetyczne o prawie 150 punktów (ta tendencja utrzymuje się nadal) pozwala przypuszczać, że w ciągu najbliższych lat relacja cen ukształtuje się na korzyść włókien syntetycznych. W związku z niskimi cenami na sztuczne włókna wiskozowe i szybkim spadkiem cen na włókna syntetyczne — włókna chemiczne stają się również pod względem cen atrakcyjniejsze od włókien naturalnych.

Tak więc decydujący punkt widzenia na tempo wzrostu krajowego przemysłu włókien sztucznych, jakim jest stanowisko konsumenta, determinowane przez użyteczność i ceny włókien, wskazuje, że włókna chemiczne są dla niego korzystne.

MOŻLIWOŚCI FINANSOWE KRAJU A OPTYMALNE TEMPO ROZWOJU PRZEMYSŁU WŁÓKNIEN CHEMICZNYCH

Nakłady inwestycyjne na rozwój przemysłu włókien chemicznych w latach 1956-65 wg GUS wynosiły 5,5 mld zł w cenach danego roku. Natomiast wyrażone w cenach roku 1965 wyniosły 6 484 mln zł.

Następem z punktu widzenia finansowego pytaniem, istotnym w poszukiwaniu optimum przemysłu włókien chemicznych, jest przyrost wielkości produkcji, uzyskany w tym samym dziesięcioleciu za wyżej wymienioną kwotę. Dane (jeżeli według GUS przedstawiały się następująco: produkcja roku 1956 wyniosła 58 952 tony, natomiast w 1965 — 103 906 ton. Przyrost wynosił 46 954 tony.

Tak więc za kwotę 6,5 mld złotych, wydatkowanych w dziesięciolecie 1956-1965, uzyskano przyrost zdolności produkcyjnej w wysokości 46 954 ton, tzn. uzyskanie zdolności produkcyjnej 1 tony/rok kosztowało 140 tys. zł. W celu uproszczenia rozumowania i wywodów popelniono tu dwie nieścisłości. Po pierwsze, za kwoty wydatkowane w roku 1965 przyrost produkcji następował w latach następnych, podobnie jak przyrost produkcji w roku 1956 był wynikiem nakładów z lat ubiegłych. Po drugie, przyrost zdolności produkcyjnej w poszczególnych latach dotyczy różnych rodzajów włókien, na które nakłady inwestycyjne są odmienne.

Wykorzystując dane finansowe ubiegłego dziesięciolecia do rozważań nad optymalnym tempem rozwoju branży w najbliższym dwudziestoleciu, otrzymujemy nakład finansowy na przyrost zdolności produkcyjnej 300 tys. ton/rok w wysokości 52 miliardów złotych. Takie ujęcie zagadnienia sprzeczne jest z twierdzeniem: aby osiągnąć w roku 1985 zdolność produkcyjną w przemyśle włókien sztucznych w wysokości 400 tys. ton rocznie, prowadząc prace inwestycyjne w analogiczny sposób i warunkach 1956-65, należałoby wydatkować ca 52 miliardy złotych.

Bliższe rozważenie tej kwoty przekracza ramy niniejszego artykułu, przede wszystkim dlatego, że dotyczyłoby ono zagadnień makroekonomicznych. Należy jednak zwrócić uwagę, że nie chodzi tu o pobranie z budżetu państwa w latach 1956-65 pełnej kwoty 52 miliardów złotych, ponieważ:

Po pierwsze, w okresie dwudziestu lat nastąpiłoby bezdusyczny zwrot do budżetu akumulacji. Stawki amortyzacyjne zwracają do budżetu nakłady inwestycyjne w ciągu 10 lat, tzn. że zamiast 52 miliardów złotych z budżetu zostanie wydatkowane 26 miliardów złotych. Po drugie, nowa produkcja zapewni również wpływ do budżetu. Kwantyfikacja zagadnienia ze względu na redystrybucyjną funkcję cen jest za obszerna, aby ją tu omówić. Po trzecie, pewna część nakładów na inwestycje w branży włókien sztucznych oznacza zmniejszenie wydatków na import włókien naturalnych. Jeżeli traktujemy budżet całościowo, a nie patrzymy na jego poszczególne części, to możliwość kompensaty jest oczywista. Po czwarte, nakłady były obliczone dla analogicznych warunków, jak w latach 1956-65. Zdobyte doświadczenia ekonomiczne i techniczne mogą poważnie zmniejszyć nakłady na jednostkę. Optymalne tempo rozwoju przemysłu włókien chemicznych, zapewniające zaspokojenie potrzeb na poziomie najbardziej rozwiniętych państw, wymagałoby wydatkowania maksimum 52 miliardów złotych, zwróconych zresztą w tym samym czasie w większej części do budżetu w wyniku amortyzacji i akumulacji.

WNIOSKI

Za optymalne tempo rozwoju krajowego przemysłu włókien sztucznych uważać należy przyrost zdolności produkcyjnej do roku 1985 o 300 tys. ton, co łącznie z posiadanym w roku 1965 potencjałem produkcyjnym stanowi zdolność produkcyjną 400 tys. ton rocznie. Taka ilość włókien chemicznych zapewni wskaźnik zużycia na jednego mieszkańca w wysokości ok. 10 kg rocznie, tzn. przekroczy współczesne zużycie najbardziej zaawansowanych państw, będzie jednak nieco niższe od ówczesnego zużycia w tamtych państwach. Różnica taka uzasadniona będzie w najbliższym dwudziestoleciu warunkami historycznymi i finansowymi.

Wielkości obrazujące optymalne tempo rozwoju, przedstawione w niniejszym artykule, są większe od przyjętych rok temu w rozwoju branży, gdzie według różnych alternatyw przyjmowano docelową zdolność produkcyjną od 330 do 360 tys. ton rocznie. Wielkości w założeniach należy uważać za minimum. Ich korekta in plus winna wynikać z uzasadnionej tendencji zmniejszania włókien naturalnych. Również główny przetwórcza włókien chemicznych, przemysł lekki, szacuje zapotrzebowanie na włókna sztuczne w roku 1985 w ilości bliskiej 400 tys. ton.

Nakłady na poszukiwane optimum produkcji wyniosłyby ca 52 miliardy złotych w warunkach 1965 r.

¹⁾ J. Kordacki: „Wybór jednego z trzech rodzajów włókien syntetycznych”, „Chemik” nr 10 rok 1967; „Przyszłość włókien wiskozowych”, „Chemik” nr 1/1968; „Możliwość i celowość produkowania w kraju nowoczesnych włókien sztucznych, dotyczących nie wytwarzanych w kraju”, „Chemik” — w druku.

²⁾ opracowanie H. Górskiego i Z. Wawrzyszki p.t. „Realność osiągnięcia w 1985 r. 65 proc. udziału włókien chemicznych w ogólnym zużyciu włókien w Polsce”.

Na łamach „Samorządu Robotniczego” nr 12/67

NOWOCZESNOŚĆ, EKSPORT, ORGANIZACJA PRACY

OSTATNI z roku ubiegłego „Samorząd Robotniczy” przynosi wiele ciekawych materiałów. Chcielibyśmy zwrócić uwagę Czytelnika na: wspólny artykuł L. Gilejki i M. Trzebiaka o „Kontrolnych funkcjach samorządu”, na redakcyjny materiał stanowiący „Przegląd stoletniej samorządności mieszkańców” na równie redakcyjna, „Kronikę deklamacyjną”. Nieco szerzej zatrzymamy się nad materiałami z Plenium Komitetu Warszawskiego, które obradowało nad zadaniami stoletniego przemysłu elektromaszynowego w dziedzinie nowoczesności, eksportu i organizacji pracy.

*

Publikowane materiały koncentruje się głównie na trzech zagadnieniach, mianowicie: rozwoju techniki, usprawnieniach w organizacji pracy i rozwoju eksportu. Jak oce-

niono dotychczasową działalność na tych odcinkach i co proponuje się na najbliższą przyszłość?

Opracowane w zakładach przemysłu elektromaszynowego programy rozwoju techniki na lata 1966-1970 obejmują: wdrażanie do produkcji nowych opracowań konstrukcyjnych prototypów i modernizację wyrobów; poprawę poziomu technicznego w drodze zakupów licencji i współpracy międzynarodowej; modernizację i wdrażanie nowych procesów technologicznych umożliwiających większą wydajność i lepszą jakość wyrobów; propozycje rozwoju zakładowego zaplecza technicznego i postulaty pod adresem wyodrębnionego zaplecza badawczego oraz nakłady inwestycyjne i nakłady z funduszu postępu technicznego.

Jak wygląda ocena prawie dwuletniej realizacji tych programów? Niewykonanie wszystkich zamierzeń w dziedzinie unowocześniania

wyrobów wynikało z powodu niepełnego zrealizowania planu wdrożenia do produkcji nowych wyrobów, nieprawidłowej struktury nowoczesności wyrobów nowo uruchamianych oraz stosunkowo małej wartości produkcji przypadającej na jeden asortyment wyrobów nowoczesnych, a także niepełnej realizacji zadań w dziedzinie modernizacji już produkowanych wyrobów.

Warszawskie przedsiębiorstwa przemysłu elektromaszynowego mające osiągnąć w bieżącym pięcioletniu duży wzrost wydajności pracy, mogą tego dokonać głównie drogą istotnego postępu w technologii wytwarzania. Jak dotąd zaś, zbyt mało uwagi poświęca się rozwojowi i zastosowaniu technologii wspólnych dla wszystkich branż, jak obróbka cieplna, zastosowanie powłok ochronnych, spawalnictwo, precyzyjne odlewnictwo, zastosowanie tworzyw sztucznych,

Z problematyka unowocześniania technologii w sposób ścisły łączy się zagadnienie polityki inwestycyjnej w dziedzinie zakupu maszyn i urządzeń.

Na odcinku usprawnienia organizacji pracy, w wyniku prac zakładowych Komisji Usprawnień, przyjęto do realizacji ok. 6,6 tys. wniosków, w oparciu o które zamierzano się uzyskać efekty wynoszące szacunkowo ok. 400 mln zł. Do końca r. ub. zamierzono zrealizować ok. 74 proc. ogólnej liczby wniosków, a otrzymano efekt wynoszący ok. 100 mln zł. Realizacja dotąd wniosków, nazwać można doraźnymi, stąd niewielki ich udział w ogólnej sumie przewidywanych efektów. Widoczne natomiast efekty przyniosły prace nad poprawą organizacji produkcji w dziedzinie rytmiki wykonywania zadań. Nastąpiła poprawa rytmiczności miesięcznej i pewna poprawa rytmiczności dekadowej. W strukturze zatrudnienia nie nastąpiły istotne przesunięcia. W gospodarce czasem pracy nie uzyskano istotnej poprawy. W stosunku do 1965 r. w okresie bieżącego pięcioletnia stopień wykorzystania powierzchni produkcyjnej i parku maszynowego nie uległ istotnej poprawie.

Tak więc działalność zakładowych komisji usprawnień nie poprawiła sytuacji na wszystkich odcinkach. Jest więc niezbędne dalsze koncentrowanie uwagi w przedsiębiorstwach, szczególnie na kilku zagadnieniach: postępie organizacji stanowiska roboczego; dalszym usprawnieniu planowania wewnątrzzakładowego; poprawie wykorzystania dnia roboczego oraz poprawie dyscypliny pracy, uzyskaniu lepszej struktury czasu pracy.

Na odcinku rozwoju eksportu pięcioletni program aktywizacyjny zakładał uzyskanie w latach 1966-1970 średnio rocznego wzrostu eksportu o ok. 20 proc., przy czym dla uzyskania istotnej poprawy w jego strukturze geograficznej, wzrost dostaw do krajów wolnodelizowych założono dwukrotnie wyższy w stosunku do ogólnego tempa wzrostu dostaw eksportowych.

Dla uzyskania takiej dynamiki wzrostu należało przekroczyć obowiązujące zakładowe plany eksportu. Dotychczasowe wyniki realizacji programu aktywizacji eksportu potwierdziły realność przyjętych w nim założeń, nastąpiła ponadto poprawa struktury geograficznej eksportu Warszawy.

Dynamika wzrostu eksportu, jego kierunki i wyniki w pierwszym rzędzie są zależne od poziomu tech-

nicznego i jakości produkowanych wyrobów. Przyszłość eksportu wyrobów przemysłu warszawskiego zależy głównie od tempa i efektów prac nad unowocześnieniem produkcji, niezależnie od przejściowych tendencji w strukturze wartości i opłacalności eksportu.

W większości zakładów obserwuje się dobry klimat i wzrost odpowiedzialności za jakość produkcji. Niemniej jednak należy zwrócić uwagę na występujące nadal nieprawidłowości i niekorzystne zjawiska, takie jak: niedostateczna reakcja na stwierdzone w czasie kontroli POLCARO uchybienia, nieprzestrzeganie warunków odbioru technicznego, niewłaściwy stosunek do rzeczoznawców wykrywających wady produkcji, eksportowej tendencji do likwidowania usterek dopiero w trakcie kontroli zewnętrznej itp. Niedostateczny jest ponadto dążenie przedsiębiorstw do uzyskiwania dla swoich wyrobów zna-

ku jakości.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

GŁÓWNY Urząd Statystyczny kończy pracę nad aktualnym obrazem przemysłowym Polski. Zostanie on przedstawiony w 52-tomowym dziele opracowanym w oparciu o wyniki spisu przemysłowego 1965 r. Będzie to pierwsze w historii Polski opracowanie obrazujące aktualną problematykę przemysłu w tak szczegółowych przekrojach terenowych i branżowych, co ma zasadnicze znaczenie dla planowania gospodarczego, dla przestrzennego zagospodarowania kraju i urbanistyki, dla badań nad strukturą branżową i przestrzenną przemysłu.

ROZBUDOWA I MODERNIZACJA

W okresie powojennym przeprowadzono znaczną rozbudowę i modernizację przemysłu w drodze budowy nowych zakładów przemysłowych, odbudowy i rozbudowy zakładów istniejących, wymiany parku maszynowego. W roku 1965 zakłady nowe (tj. nowo wybudowane i rozbudowane w ponad 70%) stanowiły 36,5%. W zakładach tych zatrudnionych było 33% liczby pracowników zatrudnionych we wszystkich zakładach, skupionych w nich było 38% środków trwałych (w wartości brutto) i 26% powierzchni produkcyjnej oraz daly one 36% wartości produkcji globalnej.

Najwyższy udział zakładów nowych występuje w m. st. Warszawie (75% mocy produkcyjnej przemysłu). Znacznie wyższy od przeciętnego dla całego kraju jest udział zakładów nowych w m. Krakowie oraz w woj. białostockim, krakowskim, lubelskim, rzeszowskim i warszawskim. Stosunkowo niski udział zakładów nowych w ogólnej mocy produkcyjnej występuje w m. Łodzi i m. Wrocławiu oraz woj. katowickim, szczecińskim, wrocławskim i zielonogórskim.

Wyrazem modernizacji i rozwoju potencjału produkcyjnego przemysłu jest — obok budowy nowych zakładów — również znaczna **rozbudowa zakładów**, zarówno starych jak i odbudowanych oraz nowych. Przysrost środków trwałych z tytułu rozbudowy zakładów przemysłowych stanowił aż 45% ogólnej wartości brutto środków trwałych w przemyśle według stanu w dniu 31.XII.1965 r. Stopień rozbudowy zakładów jest znacznie zróżnicowany w poszczególnych województwach. Najwyższy udział wartości środków trwałych osiągnięty z tytułu rozbudowy zakładów w ogólnej wartości środków trwałych posiadanych przez przemysł w końcu 1965 r. mieliśmy w m. Krakowie, m. Poznaniu i m. Wrocławiu oraz w woj. rzeszowskim, poznańskim i krakowskim.

Rezultaty te osiągnięto w wyniku znacznych **nakładów inwestycyjnych** na przemysł społeczny, poniesionych w ciągu dziesięciu lat. I tak w latach 1950—1955 wydatkowano na nie przeciętnie rocznie 24,0 mld zł (w cenach z 1961 r.), w latach 1956—1960 — 33,6 mld zł, a w latach 1961—1965 — 51,3 mld zł. Nakłady te stanowiły ponad 40% ogólnych rozmiarów nakładów inwestycyjnych na całą gospodarkę społeczną.

KONCENTRACJA

W przemyśle obserwuje się proces stopniowego wzrostu **koncentracji produkcji**. Koncentracja ta przejawia się w tym, że stosunkowo niewielka liczba zakładów przemysłowych skupia znaczny udział potencjału przemysłowego i na odwrót. I tak na przykład w roku 1965 — w przemyśle społecznym zakłady zatrudniające powyżej 200 pracowników stanowiły zaledwie 5,9% ogólnej liczby zakładów, ale zatrudniały one aż 73,7% ogółu zatrudnionych, natomiast zakłady zatrudniające do 10 pracowników stanowiły aż 58,2%, a zatrudniały jedynie 3,0% ogólnej liczby pracowników.

W poszczególnych województwach stopień koncentracji przemysłu jest nieznacznie zróżnicowany. Uwidacznia się to przede wszystkim w udziale liczby zakładów małych i dużych. Tak na przykład w woj. kosiński i olsztyński nie występują w ogóle zakłady zatrudniające powyżej 1000 pracowników. Zakłady o ponad 5000 pracowników nie występują w ogóle w woj. białostockim i m. Poznaniu, po 1 zakładzie występuje w m. Krakowie, m. Wrocławiu i woj. opolskim, poznańskim, szczecińskim, warszawskim i zielonogórskim, a w woj. katowickim występuje ich aż 30 (41,1% tych zakładów w całej Polsce). Największy odsetek zakładów małych — zatrudniających do 10 pracowników — występuje w woj. białostockim (68,8% wszystkich zakładów w tym województwie).

W przemyśle społecznym występuje również duża **koncentracja środków trwałych**. Przykładowo nadmienić można, że 2,4% ogólnej liczby zakładów skupia aż 73,5% ogólnej wartości brutto środków trwałych w całym przemyśle. Koncentracja środków trwałych jest znacznie wyższa aniżeli zatrudnienia.

W poszczególnych województwach stopień koncentracji środków trwałych jest również wysoki i nieznacznie tylko zróżnicowany. Istotniejsze różnice występują jedynie w udziale zakładów o największej i najmniejszej wartości środków trwałych. Zakłady posiadające powyżej 1 mld zł środków

trwałych nie występują w ogóle w m. Poznaniu oraz w woj. białostockim, kosińskim i olsztyńskim, a w woj. katowickim znajduje się aż 54 zakłady na 107 takich zakładów w całej Polsce. Stosunkowo znaczna liczba tych zakładów znajduje się również w woj. krakowskim (10) oraz wrocławskim (7). Zakłady o wartości środków trwałych poniżej 0,5 mln zł stanowią w całej Polsce 58,3%. Znacznie wyższy odsetek tych zakładów występuje w miastach wyłączonych z województw (z uwagi na duży udział zakładów usługowych znajdujących się w budynkach nieprzemysłowych) oraz w woj. katowickim, szczecińskim i krakowskim.

Przemysł zajmuje dość znaczne obszary terytorium kraju. Zakłady przemysłu społecznego zajmowały w 1965 r. 1 023 km² terenu, tj. 3,3% powierzchni kraju. Powierzchnia terenu zakładów przemysłowych stanowi znaczny odsetek ogólnej powierzchni w 5 miastach wyodrębnionych, w tym największy w m. Krakowie (10,5% powierzchni

miastach wyodrębnionych z województw oraz w woj. krakowskim i rzeszowskim).

Najniższy stopień wykorzystania powierzchni ma miejsce w woj. białostockim — 8,9 tys. zł wartości produkcji globalnej (tj. 74% poziomu ogólnokrajowego) i 2 tys. zł wartości maszyn i urządzeń (tj. 49% poziomu ogólnokrajowego).

ZATRUDNIENIE

Struktura zatrudnionych w przemyśle społecznym jest zróżnicowana w poszczególnych województwach. Przeciętnie w przemyśle całego kraju udział pracowników grupy przemysłowej w zatrudnieniu ogółem (bez uczniów) wynosił w 1965 r. 97,1%, a na 100 robotników grupy przemysłowej przypadało 12 pracowników inżynieryjno-technicznych i 7 pracowników administracyjno-biurowych.

W wewnętrznej strukturze pracowników grupy przemysłowej mamy znaczne zróżnicowanie pomiędzy województwami. Ilustracją te-

ną strukturą gałęziową przemysłu w poszczególnych województwach — współczynniki zmianowości pracy — przemysłu są zróżnicowane pomiędzy województwami.

Znacznie niższy od przeciętnego dla całego kraju poziom współczynnika zmianowości występuje w woj. gdańskim i kosińskim (po 1,22), m.st. Warszawie i woj. olsztyńskim (po 1,25), w m. Wrocławiu (1,28), woj. szczecińskim (1,29) i m. Poznaniu (1,30). Znacznie wyższy od przeciętnego występuje współczynnik zmianowości w m. Łodzi (1,87) i woj. łódzkim (1,61), w których dominuje przemysł włókienniczy pracujący w zasadzie na 3 zmiany oraz w woj. katowickim (1,66), z uwagi na duży udział przemysłu węglowego pracującego na 3 zmiany.

Zakłady pracujące na 1 zmianę stanowią 77,9 proc. ogólnej liczby społecznych zakładów przemysłowych. W zakładach tych zatrudnionych jest zaledwie 16,1 proc. pracowników, wytwarzają one 15,2 proc. produkcji globalnej i dysponują zaledwie 9,4 proc. środków trwałych. Obserwuje się zatem znaczną koncentrację mocy produkcyjnej w zakładach o wielozmianowej pracy.

Pracochłonność produkcji przemysłowej w całym kraju wynosiła w 1965 r. w przemyśle społecznym 127 zł na 1000 zł produkcji globalnej. Wskaźnik ten jest znacznie zróżnicowany pomiędzy województwami. Najniższy poziom wskaźnika występuje w m. Krakowie (96 zł, tj. niższy od przeciętnego o 24,4 proc.), a najwyższy w woj. katowickim (161 zł, tj. wyższy o 26,8 proc.).

W przemyśle społecznym osiągnięto dość znaczny **stopień mechanizacji pracy**. Przy pracach zautomatyzowanych i zmechanizowanych zatrudnionych było w 1965 roku ponad 55 proc. robotników grupy przemysłowej (w tym 2 proc. przy pracach zautomatyzowanych), przy czym udział ten był nieznacznie zróżnicowany w poszczególnych województwach.

Największe zróżnicowanie występuje w miastach wyodrębnionych z województw, w których rozpiętość pomiędzy udziałem maksymalnym (m. Kraków 60,5 proc.), a minimalnym (m. Poznań 50,8 proc.) wynosi 9,7 punkta. Wynika to głównie z nieco odmiennej struktury branżowej przemysłu w poszczególnych miastach. Rozpiętość pomiędzy udziałami robotników zatrudnionych przy pracach zautomatyzowanych i zmechanizowanych w pozostałych województwach jest mniejsza i wynosi 8 punktów (maksymalny w woj. białostockim 58,2 proc., a minimalny w woj. gdańskim 50,2 proc.).

Bardziej szczegółowe informacje o poziomie uprzemysłowienia poszczególnych regionów kraju oraz rozmieszczeniu zakładów przemysłowych i rzemieślniczych, a zwłaszcza informacje charakteryzujące środki, jakimi dysponowały zakłady w 1965 r., uzyskane efekty produkcyjne oraz wyposażenie techniczne zakładów — zawiera publikacja wojewódzkie spisu przemysłowego, wydane w formie odrębnych zeszytów dla poszczególnych województw i miast wyodrębnionych z województw.

Komunikat

Ośrodek Konsultacji Ekonomicznych PTE Oddział Warszawski uprzejmie informuje, że w lutym 1968 r. będą organizowane w Domu Ekonomisty przy ul. Nowy Świat 49, konsultacje poświęcone omówieniu następujących zagadnień:

2.II.1968 r. godz. 10.00 — Podstawowe zasady i metody kontroli zewnętrznej i wewnętrznej w przedsiębiorstwie przemysłowym. Konsultant: mgr Z. Sztajnerwald.

9.II.1968 r. godz. 10.00 — Podstawowe pojęcia rachunku ekonomicznego i możliwości jego zastosowania w procesach produkcyjnych. Konsultant: mgr M. Czernski.

16.II.1968 r. godz. 10.00 Modele kształtowania kosztów produkcji w czasie. Konsultant: dr T. Kasprzak.

23.II.1968 r. godz. 10.00 — Organizacja przedsiębiorstwa przemysłowego i procesów produkcyjnych na przykładzie nowoczesnych rozwiązań w Zakładach Mechanicznych „URSUS”. Konsultanci: mgr A. Kucharski, mgr W. Żuliński.

Zwracamy w szczególności uwagę na konsultację w dniu 23.II.br., na której omówione zostaną najbardziej nowoczesne rozwiązania organizacyjne procesów produkcyjnych oparte na doświadczeniach krajowych zachodnioeuropejskich. Do konsultacji tej przewidziany jest konspekt, który zostanie udostępniony uczestnikom konsultacji.

Jednocześnie informujemy, że na podstawie zawartego porozumienia z Oddziałem Warszawskim Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, członkowie PTE mogą korzystać z konsultacji w zakresie zagadnień rachunkowości bezpośrednio w Biurze Stowarzyszenia, Warszawa, ul. Hibnera 13 w czwartki godz. 16.15—17.15, tel. 27-35-65.

Budżety rad narodowych

JAK się przewiduje, w 1967 roku rady narodowe zamkną swe budżety nadwyżką dochodów nad wydatkami. Ogółem dochody wzrosną o 88,8 mld zł. Przakroczenie to pochodzi przede wszystkim ze zwiększenia dotacji z budżetu centralnego (4,3 mld zł), z podwyżki cen w komunikacji miejskiej (566 mln zł), ze zwiększonych dochodów własnych związanych z pomyślną realizacją zadań gospodarczych (552 mln zł) i z powiększenia udziału w dochodach budżetu centralnego (223 mln zł).

Na zwiększenie dochodów własnych złożyły się ponadplanowe przychody z gospodarki nieuspołecznionej (głównie podatki od nieruchomości), z gospodarki komunalnej (obniżka kosztów w przedsiębiorstwach), z różnych podatków i opłat (zwłaszcza z dopłat do cen napojów alkoholowych), wpływ z instytucji finansowych, z rolnictwa i komunikacji. Jednakże wzrost dochodów własnych rad mógłby być o wiele bardziej znaczny, gdyby nie pewne niedobory dochodów, które wystąpiły w przemyśle (ograniczenie produkcji win), budownictwie, obrocie towarowym (w tych dwóch ostatnich dziedzinach niedobór jest następstwem niezrealizowania zadań akumulacji finansowej wskutek niewykonania zadań planowych i przekroczenia kosztów własnych) i w podatkach terenowych. Ubytek dochodów rad narodowych spowodowany został także przez zniesienie podatku obrotowego od piekarnictwa i gastronomii, obniżenie cen zbytu na niektóre wyroby przemysłu terenowego, przekazania niektórych przedsiębiorstw do przemysłu kłusowego itd. Część z tych niedoborów pokryto zwiększeniem dotacji z budżetu centralnego.

Wydatki rad narodowych zostaną przekroczone o 6 proc. i osiągną przeszło 86,0 mld zł. Wzrost ten wynika przede wszystkim ze wzrostu wydatków bieżących (o 1,7 mld zł do sumy 58,7 mld zł), inwestycyjnych (o 1,7 mld zł do przeszło 20,5 mld zł). Największy względny wzrost zanotowano w wydatkach na kapitalne remonty (prawie o 15 proc.).

W sumie budżety terenowe zamknięte zostaną nadwyżką w wysokości ca. 777 mln zł, co zwiększyło stan środków kasowych na 1.I.1968 do kwoty 8,1 mld zł, z czego ok. 4,2 mld stanowi pogotowie kasowe, a reszta w wys. 3,9 mld — środki dyspozycyjne rad narodowych.

W tej sytuacji rady narodowe rozpoczynają nowy rok w pomyślnej sytuacji finansowej. Na rok 1968 zakłada się, że zarówno dochody, jak i wydatki będą kształtowały się w granicach 83,9 mld zł i będą wyższe w stosunku do ustawy budżetowej z ubiegłego roku o około 3,4 proc.

Dochody własne rad narodowych mają wynieść 38,6 mld zł, a więc wzrastały w stosunku do przewidywanego wykonania 1967 r. o 2,6 proc. Na wzrost ten składały się przewidywane rosnące dochody z gospodarki społecznej (o 4,3 proc.), z nieuspołecznionej gospodarki miejskiej (o 3,9 proc.) i z urządzeń socjalno-kulturalnych, opłat administracyjnych i od instytucji finansowych (o 2,3 proc.) i malejące z nieuspołecznionej gospodarki wiejskiej (o 4,5 proc.) oraz z różnych podatków i opłat (o 1,6 proc.). W dochodach z gospodarki społecznej założony wzrost dochodów z akumulacji finansowej wynosi 4,5 proc. jednostek gospodarczych — 5,1 proc., z podatków terenowych 2,8 proc. W przekroju działowym założony wzrost dochodów z gospodarki kształtuje się następująco: przemysł 7,4 proc. budownictwo 2,2 proc., rolnictwo i leśnictwo 18 proc., komunikacja 5,0 proc., handel wewnętrzny 0,3 proc., gospodarka komunalna 1,1 proc. Równocześnie maleje udział dochodów pochodzących od gospodarki nieuspołecznionej w całości dochodów rad narodowych, co wynika ze spadku przychodów pochodzących z nieuspołecznionej gospodarki wiejskiej.

Środki wyrównawcze w 1968 roku wyrażają się kwotą 45,3 mld zł i będą nieco wyższe (o 123 mln zł) niż w ustawie budżetowej z ubiegłego roku, a niższe w stosunku do przewidywanego wykonania o 0,3 proc. Na sumę tę składają się: udział w dochodach budżetu centralnego (43,4 mld zł), dotacja na budownictwo mieszkaniowe (1,3 mld zł) i dotacja celowa na nowo uruchamiane urządzenia i na dokumentację przyszłościową (około 600 mln zł).

Wydatki bieżące (bez kapitalnych remontów) w 1968 roku mają osią-

gnąć 60,6 mld zł i będą wyższe w stosunku do ustawy budżetowej z ubiegłego roku o 6,3 proc., a w warunkach porównywalnych (podwyżki cen w komunikacji miejskiej, przekazanie niektórych jednostek komunalnych do budżetu centralnego i dofinansowanie funduszu plac w oświacie — o 7,9 proc. Wydatki na gospodarkę narodową wzrastają porównywalnie o 11,2 proc. (do 1,7 mld zł), na urządzenia socjalno-kulturalne — o 6,7 proc. (do 2,7 mld zł), na administrację terenową o 1,9 proc. (do 74 mln zł).

W strukturze wydatków bieżących nastąpiło zwiększenie udziału wydatków na gospodarkę narodową (o 1,3 proc.) kosztem wydatków na urządzenia socjalno-kulturalne i na administrację.

Udział dochodów własnych w pokryciu wydatków bieżących wynosił w projekcie budżetów terenowych na 1968 rok 63,6 proc. i wykazuje pewien spadek (o 0,4 proc.) w porównaniu do przewidywanego wykonania 1967 roku. Wynika to z szybszej dynamiki wydatków bieżących niż dochodów własnych.

Wydatki na kapitalne remonty ustalono na poziomie 5,7 mld zł (o prawie 10,8 proc. więcej niż przewidywała ustawa budżetowa na rok ubiegły).

Wydatki zaś na inwestycje mają wynieść w 1968 roku 17,6 mld zł, tzn. o 6,9 proc. mniej w stosunku do ustawy budżetowej z 1967 roku i o 14,6 proc. mniej niż przewidywane wykonanie. Proces ten związany jest z poważnym ograniczeniem wydatków budżetowych na instytucje przemysłowe (spadają one do 11 mln zł w porównaniu z 371 mln zł w 1967 roku). Poważne zmniejszenie inwestycyjnych wydatków budżetowych występuje również w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego, gospodarki komunalnej, transportu i łączności. Zwiększeniu ulegają natomiast nakłady na rolnictwo i leśnictwo (do 11,1 mld zł), szkolnictwo ogólnokształcące (do 958 mln zł), kulturę fizyczną i sport (do 46 mln zł).

Zmniejszenie wydatków budżetowych rad narodowych na inwestycje przemysłu, gospodarki komunalnej, transportu i łączności związane jest z wprowadzeniem nowych zasad finansowania inwestycji terenowych. Od początku br. przedsiębiorstwa terenowe (z wyłączeniem przedsiębiorstw rolnych) będą korzystały z kredytu bankowego, w niektórych przypadkach nawet 100 procentowego. Sądzą się, że wprowadzenie kredytu w tej dziedzinie zapewni większą ciągłość finansowania i większą kontrolę zarówno w zakresie ustalonych w dokumentacji poziomu kosztów, jak i w zakresie terminowego oddawania inwestycji do użytku. Zmniejszenie pozycji „budownictwo mieszkaniowe” w wydatkach inwestycyjnych rad narodowych związane jest z kontynuacją od lat polityką przesuwania nakładów inwestycyjnych z budownictwa rad narodowych do budownictwa spółdzielczego.

W roku ubiegłym powołano dwa nowe fundusze: miejski i aktywizacji małych miast. Fundusz miejski działa podobnie jak fundusz gromadski, fundusz aktywizacji jest kredytem bankowym przeznaczonym na inwestycje. Pomimo różnego charakteru tych funduszy, cel ich jest ten sam: stworzenie małym miastom możliwości sfinansowania lokalnych inicjatyw, umożliwienie utworzenia nowych miejsc pracy, poprawienie miejscowych warunków bytowych i kulturalnych.

Z funduszu miejskiego w 1967 roku korzystały 562 miasteczka i osiedla. W roku bieżącym przewiduje się utworzenie tego funduszu w dalszych 40 miasteczkach i osiedlach. Dochody i wydatki funduszu miejskiego w 1968 roku wyniosą około 350 mln zł. Kredyt bankowy na fundusz aktywizacji małych miast pozostawiony do dyspozycji rad narodowych w 1967 roku w wysokości 200 mln zł został wykorzystany jedynie w połowie. W wielu przypadkach bowiem nie zdążono na czas z przygotowaniem dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Na zakończenie należy dodać, że w tonie rad narodowych — zgodnie z uchwałą VII Plenum K G PZPR — powinien się dokonać w br. dalszy proces decentralizacji przede wszystkim w zakresie dysponowania kredytem. Przewiduje się, że przejdą poszczególne rady narodowe będą mogły przekazać część swych uprawnień wydziałom finansowym i innym, jak również jednostkom budżetowym. Pozwoli to na poważne oddziaływanie pracy przydyktów, a jednocześnie zwiększy odpowiedzialność bezpośrednich wykonawców.

DLA lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów w artykuły spożywcze muszą być spełnione dwa podstawowe warunki: rolnictwo powinno dostarczyć przemysłowi odpowiednią ilość surowca; zaś przemysł spożywczy powinien w sposób racjonalny wykorzystywać surowiec wytworzone. Polska, jak wiadomo, bogata jest w wiele surowców rolniczych i wiadomo też, że przemysł przetwórczy nie dawał sobie z nimi rady. Toteż obecnie jedna z pilniejszych potrzeb jest lepsze wykorzystanie tych surowców przez podwyższenie stopnia przerobu i uszlachetnienia produktów. Tylko w ten sposób można z tej samej ilości surowców otrzymać lepszy produkt, bardziej dostosowany do potrzeb konsumentów, wyłączenie na tej drodze można zapewnić obniżkę kosztów produkcji.

Taki rozwój przetwórstwa wymaga jednak szybkiej modernizacji, a w każdym razie — bardzo wielu branż przemysłu spożywczego. Nie jest tajemnicą, że na polu inwestycyjnym przemysł ten przez wiele lat dystansowany był przez inne gałęzie przemysłu. Modernizacja przemysłu wymaga maszyn wysoko wydajnych, nowoczesnych. Wprawdzie plan na lata 1968 i 1969 przewidywał podwojenie nakładów na rozbudowę, modernizację i rekonstrukcję kluczowego przemysłu spożywczego, jednakże istnieje obawa, że środki te nie zawsze będą mogły być w pełni wykorzystane. Limity zostaną przyznane, ale może zabraknąć maszyn. Aby wyjaśnić, skąd bierze się ten niepokój, zbadajmy, kto i jak zaopatruje przemysł spożywczy w maszyny i urządzenia.

ZIELONY GROSZEK

W Zjednoczeniu Przemysłu Owocowo-Warzywnego oświadczone mi, że rynek krajowy mógłby wchłaniać dwa razy więcej grozku konserwowanego, niż obecnie. W tym samym jednak czasie zdolność produkcyjna zakładów wytwarzających owe konserwy nie wzmagała się, zaledwie w 56%. Zdolność bowiem produkcyjna wynosiła ok. 10,2 tys. ton, wyprodukowano zaś tylko 5,7 tys. ton. Przyczyną tak znacznej dysproporcji? Brak surowca? Tak, ale nie tylko.

Od chwili ścięcia rośliny na polu do napełnienia puszek grozkiem na linii produkcyjnej zakładu nie może w zasadzie upłynąć więcej niż dwie godziny, grozek bowiem szybko traci na jakości, ulega zepsuciu. A więc na całą operację pozostaje tylko sto dwadzieścia minut. Byłoby to czas wystarczający, gdyby istniała dostateczna ilość wysoko wydajnych miłocarni i jeśliby te wysoko wydajne miłocarnie rozstawione były w bazach surowcowych, tzn. możliwie blisko pól uprawnych grozku. Jest jednak inaczej. Znaczna ilość miłocarni jest przestarzałych, wydajność ich wynosi 250—300 kg na godzinę, podczas gdy nowoczesne miłocarnie po 1500 a nawet 2000 kg. Pierwsze niszczą (rozgniatają) ok. 30% ziarna, a drugie tylko 1%. To nie wszystko. Większość tych nisko wydajnych miłocarni zlokalizowana jest nie w bazach surowcowych, lecz w zakładach przetwórczych, a właściwie na ich dziedzińcach.

I teraz wyobraźmy sobie, co się dzieje w okresie kampanijnym, kiedy to na całą operację zostaje tylko sto dwadzieścia minut. Do zakładów wala karawany furmanek chińskich napełnione niewyłuskanych jeszcze grozkiem. W sukurs chłopcom spieszy także transport fabryczny. A od pola do zakładu jest dziesięć, dwadzieścia, trzydzieści i pięćdziesiąt kilometrów! W zakładach „klimat” trzęsienia ziemi, pracujące na dziedzińcach miłocarnie zanieczyszczają urządzenia produkcyjne, które trzeba co kilka godzin dezynfekować. A jeśli się zdarzy, że nastąpi jednoczesny wysyp grozku wczesnego, średniego i późnego, zamieszanie osiąga szczyty. Wtedy właśnie grozek się bardzo szybko starzeje, traci wydatność na jakości, a czymś nieco później dowiemy się spragniona grozku konserwowego rzesza konsumentów.

tów. A i chłopu nie w smak taka organizacja dostaw surowca.

Oczywiście, organizacja baz rolniczych sprawę radykalnie. W tym celu potrzebne są, jak już wspomniano, odpowiednie środki. Niestety przemysł krajowy takich nie produkuje, a z importem sprawa nielatawa. Gdyby — słyszałem w Zjednoczeniu Przemysłu Owocowo-Warzywnego — udało się do roku 1970 uzyskać 9 miłocarni, po 3 rocznie, wówczas produkcja konserw z grozkiem mogłaby wzrosnąć co najmniej o 20%. Do dom tutaj, jeśli import zostanie przyspieszony, odpowiednio szybszy będzie wzrost produkcji. I, rzecz jasna, odwrotnie. Ale decyzja w tej sprawie musi być podjęta już dzisiaj, nie później.

BURAKI CUKROWE

Wielkość produkcji cukru zależy od ilości podaży surowca oraz od zawartości cukru w burakach. I także od tego, ile przemysł zdoła

port, jak dotychczas, nie był brany pod uwagę.

Nie zasnęłam jeszcze opinii „Chemaku” ale z góry wiem, co mi tam powiedzą: priorytet posiada produkcja urządzeń dla przemysłu chemicznego oraz na eksport; następnie zdolności produkcyjne są, niestety, ograniczone. A jeśli tak, to niezbędne jest szybkie podjęcie decyzji: gdzie i jak zapatrzyć się ma cukrownictwo w dyfuzory. Ale najpierw wypada odpowiedzieć na kilka ważnych, iak się wydaje, pytań: Czy w organizacji produkcji ściślejsze w polityce asortymentowej „Chemaku” nie tkwią aby rezerwy wzrostu zdolności produkcyjnej? Do sprawy też wypadnie jeszcze powrócić. Jeśli nie, to czy Zjednoczenie „Spomasz”, główny producent maszyn dla przemysłu spożywczego, będzie mógł przejąć produkcję dyfuzorów? Jeśli nie, czy możliw i opłacalny będzie import tych urządzeń? Jeśli nie... itd.

Sprawa jest jednak poważniejsza, nie chodzi bowiem tylko o dy-

a w lutym 1962 r. zatwierdzono harmonogram prób i badań prototypu. W kilka tygodni później prototyp przeszedł pomyślnie próby i badania w zakładzie ZPOW w Pudliszkach, w związku z czym ZPOW zamówiło w „Spomaszu” serię informacyjną, której wykonanie przewidziane zostało na lipiec 1962 r. W teście wygrzebanej w archiwum następnego dokumentu nosi datę z sierpnia tegoż roku, z którego wynika, że centralne biuro konstrukcyjne przemysłu spożywczego otrzymało zlecenie opracowania dokumentacji konstrukcyjnej dla produkcji seryjnej. Potem natrafiam na dokument z czerwca 1963 r. (1). Dyrekcja ZPOW zarzuca w tym piśmie „Spomaszowi”, iż ten ostatni miał dostarczyć na ówczesną kampanię kodownicę, lecz nie dotrzymał tego terminu. Dopiero w sierpniu, a więc u schyłku kampanii zaczęły nadchodzić pierwsze maszyny. Zanim to się jednak stało, ZPOW, które miało nóż na gardle, bowiem bez oznakowania wyrobów mógł

ani ZPOW i innych zjednoczeń za brak cierpliwości i zbyt daleko posunięte tendencje autarkiczne. Jedni bowiem i drudzy są w równym stopniu winni, jak i niewinni.

KĄDZY SOBIE...

„Spomasz”, powstały zaledwie jedenaście lat temu z prymitywnych zakładów remontowo-montażowych, wyrósł na gigant, lecz nie o najmniejszych nogach. Produkuje on dzisiaj tysiąc typów maszyn rocznie, przy czym tylko nieliczne serie liczą 100 sztuk. Średnia seria waha się od 10 do 20 sztuk, a sprawą największych zaburzeń są maszyny wykonywane pojedynczo. Ich wartość przekracza ponad 20% całej produkcji. O zakresie koncentracji, a więc także i specjalizacji, najlepiej może świadczyć fakt, że ok. 40 tys. ton maszyn produkuje ponad 50 zakładów, przy czym tylko w 20 zakładach produkcja maszyn spożywczych jest jedynym i podstawowym asortymentem. A produkcja eksportowa, co jest nie bez znaczenia, stanowi tutaj ok. 40%.

I teraz pytanie — czy brak zdolności produkcyjnej zakładów wytwarzających maszyny spożywcze jest rzeczywiście tak duży? Boć przecież zjawisko dekoncentracji produkcji i nadmiernie rozbudowanego profilu produkcyjnego występują nie tylko w „Spomaszu”, także w „Chemaku”, również w innych zjednoczeniach przemysłu maszynowego. Trudno w tych warunkach nie rozgrzeszyć zjednoczeń przemysłu spożywczego za to, że biorą się za produkcję maszyn. Coż im innego zostało? „Chemak” zaś darzy „Spomasza” „konkurentów”, a nawet chętnie ceduje swoje obowiązki na barki odbiorców.

Podobnie ma się sprawa z „Spomaszem”. Tylko, że wszędzie to rozgrzeszenia i usprawiedliwienia prowadzą do nika. Nie chodzi przecież o szukanie winnych, lecz o znalezienie wyjścia z nielatywnej sytuacji. Można, upraszczając sprawę, powiedzieć tak: „Spomasz” nie mógł sobie poradzić z kodownicą, a „Chemak” nie może sprostać zamówieniom na dyfuzory, ponieważ zjednoczenia spożywcze muszą „babrać się” produkcją innych maszyn. Albo jeszcze inaczej: nie starcza dewiz dla przemysłu owocowo-warzywnego na zakup większej ilości wydajnych miłocarni do grozku, gdyż w „Spomaszu” i „Chemaku” oraz niektórych innych zjednoczeniach przemysłu maszynowego produkcja prowadzona jest w sposób nieekonomiczny. Bo przemysł, to system naczyń połączonych.

Sumując stwierdzić należy, że sprawa nie cierpiąca zwłoki jest, wydaje się, dokonanie racjonalnego podziału całej produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego. Zacząć wypada jednak od wyraźnego sprecyzowania, co musi być przedmiotem importu, kiedy i gdzie niezbędny się okaże zakup licencji oraz co ma być produkowane przez przemysł krajowy. Dopiero po tym rozgraniczeniu należy przystąpić do ustalenia podziału pracy między poszczególnymi zjednoczeniami przemysłu maszynowego. Sądzę też, iż nie jest celowe kontynuowanie produkcji maszyn i urządzeń przez zjednoczenia spożywcze. Oczywiście, pod warunkiem, że zagwarantowana zostanie dostawa wyrobów wymienionych z produkcji tych zjednoczeń.

Najważniejsze jednak, aby wszystkim tym decyzjom i poczynaniom towarzyszył kompleksowy rachunek ekonomiczny. Dotychczas dominował rachunek pojedynczych zakładów, poszczególnych zjednoczeń, oddzielnych resortów. W takiej sytuacji łatwo przeoczyć, że dodatkowy zysk np. w cukrownictwie może zrekomensować zmniejszenie korzyści, a nawet stratę, powiedzmy, „Chemaku” albo przeciwnie. Jedno wszak pewne: od uporządkowania przemysłu maszynowego zależy w dużym stopniu siła oddziaływania na przemysł spożywczy w kierunku jego unowocześnienia i intensyfikacji. Z kolei od przemysłu spożywczego w dużym stopniu zależy uprzemysłowienie rolnictwa, jest on bowiem jednym z ważnych elementów motorycznych tego uprzemysłowienia.

ORZECZNICTWO

FORMA ŁĄPÓWKI POBIERANEJ PRZEZ INSPEKTORA NADZORU

W procesie karnym, jaki toczył się w Katowicach przeciwko prywatnym wykonawcom robót remontowo-budowlanych, oskarżonym o zagarnięcie różnych sum na szkód Miejskiego Zarządu Budynków Mieszkalnych w T. przez to, że w rachunkach przejściowych i końcowych zawyżali ceny jednostkowe i obmiary wykonanych robót, jako jeden z podsądnych zasiadł na ławie oskarżonych ówczesny Bohdan L. Został on oskarżony m. in. z art. 290 § 1 kodeksu karnego) o to, że jako inspektor nadzoru kapitałowych remontów MZBM w T. przyjął — w związku z urzędowaniem — od wspomnianych prywatnych wykonawców remontów bloków mieszkalnych kwotę około 12 000 zł w związku ze złożonym przez tych wykonawców rachunkami.

Za ten czyn Sąd Wojewódzki skazał Bohdana L. na 1 rok i 6 miesięcy więzienia, grzywnę w wysokości 5 000 zł oraz utratę praw publicznych i obywatelskich praw honorowych na okres lat 2.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego obronca osk. Bohdana L. wniosł rewizję, w której w odniesieniu do wymierzonych za powyższy czyn kary podniósł m. in. że sąd błędnie ocenił jakoby Bohdan L. przyjmował korzyści majątkowe od współoskarżonych w związku z urzędowaniem, skoro na prośbę oskarżonych prywatnych wykonawców dokonał on sprawdzenia przedkładanych przez nich rachunków po za godzinami urzędowymi i, w ciągu zaledwie kilku dni — zamiast w godzinach urzędowych, co trwałoby około 6 tygodni, a zatem sum otrzymamy za tę pracę nie należy traktować jako łapówki w rozumieniu art. 290 § 1 k. k.).

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, wyrokami z dnia 14 września 1966 r. nr II KR 58/66 rewizję osk. Bohdana L. w tej części oddalił i utrzymał w mocy wyrok sądu I instancji, wypowiadając następujący ogólny prawny:

Przedmiotem ochrony prawnej określonej w art. 290 k. k. jest prawidłowość funkcjonowania instytucji państwowych lub społecznych i bezinteresowność funkcjonariuszy tych instytucji. Te oba przedmioty ochrony prawnej zostają naruszone nie tylko wtedy, gdy dany funkcjonariusz osiągnie korzyść majątkową ze swego urzędowania za czynności urzędowe wykonane w godzinach służbowych i w biurze, lecz również wówczas, gdy osiągnie on korzyść za czynności, które na prośbę zainteresowanego wykonał w godzinach pozasłużbowych i w mieszkaniu prywatnym.

A o fragment uzasadnienia wyroku Sądu Najwyższego, dotyczącego poruszonych kwestii:

(...) Zarzut rewizji obrońcy oskarżonego dotyczący tego przeświadczenia nie jest trafny.

W sprawie niniejszej nie ulega wątpliwości, że do obowiązków służbowych oskarżonego jako inspektora nadzoru należało sprawdzanie rachunków przedkładanych przez współoskarżonych Stanisława K., Aleksandra B., Andrzeja P., Piotra J. jako prywatnych wykonawców robót remontowo-budowlanych, oraz korigowanie tych rachunków i uzasadnianie ich z dokumentacją techniczną i obowiązującymi cennikami.

W sprawie tej nie ulega też wątpliwości, że oskarżony w związku z tym swoim obowiązkiem służbowym, a więc w związku z urzędowaniem, przyjął od współoskarżonych Stanisława K., Aleksandra B., Andrzeja P. i Piotra J. korzyść majątkową w postaci gotówki w łącznej kwocie około 12 000 zł.

Pogląd wyrażony w rewizji, że ten czyn oskarżonego nie mieści w sobie znamion przestępstwa z art. 290 § 1 k. k. — z tego powodu, że oskarżony wykonywał te czynności w godzinach pozasłużbowych w czasie krótszym, niż do tego był obowiązany — jest błędny.

Przedmiotem ochrony prawnej określonej w art. 290 k. k. jest prawidłowość funkcjonowania instytucji państwowych lub społecznych i bezinteresowność funkcjonariuszy tych instytucji. Te oba przedmioty ochrony prawnej zostają naruszone nie tylko wtedy, gdy dany funkcjonariusz osiągnie korzyść majątkową ze swego urzędowania za czynności urzędowe wykonane w godzinach służbowych i w biurze, lecz również wówczas, gdy osiągnie za te czynności, które na prośbę zainteresowanego wykonał w godzinach pozasłużbowych i w mieszkaniu prywatnym.

Nie można również przyjąć — by oskarżony sądził błędnie, że przyjął przez niego pieniądze za

1) Art. 290, § 1. Urzędnik, który w związku z urzędowaniem przyjął dla siebie lub innej osoby korzyść majątkową lub osobistą, albo ich obietnicę, bądź też takiej korzyści żąda, podlega karze więzienia do lat 5.

2) Jeżeli sprawca użalenia czynności urzędowej od otrzymanego dla siebie lub innej osoby korzyść majątkową lub osobistą, albo przyjmuje korzyść taką lub jej obietnicę za czynność, którą sprawca się lub ma się sprzeciwiać ustawie, podlega karze więzienia do lat 10.

DOKONCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 4 (854) — 28.1.1968 r.

MASZYNY dla przemysłu spożywczego

ANTONI GUTOWSKI

„wycisnąć” z krajanki buraczanej siodłkiego soku, oraz w jakim czasie zdoła to uczynić. Jeżeli bowiem — tłumaczono mi w Zjednoczeniu Przemysłu Cukrowniczego — krajanka nie zostanie we właściwym terminie wysłodzona, zawarty w niej cukier przepada”. Do wysłodzenia krajanki służy aparaty zwane dyfuzorami, stanowiące podstawowe urządzenie cukrowni. Tak więc poziom i stan techniczny dyfuzorów decyduje o efektywności produkcji cukru. A trzeba wiedzieć, że 1% więcej lub mniej zawartości cukru w burakach przy obecnym poziomie produkcji posiadają wartość rzędu miliarda złotych!

Przemysł cukrowniczy posiada mniej więcej jeszcze 40% dyfuzorów przestarzałych. Jeszcze — ponieważ proces wymiany na nowoczesne, chociaż daleko już zaawansowany i nadal rozwijający się, trwa już od dziesięciu, zdaje się, lat i jeśli nie stanie na przeszkodzie zostanie zakończona chyba w 1970 albo w 1971 roku. Nie ma potrzeby snuć dzisiaj rozważań, co byłoby, gdyby proces unowocześniania dyfuzorów trwał nie czterdzieści, lecz pięćdziesiąt, siedem lat. Stało się, trudno. Teraz tylko trzeba się martwić o przyszłość, czy proces wymiany nie ulegnie aby wydłużeniu. A jest o co i dlaczego.

Na dyfuzorach starego typu strata cukru sięgała 0,8%, na nowoczesnych zaś tylko 0,3%. Ponadto te ostatnie zużywają na 1 tonę buraka białej dwa razy mniej wody, co również daje niebagatelne korzyści. To nie wszystko. Dyfuzory nowoczesne likwidują, praktycznie biorąc, ścieki chemiczne zanieczyszczające, co dla gospodarki posiada wartość zgola niewymierną. Takie są korzyści, o wykorzystanie których warto się „pomartwić”. Dlaczego? Formalnie wszystko jest w porządku, przemysłowi cukrowniczemu przyznano niezbędne nakłady inwestycyjne. Tylko co z tego, skoro producent i dostawca dyfuzorów „Chemak” już sygnalizuje, że dostawy tych urządzeń w 1969 roku stoja pod znakiem zapytania, a im-

fuzory. Jak poinformowano mnie w „Spomaszu”, „Chemak” nie będzie w stanie pokryć potrzeb przemysłu cukrowniczego już w tym roku, a niedobór ma wynieść ponad pół tysiąca różnych maszyn. Np. warszawska Fabryka Pomp Powiadomiła przemysł cukrowniczy, iż na 270 zamówionych pomp, bez dzie w stanie dostarczyć tylko 43 szt. A brak pomp już w najbliższej kampanii cukrowniczej grozi powstaniem wielomilionowych strat! Cóż więc robić? Na importowanie brakujących pomp, gdyby nawet były na ten cel środki — za późno. Ulokować produkcję w innym zakładzie krajowym? Warszawska Fabryka Pomp jest jedynym ich producentem... Wiecej co będzie z pompami? Może lepiej się opłaci uszczknąć trochę pomp innym odbiorcom? A najważniejsze, co rodzi niepokój o los zadań cukrowniczych w najbliższych latach: dlaczego niewydolność w tym przypadku Fabryki Pomp wyszła na jaw tak późno?

PRZEMYSŁ „SPOŻYWCZO-MASZYNOWY”

Kilka dość typowych zresztą dla przemysłu spożywczego przykładów nie ujawnia wszystkich źródeł niepokoju o losy modernizacji i wzrostu produkcji wyrobów z surowców rolniczych. Warto wobec tego zastanowić się nad tym, co jeszcze utrudnia dopasowanie produkcji maszyn i urządzeń do dzisiejszych i jutrzejszych potrzeb przemysłu spożywczego i znów wypadnie zacząć od konkretnie.

W 1958 r. Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego zamówiło w „Spomaszu” automat zawrotny kodownicą, był inaczej znakownicą. Prześledźmy losy tej tak znowu skomplikowanej maszyny W październiku 1959 r. ZPOW otrzymało do zaopiniowania projekt kodownicy, a po miesiącu przesłało „Spomaszowi” swoją ocenę. W styczniu 1960 r. odbyło się posiedzenie komisji oceny maszyn w resecie. Ocena wypadła pomyślnie. W marcu 1961 r. powstał prototyp,

ulec zahamowaniu eksportu, straciwszy zaufanie do dostawcy maszyn, postanowiło się uniezależnić od „Spomaszu”. Na wszelki wypadek. I już w marcu 1963 r. w podległym sobie warsztacie remontowym przystąpiło we własnym zakresie do produkcji znakownicy. Można by tej sprawie nie odgrzebywać z archiwum, gdyby nie to, że zjednoczenie, którego jedynym zadaniem powinna być produkcja wyrobów owocowo-warzywnych, z biegiem czasu coraz więcej produkuje maszyn! Wytwarza m. in. sortowniki do grozku, desulfuryzatory do odsiarczania moszczy i soków, myjki wirowe do owoców kolorowych i wiele, wiele innych. I wszystko to produkuje w warsztatach, których jedynym powołaniem miały pierwotnie być remonty maszyn i urządzeń, ewentualnie jeszcze wykonywanie pewnych części zamiennych, jakichś pojedynczych, nietypowych maszyn. I nie więcej. Tymczasem, rośnie udział maszyn w wartości produkcji owocowo-warzywniej!

Gdybyż to był ośsoobny przypadek. Prawie każde zjednoczenie przemysłu spożywczego rozwija własną produkcję maszyn. Przemysł np. cukrowniczy seryjnie wytwarza puszki do buraków; także warki, również filtry, zagrzewacze, krajalniki itd. Co więcej, w niektórych przypadkach produkcja się powtarza. Jednakowe typy maszyn wytwarza zarówno zjednoczenie dane go przemysłu, jak i „Spomasz”, albo „Chemak”. W efekcie w branżach przemysłu spożywczego rosnąć muszą służby remontowe, a właściwie remontowo-produkcyjne. Najważniejsze, że dekoncentracja produkcji uniemożliwia wydłużenie serii, koncentracja zaplecza i kadry konstruktorów-technologicznych. Jak w takich warunkach unowocześniać potencjał wytwórczy tego przemysłu? Nonsens! Długotrwały cykl od złożenia zamówienia do wykonania konstrukcji i rozwinięcia produkcji seryjnej np. wspomnianej kodownicy? Nie obarczajmy „Spomaszu” winą za to ślimacze zaiste tempo,



PONOWNA DEWALUACJA BRAZYLJSKIEGO KRUCZEJRA

Dnia 29 grudnia 1967 roku radio w Rio de Janeiro nadało wiadomość o ponownej dewaluacji o 15,7 proc. kruczejra brazylijskiego. Była to druga dewaluacja brazylijskiego pieniądza w 1967 roku. Jak wiadomo, pierwszy dewaluacja kruczejra 1967 roku dokonał w lutym 1967 roku wymieniałe stare kruczejry na nowe po kursie 1 000 starych kruczejrów za jednego nowego oraz ustalając oficjalny kurs dolara na 2,70 nowych kruczejrów. Obecnie oficjalny kurs dolara ma wynosić 3,20 nowych kruczejrów.

Nowa dewaluacja kruczejra nie była znakiem w tym bowiem liberalizacji importu po pierwszej dewaluacji deficyt w handlu zagranicznym osiągnięto w ciągu roku poziom około 50 mln dol. Zastosowanie przez rząd restrykcji importowych w końcu roku okazały się spóźnione i rząd stanął wobec konieczności dokonania ponownej dewaluacji.

Przypuszczalnie tym razem nowy kurs kruczejra utrzyma się przez czas dłuższy, gdyż 1) restrykcje importowe mają być utrzymane i 2) minister finansów zapewnił wydawanie pomocy na podtrzymanie kursu kruczejra ze strony Międzynarodowego Funduszu Walutowego. (MP)

BADANIA NAUKOWE W USA

Wydatki na badania naukowe w Stanach Zjednoczonych w 1968 roku według Battelle Memorial Institute wynio-

3,5 ogółem sumę 26 500 mln dol., czyli o 13 proc. więcej niż w ubiegłym roku. Z tego na wydatki państwowe przypadło 17 200 mln dol. (o 2,2 proc. więcej niż w 1967 roku) a na prywatny przemysł 9 300 mln dol. (wzrost o 4,8 proc. w porównaniu z 1967 rokiem).

Wzrost wydatków na badania naukowe w USA był na ogół szybszy od wzrostu globalnego produktu narodowego. W dekadzie 1958—1968 wydatki te wzrosły przeciętnie o 14 proc. rocznie, podczas gdy wzrost produktu narodowego wynosił tylko 5,5 proc. rocznie. Niemniej w bieżącej dekadzie 1968—1975 według oszacowań wymienionego Instytutu wzrost wydatków na badania naukowe ma się kształtować na poziomie wzrostu globalnego produktu narodowego. (MP)

WZROST WYDATKÓW WROJNYCH AUSTRALII

Jak podaje w specjalnej korespondencji „Financial Times” blisko trzykrotny wzrost budżetu wojennego Australii na przestrzeni ostatnich lat pięciu zaczyna budzić niepokój w łonie jej społeczeństwa.

Wydatki australijskiego Ministerstwa Obrony z 48 mln dol. australijskich w 1962—63 roku wzrosły do 118 mln dol. w 1966—67 roku, czyli wzrosły o 22 proc. rocznie i osiągnęły już 5 proc. dochodu narodowego Australii. Spórsoń wszystkich krajów Zachodu, tylko w Stanach Zjednoczonych, Anglii i Francji, wydatki na obronę stanowią wyższy odsetek niż w Australii. Szczegół-

nie niepokojący jest wzrost wydatków poza granicami kraju. Pięć lat temu nie dochodziły one do 100 mln dol., a obecnie przekraczają już 350 mln dol. rocznie, co stanowi przeszło 11 proc. wydatków australijskich z eksportu.

Zamówienia na sprzęt wojenny stale się zwiększają, jak również rosną ceny tego sprzętu. W końcu czerwca 1967 roku zamówienia na sprzęt wojenny, samoloty i inny sprzęt wojenny wyrażały się sumą przeszło 600 mln dol.

Ogłoszone niedawno sprawozdanie australijskiego Ministerstwa Obrony podaje szerokie interesujące informacje o kształtowaniu się cen na sprzęt wojenny w ostatnich paru latach, np. koszt 24 samolotów zamówionych w 1963 roku ze 125 ml dol. podniósł się do 258 mln dol.

Udział Australii w wojnie w Wietnamie jest główną przyczyną wzmnożenia zbrojeń i wynikających stąd wydatków. Australia pod naciskiem USA wysłała do Wietnamu w końcu roku ubiegłego dodatkowy kontyngent żołnierzy. (MP)

MIEDZAMERYKAŃSKI BANK ROZWOJU

Kraje członkowskie Międziamerykańskiego Banku Rozwoju uchwałyły podnieść kapitał zakładowy Banku o 1200 mln dol. płatnych w trzech ratach w okresie 1968—1969. W ten sposób kapitał zakładowy Banku z 1121 mln dol. zwiększy się do 2321 mln dol. (MP)

W ciągu ubiegłego roku Międziamerykański Bank Rozwoju udzielił różnym krajom Ameryki Łacińskiej pożyczek na sumę 483 mln dol.

Ogółem zaś pomoc Banku przy finansowaniu budowy obiektów przemysłowych w poszczególnych krajach łacińsko-amerykańskich wyniosła do końca 1967 roku sumę 2400 mln dol. (MP)

ANGIELSKIE MASZYNY MATEMATYCZNE DLA CHRL

Jak donosi czasopismo „Far Eastern Economic Review” w roku ub. została zawarta transakcja dotycząca sprzedaży

do Chin Ludowych dwóch maszyn matematycznych produkcji brytyjskiej. Wartość kontraktu wynosiła kwotę 1,3 mln dol. Maszyny mają być przeznaczone dla Komisji Planowania Gospodarczego.

Wspomniana transakcja nie zasługwałaby na większą uwagę, gdyby nie oburzenie Stanów Zjednoczonych, które określiły ją, jako „złamanie porozumienia o niedopuszczeniu do sprzedaży krajom komunistycznym potencjalnych produktów wojennych”. Jednakże zarówno brytyjskie ministerstwo spraw zagranicznych, jak i handlu zagranicznego odrzuciły protest amerykańskiego sojusznika. Stanowi to niewątpliwie novum w polityce brytyjskiej, która — zapewne w obliczu trudnej sytuacji gospodarczej — zaczyna kierować się co raz bardziej własnym interesem, bez oglądania się na takie czy inne restrykcje, narzucone jej przez potężnego sojusznika.

W związku z zaistniałą różnicą zdań między W. Brytanią a USA warto przypomnieć, o czym również informuje „Far Eastern Economic Review”, że w październiku roku 1966 analogiczny protest amerykański zablokował transakcję firmy „English Electric” dotyczącą sprzedaży Chinom maszyn matematycznych KDF-5. Wspomniana firma była zmuszona wypłacić stronie chińskiej prawie 20 tys. dol. z tytułu niedotrzymania warunków zawartego porozumienia. (WW)

„NIEWIDZIALNE OBROTU” W JAPONSKIM HANDLU ZAGRANICZNYM

W roku finansowym 1967/68 stan rozliczeń z tytułu „niewidzialnych obrotów” w japońskim handlu zagranicznym uległ dalszemu pogorszeniu. Deficyt wspomnianych obrotów — według przewidywań ministerstwa komunikacji — wyniósł w dniu 31 marca 1968 r. 280 mln dol. Większą część deficytu stanowiła opłaty frachtowe.

Zarząd żeglugi ministerstwa komunikacji ostrzega, że o ile nie zostanie zrealizowany program budownictwa o-

krętowego o ogólnym tonażu 8,375 tys. BRT przeznaczonego dla armatorów japońskich, deficyt w roku finansowym 1971 — 1972 związany z opłatą frachtów sięgnie kwoty 850 mln dol. O ile natomiast program ten zostanie zrealizowany, deficyt ukształtuje się na poziomie 454 mln dol. Wobec powyższego ministerstwo komunikacji zamierza wystąpić o wyasnogowanie z budżetu 117 mld jenów dla poparcia i przyspieszenia realizacji 24-go programu rządowego w zakresie budownictwa okrętowego.

Oczekuje się również, iż wzrost wydatków turystów japońskich zagranicą oraz wydatki na przewozy lotnicze również spowodują pogłębienie deficytu w dziedzinie „niewidzialnych obrotów”. Czynniki oficjalne Japonii zwracają uwagę na fakt malejącej ilości turystów amerykańskich przybywających do Japonii, co wiąże się z proklamowaną polityką „obrony dolara”. (WW)

PONAD 100 SUPERTANKOWCÓW W BUDOWIE

Zamknięcie Kanału Sueskiego (po raz drugi na przestrzeni ostatnich 10 lat) ogromnie zaostroiło zapotrzebowanie na tankowce do przewozu ropy naftowej. Od czerwca roku ubiegłego słuchano o trzymaniu nowych zamówienia na budowę przeszło 100 tankowców.

Roczna zdolność przewozowa tej liczby tankowców w razie przeznaczenia ich do transportu ropy naftowej z Zatoki Perskiej do portów europejskich, wynosić będzie około 200 mln ton, czyli mniej więcej tyle, ile ostatnio przewoziła ropy przez Kanał Sueski.

Po otwarciu Kanału Sueskiego połączenie na froncie transportu nafty, dokonywanego obecnie nakładem Afryki, niewiele się zmieni. Głębokość bowiem Kanału jest dostateczna do przepływu 200 000-tonowych statków z pełnym obciążeniem. Ponadto przewóz nafty dużymi tankowcami nawet naoko Kanału nie jest kalkulacji od transportu Kanałem. (MP)

czynności urzędowe, które wykonalne w domu, poza godzinami urzędowymi, i przez to w czasie krótszym niż do tego był obowiązany, nie stanowi korzyści majątkowej w związku z urzędowaniem w rozumieniu art. 290 § 1 k. k. Oskarżony bowiem urodził się w 1928 r. i ma średnie wykształcenie, tak że w związku z szeroko i od dawna istniejącą popularyzacją prawa do brzeż zdrał sobie sprawę z tego, że jego czyn stanowi przestępstwo.

Z tych względów — oraz z uwagi na to, że wymierzona oskarżonemu kara więzienia nie odbiega wiele od najniższego ustawowego zagrożenia, a grzywna nie dosięga połowy korzyści majątkowej, jaką odniósł z przestępstwa — Sąd Najwyższy nie znalazł również podstaw do obniżenia wymiaru kary. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

CENY PORÓWNYWALNE NA LATA 1971—1975

Ukazała się ostatnio uchwała nr 230 Rady Ministrów z dnia 26 września 1967 r. w sprawie cen porównywalnych dla wyrobów i usług przemysłowych na lata 1971—1975 oraz rozszerzenia praktycznych zastosowań metody indeksów cen (Monitor Polski Nr 71, poz. 344).

W myśl tej uchwały, dla obliczenia porównywalnych wartości produkcji globalnej w latach 1971—1975 stosowane będą jako ceny stałe (porównywalne) ceny fabryczne obowiązujące w dniu 1 stycznia 1969 r. w zjednoczeniach będących głównymi producentami poszczególnych artykułów.

Jeżeli wyroby lub roboty (usługi) przemysłowe mają ustaloną jedynie cenę zbytu (realizacji), jako cenę fabryczną przyjmuje się cenę wyrobu (realizacji) obowiązującą w dniu 1 stycznia 1969 r. po potrąceniu podatku obrotowego lub bąd po dodaniu dotacji przedmiotowych.

Uchwała zobowiązuje zjednoczenia wiodące (jednostki równorzędne) do opracowania katalogów cen porównywalnych na lata 1971—1975 w zakresie wszystkich wyrobów (usług) branży, w odniesieniu do wszystkich jednostek uspołecznionych objętych porozumieniem branżowym, niezależnie od ich przynależności organizacyjnej.

W odniesieniu do wyrobów (usług) nie objętych zakresem porozumień branżowych i produkowanych przez jednostki objęte planowaniem centralnym, katalogi cen porównywalnych na lata 1971—1975 powinny opracować zjednoczenia przemysłu planowanego centralnie (jednostki równorzędne), które są głównymi producentami tych wyrobów w ramach przemysłu planowanego centralnie dla wszystkich producentów tych wyrobów planu centralnego i terenowego, niezależnie od ich przynależności organizacyjnej.

W dalszym ciągu uchwała wskazuje m. in. kto jest obowiązany do opracowania katalogów cen w stosunku do wyrobów nie wymienionych poprzednio (a zwłaszcza do wyrobów produkowanych przez jednostki planowane terenowo), jak katalogi cen porównywalnych powinny być opracowane i w jakich terminach i inne kwestie związane z objęciem przez uchwałę tematyką.

WYŁĄCZNE PRAWO DO SKUPU SREBRA

Rozporządzenie Ministra Przemysłu Ciężkiego z dnia 30 listopada 1967 r. (Dz. U. Nr 48, poz. 234) dokonało zmian w dotychczasowym rozporządzeniu tegoż Ministra z dnia 30 maja 1966 r. w sprawie gospodarowania metalami nieżelaznymi (Dz. U. Nr 27, poz. 165) w tym sensie, że oddał powierzono na zasadzie wyłączności:

1) Centrali Jubilerskiej „Jubiler” skup srebra w postaci przedmiotów użytkowych, biżuterii itp., złomu srebra pochodzącego z przedmiotów oraz srebra przemysłowego od ludności, i po dokonaniu procesu uszlachetniającego sprzedaż tego srebra zgodnie z ustalonym przez Ministra Handlu Wewnętrzne planem sprzedaży srebra, zgłoszonym w globalnych ilościach do ogólnokrajowego bilansu srebra.

2) Centrali Handlowej Metali Nieżelaznych skup srebra przemysłowego (gąsiki, półwyroby), odpadów i złomu od jednostek gospodarki uspołecznionej oraz szkieletów, młotów, łusek itp. odzyskiwanych z utrwalać, fotograficznych, materiałów światłoczułych i amalgatów srebra od jednostek gospodarki uspołecznionej i gospodarki nieuspołecznionej.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



O potrzebie programowania melioracji

ROMAN STACHURKA

JAK najbardziej efektywne inwestowanie jest coraz bardziej postulowane i dość szeroko wkracza do praktyki gospodarowania. Możliwość stosowania rachunku ekonomicznego, „wydobycie rezerw”, uruchamianie sił produkcyjnych, tkwią na etapie programowania, projektowania i wykonawstwa inwestycji. Szerokie horyzonty otwierają się przed inwestycjami melioracyjnymi. Otwierają się one z następujących względów: w Polsce występuje dosyć niekorzystny rozkład terytorialny rocznej sumy opadów. Poniżej 350 mm opadów w półroczu letnim mamy mniej więcej 39% powierzchni kraju. Poniżej ubytek wody z tytułu parowania w okresie wegetacji wynosi u nas przeciętnie 280 mm, wobec tego w niektórych latach stoismy przed problemem znacznego niedoboru wody dla produkcji rolnej.

Powierzchnia gruntów ornych w Polsce wynosi 15.800 tys. ha, a użytków zielonych około 4,2 mln ha, w tym areal łąk kośnych szacuje się na 2,4 mln ha, a pastwisk na 1,8 mln ha. Jeszcze 2.350 tys. ha gruntów ornych i ponad 1/4 trwałych użytków zielonych wymaga uregulowania stosunków wodnych. Melioracje poprzez regulację stosunków wodnych wpływają na wzrost produkcji rolnej, przede wszystkim na wzrost siana. W okresie intensyfikacji produkcji rolnej — regulacja stosunków wodnych stanowić będzie w coraz szerszym zakresie podstawę efektywnego wykorzystania rosnącego nawożenia mineralnego i rosnących nakładów na nasze rolnictwo.

Planowanie inwestycji rolnych ma wskazać drogę do osiągnięcia celu: z niewielkiego arealu użytków rolnych przypadających na 1 mieszkańca Polski — uzyskać jak największą produkcję rolną przy stosunkowo najniższych nakładach. Inwestycje rolnicze nie stanowią więc celu samego w sobie. W obecnym okresie służą one realizacji zadań nakreślonych przez IV Zjazd i IX Plenum KC. Centralne miejsce w planowaniu inwestycji melioracyjnych winno odegrać programowanie inwestycji. Podjęcie decyzji o realizacji inwestycji w makroskali powinna poprzedzić odpowiedź na kilka pytań: czy inwestować, jaki ma być kierunek inwestowania i ile może kosztować dana inwestycja?

Rozpatrując planowanie inwestycji melioracyjnych w naszym kraju

można wyodrębnić dwa etapy programowania: programowanie odbudowy zniszczonych obiektów melioracyjnych na trwałych użytkach zielonych, gruntach ornych i programowanie budowy nowoczesnych obiektów melioracyjnych. Taki podział etapów programowania inwestycji melioracyjnych wysunęła sama praktyka gospodarowania.

Melioracje na ziemiach polskich wykonuje się na większą skalę od II połowy XIX w. Do roku 1945 ulepszono około 4,2 mln ha gruntów ornych, w tym za pomocą drenowania około 2,4 mln ha oraz rowami otwartymi około 1,8 mln ha. Były to jednak melioracje jednostronne, polegające przede wszystkim na odprowadzaniu nadmiaru wód. Prace te koncentrowały się głównie w województwach zachodnich i północnych. Województwa te obejmują 46% całego obszaru gruntów ornych w kraju oraz 42,3% trwałych użytków zielonych, a jednocześnie posiadają 80,5% ogólnej ilości urządzeń melioracyjnych na gruntach ornych oraz 68,8% urządzeń na użytkach zielonych.

W okresie dwudziestu lat Polski przedwojennej drenowanie przeobrażono na 140 tys. ha gruntów ornych oraz zmeliorowano 400 tys. ha trwałych użytków zielonych. Działania wojenne, brak dostatecznej opieki nad wykonanymi urządzeniami sprawiły, że znaczna część wykonanych urządzeń uległa zniszczeniu. Ponadto wiele urządzeń melioracyjnych, zwłaszcza na użytkach zielonych, z powodu wieku bądź też jednostronnego działania (tylko odwadnianie) nie odpowiadało obecnym wymaganiom rolnictwa.

Z tych też względów działalność inwestycyjna państwa w zakresie wodnych melioracji do roku 1955 koncentrowała się na odbudowie po części i modernizacji istniejących urządzeń, głównie na trwałych użytkach zielonych. Na łąkach i pastwiskach modernizowano przestarzałe systemy melioracyjne, wyposażając je w budowie piętze do nawodnień. W okresie tym zmeliorowano 178 tys. ha gruntów ornych, w tym odbudowano rowy na obszarze 40 tys. ha, a drenowania przeprowadzono na 100 tys. ha. Prace objęły też 686 tys. ha użytków rolnych. W przeważającej mierze była to odbudowa istniejących urządzeń melioracyjnych. W zakresie melioracji podstawowych przeprowadzono renowację regulacji rzek na długości 3,3 tys. km oraz rekonstrukcję 4,1 tys. km wałów.

Równolegle z kontynuowaniem melioracji podstawowych i szczegółowych na trwałych użytkach zielonych podjęto na szeroką skalę zagospodarowanie pomelioracyjnych użytków. Prace te przeprowadzono na powierzchni 445 tys. ha. Zagospodarowanie pomelioracyjnych było nowym, mało dotychczas stosowanym zabiegiem, znacznie zwiększającym plony siana.

Lata 1956—60 można zaliczyć do okresu przejściowego, gdzie obok dalszej odbudowy i konserwacji urządzeń melioracyjnych przystępuje się na szeroką skalę do przeprowadzania nowych melioracji lokalizowanych głównie w województwach centralnych, południowych i wschodnich.

Zadania inwestycyjne tego okresu polegały na dalszym wydatnym rozwinięciu działalności na użytkach zielonych i gruntach na mniejszych kompleksach rolnych nie wymagających w zasadzie większych budowlanych i inwestycyjnych wydatków. Rozpoczęto również realizację niektórych dużych obiektów melioracyjnych (Kanał Wieprz-Krzna, melioracje Kuwas).

*

Przesunięcie inwestycji melioracyjnych do centrum i na wschód kraju stawia nieustannie na porządku dziennym pytanie: gdzie inwestować, a szczególnie ile może kosztować inwestycja. W okresie tym o lokalizacji inwestycji obok ogólnych generalnych założeń, decyduje opracowanie techniczne inwestycji melioracyjnych.

Wielką rolę w życiu szerokiego programu regulowania stosunków wodnych na gruntach ornych przez drenowanie pól Środku finansowe przeznaczone na te cele stanowiły około 30% całości nakładów na melioracje.

Niezależnie od tradycyjnych urządzeń melioracyjnych przystąpiono do budowy intensywnych systemów melioracji, dotychczas w naszym kraju nie stosowanych w ogóle lub stosowanych w bardzo małym zakresie. Tak np. zainstalowano deszczownie na powierzchni 3,7 tys. ha, głównie dla wykorzystania ścieków na 3,5 tys. ha użytków zielonych.

Jednocześnie w ramach modernizacji urządzeń melioracyjnych, wpływającej na intensyfikację rolnictwa, rozpoczęto szereg innych prac nad mechanizacją prac na gruntach ornych, a szczególnie na użytkach zielonych. Zasięg tych prac w porównaniu z latami poprzednimi obrazuje poniższe zestawienie:

Rodzaj melioracji	Melioracje (w tys. ha)
	1956—1961—1966— 1960 r. 1965 r. 1970 r. (plan)
na gruntach ornych	277 618 1.013
w tym:	
nowe drenowanie	42 269 500
odbudowa drenowań	150 349 315
Inne melioracje	85 — 198
na trwałych użytkach zielonych	280 581 620
w tym:	
nowe rowy	130 354 273
odbudowa rowów	150 230 —
zagospodarowanie pomelioracyjne łąk i pastwisk	440 690 703
Inne:	
deszczownie	— — 16
urządzenia pastwisk	— — 18

Tempo wykonywania prac melioracyjnych stale wzrasta. Jeśli w latach 1945—1965 melioracjami objęto łącznie 1.200 tys. ha użytków rolnych, to około 900 tys. ha przypadało na lata 1956—1965. Zmeliorowano także ponad 1.500 tys. ha trwałych użytków zielonych, z tego ponad 600 tys. ha objęto nowymi melioracjami. Mimo tak znacznego wzrostu tempa prac zmeliorowano tylko 15% gruntów ornych wymagających uregulowania stosunków wodnych. Odsetek zmeliorowanych użytków zielonych jest znacznie większy.

Dzięki temu zmniejszyły się znacznie istniejące od dawna dysproporcje między województwami zachodnimi i północnymi a centralnymi i południowymi w zakresie melioracji gruntów ornych i użytków zielonych. Przedstawom zadaniem w tej dziedzinie stał się znaczny wzrost zasiegu melioracji, szczególnie drenowania gruntów ornych oraz użytków zielonych.

W latach tych gromadzi się dużo doświadczenia z zakresu melioracji i dorobku naukowego z zakresu stosowania rachunku ekonomicznego z zakresu efektywności inwestycji melioracyjnych. Znamienny wyraz dała temu konferencja naukowo-techniczna zorganizowana przez SITWM w końcu roku ubiegłego.

Zadania melioracyjne na lata 1966—1970 wynikają z potrzeb dalszej intensyfikacji rolnictwa, szczególnie zaś znacznego zwiększenia produkcji pasz i zbóż. Głównym kierunkiem melioracji w tych latach jest poprawa stosunków wodnych na gruntach ornych i podniesienie jakości meliorowanych obiektów. Na ten cel przeznaczają się około 36% nakładów. Dominującym rodzajem robót stają się drenowania, które pochłonią ponad 1/4 środków przewidzianych na melioracje. Tempo meliorowania trwałych użytków zielonych ulega względemnemu osłabieniu, chociaż rozmiary rzeczowe nowych melioracji w stosunku do ubiegłej pięcioletki wzrastają.

W ramach planowanych środków inwestycyjnych na lata 1966—1970 przewiduje się wykonać następujące prace melioracyjne:

Na gruntach ornych	tys. ha
w tym:	1.013
rowe drenowanie	500
odbudowa drenowań	315
deszczownie	16
Inne melioracje	163
Na łąkach i pastwiskach	620
w tym:	
nowe rowy	273
nowe drenowania	26
deszczownie	16
rolnicze wykorzystanie ścieków	15
Inne	255
Zagospodarowanie łąk i pastwisk	703
Urządzenia pastwisk	18
Melioracje podstawowe	11.300 km
w tym:	
nowe regulacje rzek	5.000 „
odbudowa urządzeń regulacji rzek	5.000 „
nowe wały przeciwpowodziowe	400 „
odbudowa wałów przeciwpowodziowych	700 „
Plan uregulowania stosunków wodnych na ponad 1 mln gruntów ornych oraz zagospodarowanie ponad 600 tys. ha użytków zielonych	

usunie dotychczasowe dysproporcje w ilości zmeliorowanych gruntów ornych, łąk i pastwisk, stwarzając możliwość znacznego podniesienia plonów zbóż na gruntach dotychczas podmokłych.

Kierunek ten wydaje się uzasadniony ekonomicznie: melioracje gruntów ornych dają szybko i sunkowo wysokie efekty produkcyjne, a ponadto nie wymagają takiego (jak na użytkach zielonych) zwiększenia inwestycji towarzyszących.

W latach 1966—70 obok prac tradycyjnych, przeprowadzanych od szeregu lat, plan Ministerstwa Rolnictwa przewiduje podjęcie na szeroką skalę niektórych rodzajów melioracji dotąd nie wykonywanych bądź też wykonywanych w bardzo małym zakresie.

Do nowych kierunków melioracji w zakresie melioracji szczegółowych należą: budowa urządzeń deszczownic, wykonywanie drenowań trwałych użytków zielonych, rolnicze wykorzystanie ścieków, urządzenia podstawowych do nowych kierunków należą: budowa zbiorników do nawodnień, budowa dróg dojazdowych na zmeliorowanych kompleksach łąkowo-pastwiskowych.

Deszczownie zakładane będą przede wszystkim w PGR do nawodnień upraw warzywnych, na zapleczech zakładów produkcji soku słownego, w obiektach rolniczych wykorzystania ścieków i na wzorowo prowadzonych pastwiskach. Instalowane będą przede wszystkim w rejonach o niedoborze wody w okresie wegetacji, a więc w województwach: poznańskim, bydgoskim, łódzkim, katowickim, warszawskim i lubelskim.

Drenowania łąk i pastwisk, jako nowy system odprowadzania nadwyżki wody, rodykowane są koniecznością rozszerzenia uprawy oraz polepszenia jakości i zbioru siana. Przemawia za tym również intensywniejsze, pastwisko-kośno użytkowanie łąk, zamiast powszechnie stosowanego dotychczas użytkowania wyłącznie kośnego.

Ten rodzaj melioracji będzie stosowany przede wszystkim w PGR oraz na gruntach stanicowych własności indywidualnej, gdzie poziom wiedzy i zainteresowanie rolników gwarantuje należyte gospodarowanie.

Szeroki wachlarz inwestowania melioracyjnego, coraz szersze intensyfikowanie terenów rolniczo zafasowanych, skłania do gruntownego rozeznania w każdym województwie: jakie obiekty należy meliorować w pierwszej kolejności, jak wysoki będzie koszt melioracji danego obiektu, jaka będzie efektywność produkcji na inwestycji melioracyjnej.

Taka geografia rozeznania może stanowić dosyć mocną podstawę do podejmowania decyzji o realizacji inwestycji melioracyjnych. Przygotowanie bogatego materiału faktycznego w skali kraju, województwa i powiatu stanowić powinno podstawę do programowania inwestycji melioracyjnych.

W LATACH 1966—70 wybuduje się w naszych miastach 710 tysięcy mieszkań, a na wsi 730 tysięcy budynków mieszkalnych i gospodarczych. W tym samym okresie zakłady podległe KDW mają wybudować na wsi 200 tysięcy małych ujęć wodnych dla gospodarstw chłopskich i wykonać 23 instalacje wodociągowe o łącznej wartości 25 mld zł. W miastach rocznie buduje się około 18,5 tys. domów jednorodzinnych, co stanowi około 13% całego budownictwa miejskiego. W latach 1971—75 udział budownictwa jednorodzinnego w całym budownictwie typu miejskiego wyniesie 15%, a w latach następnych udział ten będzie stopniowo wzrastał i w 1985 r. wyniesie 22%.

Sredni koszt budowy jednorodzinnej domu o podstawowym standardzie wyposażenia szacuje się na 140 tys. zł. Rocznie w bieżącej pięcioletce buduje się domów jednorodzinnych o wartości 2,6 mld zł. Udział materiałów w ogólnym przebiegu szacuje się na około 1,6 mld zł, a udział robocizny, łącznie z transportem — na 1 mld zł.

Abv zobrazować zakres i wielkość robót budowlano-montażowych i remontowych, trzeba wspomnieć jeszcze o zasobach mieszkaniowych. Według stanu na początku 1967 r. zasób mieszkaniowy w miastach i osiedlach wynosił 201,1 mln m² i obejmowały 1093 tys. budynków, w których znajdowało się 4084 tys. lokali mieszkalnych.

Stan techniczny i wyposażenie domów budowanych w latach siedemdziesiątych dziewiętnastego wieku jest nie najlepszy. Stopień zużycia tych domów w zależności od konstrukcji oscyluje w granicach od 60 do 85%. Domy budowane na początku dwudziestego wieku zużyte są w 50%. Stopień zużycia budynków wzniesionych po 1945 r. jest minimalny. Domy budowane po wojnie, poza stałą konserwacją, w zasadzie remontów na większą skalę nie wymagają. Ze środków na remonty kapitałowe trzeba będzie wiele budynków starych odrestaurować i przebudować wnętrza oraz wyposażyć w odpowiednie urządzenia techniczne. Roboty budowlane związane z konserwacją i odnowie-

nem mieszkań szacuje się na 2 mld zł rocznie.

Zakładając, że każde mieszkanie będzie odnawiane co najmniej raz na pięć lat, roczne zapotrzebowanie na roboty malarskie wyniesie 1 mld zł — na roboty zdunskie i murarskie — 400 mln zł — na roboty instalacyjne — 1.500 mln zł, a na roboty posadzkarskie, stolarskie, szklarskie i inne — 450 mln zł. Koszt remontów kapitałowych i napraw bieżących domów jednorodzinnych szacuje się na 2,5 mld zł przy założeniu, że przeciętny koszt

remontu jednego takiego domu wyniesie 1.500 zł rocznie.

W 1966 r. prywatne przedsiębiorstwa przemysłowe, rzemieślnicze, spółdzielnie pracy i ekipy remontowe ADM-ów w miastach i osiedlach wykonały roboty remontowo-budowlane wartości 2 mld zł. Wartość usług remontowo-budowlanych w stosunku do 1961 r. wykonanych przez tego samego typu zakłady wzrosła o 1281 mln zł. W ciągu pięciu lat usługi remontowo-budowlane wzrosły więc prawie trzykrotnie. W 1966 r. blisko 35 tys. zakładów rzemieślniczych świadczących usługi typu budowlanego zatrudniało ponad 61 tys. osób, a w 1970 r. ilość zakładów wzrosła do 44. tysięcy i będą one zatrudniały ok. 70 tys. osób. W latach 1964—66 grupa rzemieślników budowlanych osiągnęła najwyższy wśród jednostek usługowych wskaźnik wzrostu. Ilość zakładów wzrosła w tym okresie o ok. 3 tys., a liczba zatrudnionych — o 8,5 tys. osób. Największą dynamikę wzrostu wykazuje malarstwo i malarstwo, znacznie wol-

niej rozwija się sieć zakładów instalatorskich. W 1966 r. rzemieślnicy instalatorskie stanowiło 14% ogólnej liczby zakładów typu budowlanego i zatrudniało 20% ogólnej liczby rzemieślników budowlanych.

Poprty jednak na usługi remontowe będzie w miarę podnoszenia się stopy życiowej, stale wzrastał. Lokatorzy będą coraz częściej odnawiali mieszkania, w budowali meble, nowe urządzenia techniczne itp. Wzrastać będzie zapotrzebowanie na budowe domów jednorodzinnych, pawilonów usługowych i han-

200 mln zł. Rocznie właściciele prywatnych domów czynszowych wpłacają na remonty bieżące około 400 mln zł. Niedobór więc mocy przerobowej rocznie wynosi około 200 mln zł.

W tej sytuacji powstaje dylemat, kto powinien zaspokoić potrzeby w zakresie remontów mieszkań? Najbardziej docelowane do remontów mieszkań są ekipy remontowe ADM-ów, budowlane spółdzielnie pracy i indywidualni rzemieślnicy.

Baza techniczna — produkcyjna ekip remontowych ADM-ów jest zbyt szufla i niedostosowana do obecnych zadań. Na lata 1966—70 rady narodowe przeznaczały dodatkowo na rozwój bazy techniczno-produkcyjnej ADM-ów około 800 mln zł. Dotychczas jednak na ok. 3 tys. ADM-ów w kraju tylko 30 proc. ma dostateczne pomieszczenia warsztatowe i magazynowe. Zwiększony popyt na usługi budowlane w ADM może być częściowo zaspokojony przez tzw. konserwatorów domowych angażowanych spośród pracowników uspołecznionych zakładów pracy i dozorców, których ADM-y zatrudniają ok. 25 tys. Przeszkolenie dozorców w zawodach rzemieślniczych i przyuczanie palaczy centralnego ogrzewania, których na okres letni ciepłownie zwalniali, do wykonywania zawodów instalatorów, warto wziąć pod uwagę. Tym sposobem można znacznie zmniejszyć deficyt kadr rzemieślniczych w kraju. Ci ludzie mogliby likwidować w porę np. przecieki wody wynoszące w starych domach, szkołach, szpitalach, naprawiałyby przeciekające dachy, uszkodzone rynny itp.

Wzrost usług budowlanych dla domów jednorodzinnych w zakresie większym niż dotychczas, nie będzie możliwy, a zaspokojenie potrzeb w tym zakresie dla budownictwa wiejskiego wyniesie zaledwie 60 proc. Państwowe przedsiębiorstwa budowlane ze względu na duże zadania w budownictwie uspołecznionym i ograniczone możliwości przerobowe, nie są w stanie prawie wcale budować zagród wiejskich. Przy odpowiedniej koordynacji państwowe przedsiębiorstwa budowlane mogą dostarczać elementy prefabrykowane, służące radą i nadzorem przy budowie budynków realizowanych systemem gospodarczym.

Wiedzieć się jednak budować i modernizować. Osiedla wiejskie domagają się doprowadzenia do nich światła elektrycznego, telefonu, założenia sklepu, czytelnik, klubu i wybudowania wodociągu itp. Wieksość tych prac powinna wykonać rzemieślnicy i sami rolnicy. Obecna liczba rzemieślników na wsi nie zapewnia zaspokojenia potrzeb w tym zakresie wielkości wsi i osiedli robotniczych. W jaki sposób przyspieszyć tempo budownictwa indywidualnego miejskiego i wiejskiego oraz zapewnić dostateczną sieć usług remontowo-budowlanych?

Wzrost zadań w zakresie jednorodzinnej budownictwa miejskiego i wiejskiego bez mechanizacji podstawowych robót budowlanych i szerszego niż dotychczas steowania prefabrykatów, nie będzie możliwy.

Jakie przedsięwzięcia organizacyjne należałyby podjąć, aby sprostać rosnącemu zadaniom w zakresie budownictwa indywidualnego? Wydaje się, że słusznym rozwiązaniem tego problemu byłoby utworzenie w rejonach o dużym śpięczeniu robót budowlano-montażowych, dla potrzeb indywidualnego budownictwa, nowych spółdzielni budowlanych wyposażonych dostatecznie w sprzęt z zakresu małej mechanizacji, przeznaczonych do robót wewnątrz i na zewnątrz budynku. Spółdzielnie takie świadczyłyby usługi budowlane, instalatorskie, przeprowadzały modernizację mieszkań i urządzeń wnętrz.

Abv zapobiec dewastacji zasobów mieszkaniowych, należy zwiększyć sieć zakładów, świadczących usługi malarskie, zdunskie, instalacyjne, murarskie, stolarskie, podłogowe, ślusarskie i ciesielskie. Rozwój zakładów budowlano-usługowych wymaga odpowiedzialnego koordynacji ze strony właścicieli organów rad narodowych. Wydaje się, że komórką gospodarki komunalnej rad narodowych są najodpowiedniejszym organem, który znając potrzeby ludności w zakresie usług remontowo-budowlanych powinien nimi odpowiednio koordynować.

Przedstawiony problem jest dużej wagi społecznej. Niewykonanie na czas napraw domów i mieszkań naraża gospodarkę narodową na duże straty. Dlatego należy dążyć do szybkiej likwidacji dysproporcji między potrzebami, a możliwością wykonawstwa.

Niedobór usług budowlanych

SYLWESTER HETKOWSKI

dłowych, kiosków, cieplarni, szklarni itp.

Według aktualnie posiadanej mocy przerobowej zakłady i rzemieślnicy indywidualne typu budowlanego, podległe KDW mogą wykonać jedynie 60% zapotrzebowania na roboty budowlano-montażowe. Czynnikami hamującymi rozwój usług budowlanych, oprócz braku wykonawców, jest także brak materiałów instalacyjnych i budowlanych. Szacunki wykazują, że potrzeby w tym zakresie w ub. r. zostaną pokryte przez przemysł i handel w następującej ilości: wianien i zlewozmywaków — 50% zapotrzebowania, umywalki fajansowych, armatur do baterii umywalkowych i wannowych — 40%, zlewów żeliwnych i płuczek — 30%, łączników do rur ocynkowanych i czarnych do 20% zapotrzebowania. A ponadto z powodu braku wykonawców w 1966 r. prywatni właściciele nie wykorzystają ok. 180 mln zł przeznaczonych na remonty. W tymże roku na remonty bieżące prywatnych budynków, czynszowych wykorzystano

Odwrócenie hierarchii

EDWARD SOBOLEWSKI

WZRASTAJĄCE z roku na rok zadania eksportowe i potrzeby dewizowe wymagają zwrotu uwagi, niż czyniono to dotychczas, na zagadnienia efektywności i opłacalności naszego wywozu. Chodzi przy tym o to, aby działalność eksportowa przedsiębiorstw koncentrowała się na wyrobach, które gwarantują odpowiednią opłacalność dla gospodarki narodowej, przy jednoczesnym dążeniu do zmniejszenia i eliminowania eksportu nieopłacalnego.

Srodkiem, skłaniającym producentów wyrobów eksportowych do podejmowania i rozwijania eksportu opłacalnego, stały się nowe zasady rachunku ekonomicznego w zakresie zysku dewizowego, od którego uzależniono fundusz nagród z tytułu efektywności eksportu. Jak wiadomo, podstawą tworzenia funduszu nagród eksportowych stał się zysk kalkulacyjny, wypracowany w okresach kwartalnych w przedsiębiorstwach, których wyroby zostały objęte nagradzaniem za efektywność dewizową, przy czym za podstawę tego funduszu przyjęto saldo zysku z całokształtu działalności eksportowej.

W ten sposób w nowym systemie nagradzania pracowników przedsiębiorstw produkcyjnych i centrali handlu zagranicznego stworzone zostały silne bodźce materialne dla poszukiwania nowych dróg i możliwości rozwoju efektywnego eksportu. Jednak rozwój ten powinien się odbywać przy stałym obniżeniu kosztów wytwarzania, a tym samym i cen fabrycznych, stanowiących podstawę do ustalenia wysokości kosztów kalkulacyjnych, przy jednoczesnym podwyższaniu cen dewizowych, uzyskiwanych na rynkach zagranicznych, od których w ostatecznym rachunku zależy wielkość zysku kalkulacyjnego i nagrody eksportowej.

Dodać przy tym należy, że wprowadzanie rachunku opłacalności dewizowej eksportu oraz uruchomienie z tego tytułu dzwigni funduszu nagród, miało na celu, w pierwszym rzędzie pobudzenie producentów wyrobów i kooperantów do rozwijania eksportu w określonym kierunku. Chodzi przede wszystkim o rozwój eksportu na trudnych rynkach zagranicznych, w szczególności do krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych, przy czym rozwój tego eksportu ma

odbywać się nie za wszelką cenę, lecz powinien przynosić konkretne i korzystne wskaźniki opłacalności dewizowej. Z przeprowadzonych obserwacji funkcjonowania nowych zasad opłacalności dewizowej i nagród eksportowych w szeregu zakładach przemysłowych regionu opolskiego, należy stwierdzić, nie wdając się w uogólnienia, że nowy system premiowania opłacalności eksportu przynosił różne efekty. Różne w wielu przedsiębiorstwach, a niekiedy nawet dobre efekty występują obok zjawisk ujemnych w tym samym zakładzie.

WZROST ZAINTERESOWANIA

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że rolę opłacalności dewizowej w działalności eksportowej zajmowano się na ogół w bardzo wąskim zakresie, i to najczęściej na wyższych szczeblach organizacyjnych. Natomiast sami producenci wyrobów eksportowych koncentrowali się najczęściej na ilościowej i jakościowej stronie produkcji wyrobów eksportowych, nie zwracając przy tym większej uwagi na ceny i korzyści, jakie eksport ten przyniesie.

Występowały również i takie przypadki, gdzie pod różnymi pozorami starano się unikać produkcji eksportowej, z którą związane były dodatkowe wymogi w zakresie jakości, warunków wykonania i odbioru technicznego, krótkie terminy wykonania i często zmieniające się wymogi odbiorców zagranicznych.

Sytuacja na odcinku produkcji eksportowej ulega obecnie radykalnej zmianie. Wprowadzenie nagród za wyroby przynoszące określone korzyści w postaci zysku kalkulacyjnego, rozszerzyło znacznie krag pracowników zainteresowanych problematyką eksportową, którzy zostali objęci nowym systemem bodźców materialnego zainteresowania.

Nie brak również i słabych stron stosowanego systemu oraz pewnych wypażeń, jakie wystąpiły w niektórych przedsiębiorstwach. Stwierdzić jednak należy, że w stosunkowo krótkim czasie ujawniło się dzięki nowym zasadom stałe ogniwko produkcji eksportowej. Przekonano się, że obecnie nie chodzi już tylko o wzrost ilościowy eksportu, niekiedy rozwijany za wszelką cenę, lecz chodzi o efektywność tego eksportu, szczególnie w obrotach z

krajami wysoko rozwiniętymi, o wpływy dewiz z tych kierunków. Stosowanie zasady zysku kalkulacyjnego przy produkcji eksportowej pozwala każdorazowo ustalić opłacalność poszczególnych wyrobów lub całych grup towarowych, a uzyskanie z zysku kalkulacyjnego odpisy nagród pieniężnych stały się skutecznym środkiem, działającym w kierunku rozwijania produkcji pożądanego asortymentu. Na przykład zadania eksportowe „Rafametu” minionego roku zostały przekroczone o ponad 1 mln zł dewizowych. Osiągnięto przy tym przyrost produkcji eksportowej w stosunku do 1966 r. o 22 proc., a eksport do krajów kapitalistycznych zwiększył się o 46 proc. Dzięki systematycznemu wzrostowi produkcji eksportowej i stalemu unowocześnieniu obrabiarek, fabryka uzyskała w okresie trzech kwartałów ubiegłego roku 195,3 mln zł zysku dewizowego, a wypłacone w tym okresie premie indywidualne pracowników średnio za każdy kwartał wynosiły: dla członków kierownictwa przedsiębiorstwa od 3000 do 5500 zł, dla kierowników ruchu i w zarządzie od 1900 do 4200 zł oraz dla robotników grupy przemysłowej od 1700 do 3200 zł. W Zakładach Urzędów Przemysłowych w Nysie wypłacono za trzy kwartały ubiegłego roku ponad 2700 tys. zł nagród. W Fabryce Armatury w Głucholazach, zatrudniającej 240 pracowników, nagrody eksportowe wynosiły: w pierwszym kwartale 237 tys. zł, w drugim 221 tys. zł, a w trzecim 240 tys. zł. Stąd też średnia nagroda wyniosła 1670 zł, a w tym robotników 1460 zł, zaś pracowników umysłowych 1730 zł. Najniższą nagrodą wyniosła 700 zł. Również inne przedsiębiorstwa, jak np.: Fabryka Urządzeń Papierniczych w Koźlu, Fabryka Sliników Elektrycznych w Brzegu, Fabryka Kół w Raciborzu i Zakłady Urzędów Przemysłowych w Nysie — przykładając właściwą wagę do spraw ciągłej modernizacji swoich wyrobów — oferują na eksport coraz większe ilości towarów. Dzięki temu wymienione zakłady nie mają większych trudności z zbytem swojej produkcji, a uzyskiwane ceny za wyroby kwalifikują tę produkcję do wysoce opłacalnej.

Jednocześnie obserwuje się w szeregu zakładach powszechnie zainteresowanie zwiększaniem zadań eksportowych i poprawą efektywności wywozów zagranicę wyrobów. Na przykład Fabryka Armatury w Głucholazach przyjęła do realizacji w drugim półroczu ubiegłego roku dodatkowe zamówienie eksportowe na dostawę 300 ton armatury dla Związku Radzieckiego, gdzie uzyskuje najwyższą opłacalność za swoje wyroby. Zakłady Mechaniczne „Ofama” w Opolu przyjęły do realizacji dodatkowe zamówienie w ciągu roku na dostawę dwóch zwalówarek ZGOT-500, każda o wadze ponad 60 ton, do Jugosławii. Natomiast Zakłady Budowy Nadwozi Samochodowych w Nysie zwiększyły wskaźnik dyrek-

tywny w zakresie eksportu na br. o 300 samochodów.

Odnosić należy również pozytywne zjawisko coraz szerszej znajomości, bądź co bądź skomplikowanych zasad rachunku efektywności dewizowej eksportu, bez znajomości których trudno byłoby osiągać właściwe wskaźniki ekonomiczne. Wychodząc na przeciw określonym potrzebom popularyzacji wiedzy o nowym systemie, organizowano w zakładach pracy różne formy szkolenia ekonomicznego, w celu zapoznania jak najszerszego kręgu pracowników z funkcjonowaniem zasad rachunku efektywności eksportu. Między innymi Oddział Wojewódzki Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Polskiej Izby Handlu Zagranicznego w Opolu zorganizowały od stycznia br. specjalny kurs w zakresie rachunku ekonomicznego opłacalności eksportu, na który uczęszczają pracownicy z 15 czołowych zakładów przemysłowych.

Dzięki szerokiej działalności szkoleniowej i odczytowej daje się zauważyć, zwłaszcza w przemyśle kłusowym województwa opolskiego, większe zrozumienie wśród pracowników sensu i celowości rachunku opłacalności produkcji eksportowej. Zasadnicze elementy systemu nagradzania — zysk dewizowy, kursy graniczne, dewizowy charakter materiałów zużytych do produkcji, zysk kalkulacyjny i cena dewizowa — nie są już traktowane w wielu zakładach jako pojęcia znane jedynie wtajemniczonym. I trzeba na ogół przyznać, co potwierdzają dotychczasowe spostrzeżenia, że wszędzie tam, gdzie załogi fabryczne rozumieją sens działania wprowadzanych zmian, osiąga się coraz lepsze wyniki eksportowe oraz dostatecznie przyczyniły nie zawsze najlepsze jeszcze opłacalności lub strat, jakie niektóre jeszcze wyroby przynoszą.

ZASKAKUJĄCE ODKRYCIA

Równocześnie należy stwierdzić, że rachunek opłacalności dewizowej odkrył wiele nowych spraw, dotychczas najczęściej nie dostrzeganych, zaś fakt ten zaskoczył niejedną aktywną kierowniczą przedsiębiorstwa. O toż okazało się, że określona część wyrobów eksportowych naszego województwa przynosiła bądź minimalne zyski, nieproporcjonalne do włożonego wysiłku przy ich produkcji, bądź nie dają nawet zysku w ogóle, przy czym dominuje w tym przypadku eksport do krajów rozwijających się. Najmniej stosunkowo wyrobów o niezadowalającej opłacalności wyeksportowano do krajów socjalistycznych. Szczegółowa analiza przyczyn tego stanu rzeczy w szeregu zakładach wykazała, że leżą one w nadmiernie wysokich kosztach produkcji lub niskiej cenie dewizowej, jaką uzyskują centralne handlowe na rynkach zagranicznych. Obniżenie kosztów produkcji, a tym samym i cen fabrycznych, może radykalnie zmienić efektywność eksportu szeregu wyrobów. Możliwość

ci poprawy opłacalności eksportowanych wyrobów dostęga się niemal w każdym przedsiębiorstwie. W jednym przypadku możliwości w tym zakresie dotyczą obniżki kosztów robocizny oraz kosztów wydzielonych i ogólnozakładowych (np. w Zakładach Urzędów Przemysłowych w Nysie). W innym przypadku chodzi o obniżenie kosztów opakowania wysyłanych urządzeń, np. w opolskiej „Ofamie” koszty opakowania stanowią wciąż 15 proc. kosztów eksportowanych wyrobów. W niektórych przedsiębiorstwach chodzi też po prostu o właściwe ustalenie cen fabrycznych. Takim przykładem może być Huta „Malapanew” w Ożmku, której ceny fabryczne równe są obowiązującym cenom zbytu, przy czym w cenach tych zawarta jest wysoka akumulacja wartości wyrobów. Tak wysoka akumulacja musi oczywiście zaważyć na ich opłacalności, i tu znów można przytoczyć pozytywne zjawisko oddziaływania nagród eksportowych. Otóż Huta, podobnie jak inne przedsiębiorstwa, występuje z propozycjami zmian obowiązujących cen. Przedtem takie inicjatywy były raczej nie do pomyślenia. Ale na tym nie koniec, chodzi jeszcze o przekonanie zjednoczeń, którym podobne inicjatywy nie zawsze odpowiadają, bowiem obniżka cen fabrycznych i zbytu obniża jednocześnie wskaźniki akumulacji i rentowności. Pozornie może to pogorszyć wyniki finansowe przedsiębiorstwa, ale może też poważnie wpłynąć na rozwój eksportu.

Polepszenie efektywności eksportu poprzez obniżenie kosztów produkcji nie zawsze jednak zależne jest tylko od producenta wyrobu finalnego. Przykładem mogą być Zakłady Urzędów Przemysłowych w Nysie, produkujące na eksport pokasne ilości kompletnych obiektów dla przemysłu cukrowniczego i chemicznego. Zakłady te kooperują blisko ze 100 zakładami i mają poważne trudności z obniżeniem kosztów produkcji. Trudności kooperativej odczuwała też Fabryka Urzędów Papierniczych w Koźlu, której udało się przejąć z innego resortu odlewnię żeliwa, dzięki czemu poważnie usprawniono kooperativej i wyeliminowano straty czasu przy produkcji wielu maszyn i urządzeń, kiedy oczekiwano na odlew, dostarczane dotychczas z kilku hut. Była to dla zakładu rzecz bardzo ważna, gdyż przedsiębiorstwo specjalizuje się w produkcji wyrobów przeznaczonych dla odbiorców zagranicznych, za które uzyskuje bardzo korzystne ceny dewizowe.

Dostosowanie cen fabrycznych do aktualnych i rzeczywistych warunków zakładów produkcyjnych i umożliwienie ustalenia kalkulacji dewizowych na realnych warunkach, a tym samym przyczyni się do podniesienia efektywności dewizowej eksportowanych wyrobów. Pomimo szeregu dodatknych pociągnięć i wywołanych inicjatyw zaciąg fabrycznych w rozwoju opłacalnego eksportu oraz pokazywania na ogół

nagród wypłacanych pracownikom, stwierdzić wypada, że nie uległy wyraźnej poprawie kierunki geograficzne eksportu wyrobów.

NIEPROPORCJONALNY PODZIAŁ

Ale oprócz pochwał, związanych z nagrodami eksportowymi, słyszy się też narzekania, zwłaszcza w odniesieniu do podziału nagród oraz opóźniania rozliczeń między centralami handlu zagranicznego i przedsiębiorstwami przemysłowymi. W szczególności warto zwrócić uwagę na fakt, że nagrody indywidualne wypłacane za efektywność eksportu robotnikom i pracownikom umysłowym wykazują bardzo duże różnicowanie, wahają się one od 200 zł do 5000 zł. Występują też duże dysproporcje w nagrodach przyznawanych kierownictwu niektórych zakładów i zatrudnionych w nich robotnikom. I tak, np. w większości przedsiębiorstw przemysłowych eksportujących wyroby, nagrody indywidualne dyrektorów kształtują się w granicach od 4000—5500 zł, a najwyższe nagrody robotników grupy przemysłowej w niektórych zakładach kształtują się poniżej 1000 zł. Takie przypadki zaobserwowano m.in. w Zakładach Przemysłu Bawełnianego w Prudniku i w Śląskich Zakładach Przemysłu Skórzanego „Otmę” w Krapkowicach, w których średnia najwyższe nagrody robotników grupy przemysłowej nie przekraczały 700 zł. Stwierdzić również należy i takie przypadki, gdzie udział robotników w nagradzaniu z funduszu nagród jest jeszcze niedostateczny. Niekiedy nagrody są jeszcze zbyt skromne, zwłaszcza tam, gdzie z opłacalnością produkcji eksportowej nie jest jeszcze najlepiej. Np. w Głucholazskich Fabrykach Mebli najniższa nagroda robotnika wynosiła 300 zł, a pracowników umysłowych 400 zł. Podobnie było w Zakładach Przemysłu Dzwiniarskiego „Opolanka” w których nagrody wynosiły dla robotników 200 zł i pracowników umysłowych 245 zł, a więc znacznie poniżej ustalonej dolnej granicy, wynoszącej 600 zł.

Najbardziej prawidłowo podział funduszu nagród zaobserwowano w Fabryce Slinników w Brzegu, gdzie przeciętnie wypłacane kwartalne nagrody wynoszą: dla członków kierownictwa przedsiębiorstwa od 3000 do 3500 zł, mistrzów od 2500 do 2700 zł i robotników 1900 zł.

Przykład z „Slinników” w Brzegu potwierdza w zasadzie ogólną tezę, że nagrody eksportowe w szeregu przypadkach — przy prawidłowym ich podziale — stanowią najniższy zę stosowanych w przemyśle pozapłacowych bodźców ekonomicznych. Zdobywają one coraz większe uznanie wśród pracowników i stanowią skuteczny bodziec do zwiększenia produkcji eksportowej, przy jednoczesnym skrupulatnym szukaniu rezerw w dalszej obniżce kosztów wytwarzania i poprawy korzystnej struktury eksportu.

NAWIAZUJĄC do wypowiedzi W. Sokołowskiego w trybunie czytelnicej Z. G. Nr 52-53/67, pragnę na wstępie stwierdzić, że uwagi i zarzuty stawiane pod adresem mego artykułu: „Bodźce ekonomiczne produkcji jednostkowej” (Z. G. Nr 50/67 r.) wynikają z nieuwagi przy czytaniu tego artykułu, bądź też z nieznaności poruszanych w nim spraw.

Na wstępie swojej wypowiedzi W. Sokołowski stwierdza, że przedsiębiorstwa nie mogą dowolnie ustalać wysokości zysku w cenach fabrycznych. Argumentacja tego twierdzenia opiera się na tym, że o ile dostawca proponuje cenę fabryczną na wyrob nie typowy to w myśl ogólnie obowiązujących przepisów obowiązany jest założyć taki zysk, jaki osiąga na wyrobach podobnych (zbliznionych) posiadających już cenę fabryczną.

Istotnie tak jest powiedziane w przepisach, ale ta zasada stosuje się przy ustalaniu cen na wyroby nietypowe, które nie stanowią sprzętu inwestycyjnego. Natomiast przy ustalaniu cen na nietypowe maszyny i urządzenia (sprzęt inwestycyjny) — a o takich wyrobach była mowa w moim artykule, odwołano się do tej zasady. Przyjęto zasadę stosowania rentowności ok. 5 proc. niezależnie od tego, jaką rentowność osiąga się na podobnych wyrobach zbliznionych posiadających cenę fabryczną w cenniku. W rok po ukazaniu się przepisów o ustalaniu cen na wyroby nietypowe Komisja Planowania przy RM w porozumieniu z MPC, aby nie powiększać wartości sprzętu inwestycyjnego (maszyn i urządzeń) a tym samym kosztów inwestycji (ponieważ okazało się, że ceny cennikowe zawierają dużą akumulację 20—30 proc.) — wydała zezwolenie niektórym brantom produkującym sprzęt inwestycyjny na doliczanie do kosztów produkcji zysku w wysokości ok. 5 proc.

Nie sposób również zgodzić się z tym, że przedsiębiorstwo nie może w kalkulacji zakładać dowolnej rentowności (oczywiście w granicach określonych proporcji). Oznaczałoby to, że jeżeli w kalkulacji jest 5 proc., to w rzeczywistości taką rentowność przedsiębiorstwo osiąga nie w tym wyrobie. Przeciwnie, propozycja wysokości ceny jest szacunkiem. Szacunek ten sporządzany jest najczęściej na podstawie

Zapobiegać wypaczaniu bodźców

KAZIMIERZ GOLINOWSKI

niepełnych danych (o czym jest mowa w moim artykule). Zatem dostawca chce osiągnąć większy zysk, niż ten, który złożył, po prostu może „schować” część zysku w jakiegokolwiek innej pozycji, co również jasno wynika z treści mego artykułu.

W ten sposób producent wykazując w kalkulacji określony procent zysku np. 5 proc., może windować cenę w górę szacując pewne pozycje kosztów wysoko, bądź też obniżyć cenę szacując nisko inne pozycje kosztów, nawet tak nisko, że w rzeczywistości (tzn. po podliczeniu rzeczywistych kosztów produkcji) cena ta może przynieść stratę.

Biorąc pod uwagę powyższe i to co było powiedziane w artykule — wbrew twierdzeniu W. Sokołowskiego — na odcinku produkcji nietypowej (maszyn i urządzeń), na którą cenę są ustalane w drodze porozumienia dostawcy z odbiorcą, jest pewna dowolność w ustalaniu cen. Powiem więcej: w warunkach rynku producenta (a takim jest rynek maszyn i urządzeń) odbiorca nie może nawet skutecznie przeciwdziałać niekorzystnym dla siebie preferencjom, które stanowią domenę dla producenta, a realizacja ich znajduje swój wyraz w proponowanej cenie.

To o czym pisze W. Sokołowski dotyczy produkcji seryjnej. Istotnie przy tego rodzaju produkcji, ceny na wyroby eksportowe ustala się tak jak pisze W. Sokołowski. W artykule moim zaś była mowa o produkcji jednostkowej, i to tej części produkcji jednostkowej, na którą cena jest ustalona w drodze porozumienia dostawcy z odbiorcą. Jest to zawarte nie tylko w tytule ale też kilkakrotnie podkreślone w tekście artykułu.

W myśl przepisów producent może doliczyć do ceny cennikowej różnicę kosztów wynikających z innowacji technicznych, gdy różnica ta jest istotna. Przy czym przepis nie określa do jakiej wysokości różnicy kosztów należy stosować dopłatę do ceny fabrycznej (już istniejącej na dany typ), a od jakiej opracować nową cenę fabryczną. Stwarza to pewną dowolność w interpretacji, niekiedy np. dla jednego różnica 10 proc. kosztów może być interpretowana jako podstawa do opracowania nowej ceny, a dla innego takiej podstawą może być różnica np. 5 proc., a dla jeszcze innego 15 proc. Ponieważ przepis mówi, że wyrobem nietypowym, na który należy określić cenę w drodze porozumienia z odbiorcą (w eksporcie z chz) jest taki wyrob, który pod względem rozmiarów konstrukcji, wyposażenia różni się od wyrobów cennikowych — to staje się jasne, że producent w takich przypadkach zależnie od swoich preferencji, może stosować cenę cennikową + dopłatę różnicy kosztów bądź opracować cenę nową. Chyba tego dalej nie muszę uzasadniać.

Również nie jest tak, jak sobie wyobraża W. Sokołowski, na odcinku składania zamówień przez klientów zagranicznych na maszyny i urządzenia (nie produkowane seryjnie), z uwzględnieniem specyficznych warunków technicznych i nawet estetycznych.

W maszynach i urządzeniach produkowanych w ramach produkcji jednostkowej wymagania klientów zagranicznych są tak różnorodne i szerokie, że najczęściej wymagają mniejszych lub większych przeróbek konstrukcyjnych, innego wyposażenia itp. I w tym miejscu błąd

W. Sokołowskiego i zarzuty stawiane w tym zakresie wynikają z nieznaności specyfiki jednostkowej produkcji maszyn i urządzeń i ich eksportu.

Przejdźmy do następnego zarzutu. Jest nim to, że jak stwierdza W. Sokołowski — nie może być mowy, aby przedsiębiorstwo dokonywało spekulacji co lepiej się opłaci — poświadczyć premie produkcyjną, a otrzymała nagrodę za efektywność eksportu, czy odwrotnie. Uzasadnienie tego zarzutu świadczy o nieznaności podstawowych zasad systemu nagradzania.

Nieprawdą jest, że nikt nie wie do chwili wyeksportowania wyrobu na granicę czy nagroda będzie czy nie i w jakiej wysokości. Przedsiębiorstwa muszą wiedzieć i wiedza jaka jest opłacalność (a w tym też i premia) w chwili przyjmowania zamówienia, gdyż w przeciwnym przypadku nie mogłyby podejmować decyzji: przyjąć czy nie przyjąć zamówienia, a tym samym nie mogłyby uniknąć produkcji nieopłacalnej. Elementy rachunku do doliczenia opłacalności eksportu i funduszu nagród są znane przedsiębiorstwu (cena dewizowa, kierunek geograficzny eksportu, strefa, cena fabryczna i ostateczna lub szacunkowa) i jest ono w stanie dokładnie wyliczyć fundusze nagród za produkcję eksportową zanim opuści ona granicę kraju. Pragnę podkreślić, że właśnie wskazywanie zainteresowane strony wiedzą o wysokości nagród (chz, przedsiębiorstwa). Szkoda, że nie wie o tym mój adwersarz.

W artykule moim nie ma mowy o ekwilibryście pomiędzy poszczególnymi grupami krajów o różnym kursie granicznym. Zatem zarzut zawarty w akapicie 3 szpalta 1 — odpada.

Wypowiedź W. Sokołowskiego w części dotyczącej wskaźnika rentowności wskazuje, że autor nie uważa, że czytał artykuł w tych miejscach, gdzie pisałem o przyczynach wywołujących tendencje do jego zawyżenia w fazie planowania i możliwościach realizacji tej tendencji. Uwagi zgłoszone przez W. Sokołowskiego nie znajdują potwierdzenia w aktualnej rzeczywistości naszego systemu planowania i zarządzania. Nie są mi znane przypadki, aby dyrekcja zakładu zdążyła została za niewykonanie wskaźnika rentowności. Natomiast znane są przypadki i to są zjawiska charakterystyczne, że jeżeli już dojdzie do niewykonania wskaźnika rentowności to zakład zostaje pozbawiony premii. Udowodnienie, że wskaźnik rentowności nie został wykonany z przyczyn subiektywnych jest nader trudne.

Nie wiem, dlaczego dyrekcja przedsiębiorstwa, nie może — bez zgody zjednoczenia — wykonać zamówienia eksportowego, nawet, gdy realizacja jego pogorszy wskaźnik rentowności — ale nie przekroczy planowanego wskaźnika dla całego zakładu, jeżeli eksport ten jest ważny dla zdobycia nowych rynków, przynosi zysk, nagrody. Po co ma w takich przypadkach ubiegać się o zezwolenie zjednoczenia? Nieprawda jest, że dyrektorzy zjednoczenia ustalają wskaźnik rentowności na rok następny tylko na podstawie wykonania 3 kwartałów i przewidywanego wykonania IV kw. roku poprzedzającego rok planowy oraz przyjęcia pewnej obniżki. Przeciwnie, kapitalna sprawa przy ustalaniu wskaźnika rentowności jest struktura produkcji, ten element powinien być szczególnie uwzględniony przy ustalaniu wskaźnika rentowności, zwłaszcza gdy istnieje różnica w rentowności między poszczególnymi wyrobami. Jak wynika z powyższego i z treści artykułu istnieje różnica rentowności w wyrobach typowych (cennikowych), nietypowych (kalkulowanych). Stąd struktura produkcji ma tak duże znaczenie dla ogólnego wskaźnika rentowności (dla całego zakładu).

Nieznanomość wyżej poruszanych faktów przez W. Sokołowskiego jest jego zasadniczym błędem i stąd wywodzi się jego krytyka.

Jest podważaniem godne, że nie przestudował wyżej „dokładnie” sprawy i nie mając dokładnego rozważania W. Sokołowski stawia jak

poważne zarzuty nie tylko autorowi artykułu ale i redakcji, że nie powinna takich artykułów publikować. Odsyłam W. Sokołowskiego do nr 38/67 „Z.G.”, gdzie redakcja zapoczątkowała cykl publikacji „Premia za dewizy”, jasno sprecyzowała cele tego cyklu.

Ujawnienie możliwości wypaczania działania niektórych bodźców jest nader wskazane i użyteczne. Po ujawnieniu można dopiero przedsięwziąć kroki celem zlikwidowania jakiegokolwiek luk w funkcjonowaniu nowego bodźca i to — jak się wydaje — było celem tego cyklu. Publikując mój artykuł redakcja miała zapewne nie to na myśli, aby pokazać ekonomistom praktykom jak należy działać (nie trzeba im tego pokazywać, życie samo naprowadzi ich na to), lecz chodzi o zdemaskowanie możliwości jakie kryją się w opisanych sprawach. Rzecz jasna że nie są to zjawiska powszechne. Stąd też może budzić pewne oburzenie wśród praktyków, właśnie tam, gdzie nie występuje. Przeciwnie system nagradzania za efektywność eksportu obowiązujący od niedawna (I.VII.1966 r.) nie wszędzie jeszcze dokładnie przyswojono jego zasady. Nie jest wykluczone, że w miarę dokładniejszego poznawania tego systemu, jego luki i niedomówienia mogą stać się pożywką dla szerokiego kręgu praktyków, którzy z natury rzeczy preferują interes swego zakładu, a nie ogólnospołeczny. Dlatego też im wcześniej luki te będą ujawnione i zlikwidowane, tym lepiej nowy system będzie służył gospodarce narodowej. Jest to o tyle ważne, że poruszone problemy w moim artykule i w niniejszej wypowiedzi dotyczą właśnie maszyn i urządzeń. A więc te dziedziny, gdzie nam najbardziej zależy na eksporcie. Wprowadzenie nowego systemu nagradzania za efektywność eksportu było nastawione właśnie głównie na aktywizowanie opłacalnego eksportu tej grupy wyrobów, aby w ten sposób zmobilizować istniejące środki, możliwości w kierunku polepszenia struktury eksportu i poprawy struktury naszego handlu zagranicznego.

O książce ekonomicznej

DOKONCZENIE ZE STR. 1

M.F.: Dlaczego popyt na książki spada? Tak jak i w innych sprawach, trudno o odpowiedź jednoznaczną. Na pewno — po części — jest to wynik specjalizacji nauki, opracowań i matematyzacji publikacji. Powiedziałbym, że niekiedy zbyt przesadnej. Mówię to na podstawie odczuć matematyków, do których opinii często sięgam. Zaczynam mieć wrażenie, że ekonomia przestała być nauką społeczną. Nie mam nic przeciwko stosowaniu metod matematycznych w rozumowaniu ekonomicznym, lecz to, co zaczyna być obecnie, zakręca na fetyzowanie matematyki w publikacjach ekonomicznych. Przy czym odejście od analizy ekonomicznej w jej tradycyjnej postaci i postępowanie się matematyką jest, jak twierdzi prof. Łoś (znakomity zresztą matematyk) robione często dość nieudanie. Ja zaś, jako wydawca, nie mogę się zgodzić, aby redakcja ekonomiczna stawiała się redakcją matematyki. Nie wytrzyma tej konkurencji.

Niepotrzebna i zbyt daleko idąca „matematyzacja” to moim zdaniem — jedna z przyczyn pewnego kryzysu książki ekonomicznej. Poszukajmy dalszych. Następna przyczyna, to anachroniczne formy sprzedaży książki, nienadanie się do aktywności środowiska, którego osiągnięcia uznawane są za wybitne w skali europejskiej. To, co mówię w tej chwili o osiągnięciach tego środowiska, bynajmniej nie koliduje z tym, co powiedziałem wcześniej, o zamieraniu dyskusji w tym środowisku. Dotychczasowe publikacje, to wyniki wcześniejszych dyskusji i nie można negować faktu ukazania się wielu znakomych prac i „wyjść zagranicę” książki ekonomicznej w takiej skali chyba po raz pierwszy w historii. Ale wracamy do tematu.

Książka naukowa, nie tylko zresztą ekonomiczna, nie może być sprzedawana na tej samej zasadzie, co podręcznik, literatura piękna czy kryminał. Wiedza o tym księgarze na całym świecie. I cały ich wysiłek skierowany jest na zdobywanie nowych kręgów czytelników, poprzez „natrętne” reklamę, elastyczne formy rabatów itp. No i przede wszystkim poprzez prace z wyspecjalizowaną adresografią. Natomiast, jeśli księgarz walczy o miesiąc o wykonanie planu obrotów — a, rzecz jasna, nie zrobi tego przy pomocy trudnej książki naukowej — to funkcjonujący system musi spychać książkę naukową na plan dalszy. Nagdzie na świecie nie spotyka się zjawiska, niestety, zbyt częstego u nas, że książka, której poważna część nakładu leży „na magazynie”, nie obędą jest w księgarni i znika po sprzedaniu pierwszego rzutu. Księgarz musi wykonać plan, a robi go głównie przy pomocy „pierwszych rzutów” książki. Ponadto księgarz ma jeszcze limity, tzn. nie może przekroczyć pewnej wartości masy towarowej, posiadanej w księgarni, co skłania go do zakupów szybko rochodzących się książek. Stąd wszelkie restrykcje, zmuszające księgarza do utrzymywania pełnego asortymentu tytułów, są iluzoryczne.

Według mego przekonania, wielkie oficyny wydawnicze powinny mieć własne księgarnie, które nie byłyby wyłącznie placówkami handlowymi. Księgarnia taka byłaby równocześnie komórką analizującą procesy rynkowe, potrzeby i wymagania czytelników, stałym dodatkowym źródłem informacji dla wydawcy.

T.Z.: Mówiliśmy dotąd o formach i metodach rozprowadzania książki naukowej. Ten proces szwankuje, to prawda. Lecz chciałbym spytać, jak Pana zdaniem, na popyt książki naukowej — ekonomicznej — wpływa jej cena. Obecnie, wcale nie mała. Dalej. Jak na całokształt polityki wydawniczej i upowszechnienia książki naukowej wpływa istniejąca tendencja „uzyskowności” wydawnictwa?

M.F.: Pominąłem sprawę cen, gdyż uważam, że nie cena jest przeszkodą w sprzedaży. Ceny monografii i podręczników w zasadzie nie uległy zmianom od wielu lat. Podczas gdy nakłady spadają. Cena książki nie jest uzależniona od jej kosztów rzeczywistych. Te ostatnie wzrosły poważnie, m.in. na skutek wzrostu cen usług poligraficznych. Cena — powiedziałem raz jeszcze — pozostała nie zmieniona, kształtuje się mniej więcej w wysokości jednego złotego od arkusza dla podręczników i dwu do trzech złotych dla monografii naukowej.

A tzw. problem ekonomiczności wydawnictwa dotyczy mnie, jako wydawcy przy konstruowaniu programu wydawniczego, gdzie selekcja coraz bardziej opiera się na faktycznej lub przypuszczalnej „stracie” finansowej. Ten moment na pewno utrudnia pracę. Dodajmy jednak, że gdy książka zostaje już włączona do planu, to choćby koszty jej produkcji były bardzo wysokie, sprzedawana jest wg z góry ustalonych stawek.

Wiele jest przyczyn, dla których książka naukowa „nie idzie”. Środowisko ekonomistów za mało czyta, coraz mniej czyta, a stanowiąc za dużo pisze. To nie żart. Faktem też jest, że książka naukowa, chociaż cena jej nie wzrosła, przestaje się mieścić w budżecie pracowników nauki, zwłaszcza młodych — nie mówię już o studentach. Mam również pretensje do doświadczonych wykładowców, którzy zbyt skąpo włączają monografię do lektur obowiązkowych, opierając się na tradycjach na skryptach i podręcznikach.

W pewnej mierze na spadek popytu na książki naukowe wpłynęła sieć bibliotek, która rozwinęła się w ostatnim okresie, i która lepiej funkcjonuje i obsługuje niż ongiś.

Powiedziałem, że — z pewną przesadą — za dużo się pisze. Ale podaję maszynopisy, zwłaszcza prac doktorskich i habilitacyjnych, w ostatnich kilkunastu latach zaczyna przybierać rozmiary gigantyczne. Stwarza to wprawdzie duże możliwości selekcji, ale raczej teoretyczne, bo nacisk środowiska i autorów jest tak wielki, że wydawca musi iść na kompromis.

Tu, przy tej okazji, chciałbym poruszyć problem, który wymaga jak najszybszego uregulowania, a mianowicie: sprawa wymogu druku dla prac habilitacyjnych. Z dotychczasowego stanu rzeczy, nie są zadowoleni ani habilitanci, ani wydawcy. W pewnym stopniu problemy druku prac habilitacyjnych, hamują zasadniczą sprawę — planowy wzrost kadr samodzielných pracowników nauki. Wydaje mi się, że uczelnia, otwierając przed habilitacją, angażując weń środki wszelkiego typu — powinna z góry przewidzieć niezbędne środki dla jej opublikowania w odpowiednim momencie. „Uganie” się natomiast pracownika nauki za włączeniem pracy do planu wydawniczego, którego możliwości są z góry limitowane, stanowi wyraźną szkodę społeczną. To jest dla

mnie zasadnicza sprawa, dlatego tyle się nad tym rozważam.

Jakie są możliwości wyjścia z istniejącego impasu? Po pierwsze — należałoby jak najszybciej powołać do życia nowe, naukowe czasopismo ekonomiczne. „Ekonomista” już pęka w szwach w swoich tezach. Po wtóre — w zasadzie większość prac habilitacyjnych i co celniejsze prace doktorskie, uczelnia powinna wydawać we własnym zakresie. Po trzecie, — do planu wydawniczego powinny być zgłaszane tylko pozycje nie mieszczące się w planach własnych uczelni, z odpowiednią dotacją, z zagwarantowaniem odbioru realnie planowanego nakładu publikacji.

T.Z.: Panie doktorze, dlaczego — ogólnie rzecz biorąc — cykl wydawniczy jest tak długi, gdzie leży przyczyna tego zjawiska?

M.F.: To prawda, cykl jest długi, ale widzę małe szanse na jego skrócenie. Uświadomijmy sobie najpierw pewne zjawiska. W naszym modelu, wydawca odpowiedzialny jest nie tylko za program wydawniczy, trafną hierarchizację tematów, zaspokajanie potrzeb podrecznikowych, śledzenie literatury światowej, ale i za poziom edytorski, i za stronę merytoryczną. Też domaga się opinia publiczna. Niech Pan zauważy, że krytyka za zły warsztat metodologiczny i błędy adresowana jest przez recenzentów części do wydawcy niż do autora. Wydawca dostaje niejednokrotnie cieżkie zażalenie poparte w pracy, którą tylko firmuje.

Co z tego wynika? W naszym modelu wydawniczym proces redakcyjny nie jest, i nie może być, formalnością. Szczególnie istotny jest proces recenzowania maszynopisu, skonfrontowanie dzieła z opinią środowiska. I to jest pierwsza bariera czasu, bowiem wiele recenzji robionych jest „grzeźdźcowsko”, okazują się mało przydatne zarówno dla autora, jak i wydawcy.

Druga bariera — to stan maszynopisu, składanych do wydawnictwa. Niejednokrotnie trzeba przepisywać prace na koszt wydawnictwa, nadając im precyzyjny styl, weryfikując źródła itp. A jak to wydłuży cykl — nie trzeba mówić.

Dalsza trudność — to baza techniczna. Ekonomia stała się nauką wyspecjalizowaną, posługującą się językiem matematyki, wykresu, skomplikowanych tablic. Powiem Panu, że np. dla złożenia książki ekonomisty węgierskiego Konraia — poszukiwaliśmy czcionek we wszystkich drukarniach w Polsce, z wielkim trudem znaleźliśmy drukarnię przystosowaną do jej składu. Wydanie książki ekonomicznej wymaga, dziś pracy zespołu wysoko kwalifikowanych i wyspecjalizowanych zespołów. Jakże proste i nieskomplikowane były te sprawy jeszcze 15—20 lat temu.

Oto przyczyny wydłużenia cyklu wydawniczego. Bowiem, uświadomienie sobie faktu, że książka ekonomiczna obecnie jest książką technicznie trudną, wymagało wielu odrzuconych składów, niekończących się korekt itp.

T.Z.: Panie doktorze, we wszystkich większych firmach wydawniczych za granicą istnieją instytucje tzw. „doradztwa wydawniczego” — dlaczego u nas jest o nich cicho? I jeszcze jedna sprawa. Jak, według Pana oceny, przedstawia się sytuacja na odcinku tłumaczeń z literatury obcej: tłumaczymy dużo czy mało, jeśli mało — to dlaczego?

M.F.: Zaczęć może od drugiej części. Stanowczo za mało tłumaczy się literaturę światową. Przyczyną tego jest m.in. olbrzymia podaż maszynopisów prac autorów polskich, które wydawca preferuje. Mamy już daleko za sobą etap ignorowania literatury światowej, przeszliśmy też etap następny — pospiesznego nadrobienia utraconego kontaktu. Dziś dorobek nasz w tej dziedzinie jest poważny, wydałmy dzieła wybitnych marksistów zachodnich, oraz dzieła najwybitniejszych ekonomistów burżuazyjnych. Nie wolno jednak się tym zadawać, trzeba stale poszerzać tę listę — prace w tym kierunku trwają.

Są takie tematy, w których np. prym wiedzie amerykańska literatura ekonomiczna (np. organizacja pracy, zarządzanie wielkim przedsiębiorstwem itp.); włoska (znakomite pozycje z historii myśli ekonomicznej); francuska (literatura typu społeczno-ekonomicznego) itp. Tę literaturę trzeba i będziemy tłumaczyć.

Jest swoistym curiozum, że w sposób niedostateczny badana jest u nas ekonomiczna problematyka krajów socjalistycznych. Nieliczne są dzieła, podejmujące badania empiryczne i teoretyczne gospodarki tych krajów. Jest to poważna luka, absolutnie niezrozumiała. Aby Pan mnie dobrze zrozumiał, nie chodzi mi w tym przypadku o przekłady np. z literatury radzieckiej, które są robione z coraz większą selekcją. Chodzi mi o kompleksowe badanie konkretnych zagadnień, wspólnych i specyficznych dla poszczególnych krajów socjalistycznych.

A co do doradztwa wydawniczego... Wykazywałem się u nas nowe i ciekawe formy w tym zakresie, mam na myśli udział przedstawicieli wydawnictw w konferencjach naukowych środowiska, poświęconych poszczególnym tematom czy problemom. Udział w nich jest doskonałą okazją kontaktów ze środowiskiem nauki i autorami różnych pokoleń. Np. w ub.r. odbyło się posiedzenie Komitetu Nauk Ekonomicznych, na które zaproszeni zostali przedstawiciele czołowych wydawnictw ekonomicznych. Materiały i dyskusja stały się cennym źródłem informacji o stanie badań, koordynacji i hierarchizacji prac naukowych. Dalej. We współpracy z Min. Oświaty i Szkolnictwa powstał długofalowy plan wydawnictwa dydaktycznych, który jest i będzie konsekwentnie realizowany. Wystarczy przytoczyć, że tylko w 1966 i 1967 r. nasza redakcja przygotowała i wydała 14 tytułów (ok. 400 arkuszy) podręczników i książek pomocniczych. I ma w tecech dalszych 15 tytułów.

Choć nie pytany, chciałbym poruszyć jeszcze jedną sprawę — eksportu książki. Działalność nasza idzie tu dwoma torami. Wydajemy pod własną firmą trzy serie prac w języku angielskim. Dwie z nich z inspiracji i we współpracy z Zakładem Międzyuczelnianym do Badań Gospodarki Krajów Słabo Rozwiniętych. Trzecia poświęcona jest problemom teorii i praktyki gospodarczej Polski. We wszystkich trzech seriach przygotowaliśmy już po trzy tomy, które spotkały się z wysoką oceną za granicą. Ponadto, dzieła naszych najwybitniejszych ekonomistów wydajemy w koedycji z firmami zagranicznymi, głównie w języku angielskim. Niektóre z nich odnosiły poważny sukces, jak np. trzykrotnie wznowiony „Wstęp do Ekonomometrii” O. Langego.

Wyjście na rynek światowy jest niewątpliwie sukcesem polskiej ekonomii i należy przypuszczać, że ten kierunek działania będzie przedmiotem jak największej troski ze strony wszystkich współdziałających w tej dziedzinie ogniw.

Rozmawiał
TADEUSZ ZAŁSKI

CZECHOSŁOWACJA 1967

Gospodarka: aktualne tendencje

(Korespondencja własna z Pragi)

KRZYSZTOF KRAUSS

O D początku ubiegłego roku gospodarka narodowa Czechosłowacji funkcjonuje już w zasadzie w oparciu o nowe rozwiązania modelowe. Odbiciem tego jest np. budżet państwa na rok 1967 opracowany z co prawda dość dużym opóźnieniem, bo dopiero w maju ub. r., ale operujący już nowymi proporcjami w zakresie podziału środków między państwo i przedsiębiorstwa. Rezerwowana do dyspozycji władz budżetowych część dochodu narodowego zmalała z ok. 80 proc. do 64, a jeżeli odliczyć zawarte w budżecie państwowym dotacje dla rad narodowych — do niespełna połowy. Spadek wpływów do budżetu centralnego jest wynikiem rezygnacji państwa ze znacznej części akumulacji przedsiębiorstw (kwotę podatku obrotowego zmniejszono z 51,5 mld Kcs w roku 1966 do 39,2 mld Kcs planowanych w roku ub.). Odpowiednio także ograniczono wydatki skarbu państwa na rozwój przemysłu. Rezygnując ze znacznej części wpływów, odpowiedzialność za opracowanie podstawowej części programów inwestycyjnych i wzrost rezerwy finansowych przemysłu oraz znalezienie dla tych programów odpowiednich środków finansowych obciążono przedsiębiorstwa. Rezerwowane w budżecie państwa środki na rozwój gospodarki narodowej i niezbędne rezerwy są o ponad 20 mld Kcs niższe niż w roku 1966 — wynoszą 68143 mln Kcs i stanowią ok. 30 proc. przewidywanego dochodu narodowego (w r. 1966 — ok. 46 proc.).

Rok 1967 charakteryzowała więc „póśczenie na szeroką wodę” przedsiębiorstw. Wzmocniono ich pozycję finansową w gospodarce narodowej, wyposażono w szerokie prerogatywy rezygnując ze szczegółowej ingerencji w to, co się produkuje, za ile i po ile, w co lokuje się środki przeznaczone na rozwój, pozostawiając w zasadzie wolną rękę w zakresie polityki zatrudnienia i zachowując jedynie ogólny nadzór nad polityką płac (poprzez układy zbiorowe, taryfikatory itp.). Nic dziwnego, że w tej sytuacji efekty podjętego eksperymentu obserwujemy są z ogromnym zainteresowaniem. Nie tylko w prasie, gdzie ukazują się mnóstwo polemik i dyskusyjnych publikacji. W gorących sporach wśród teoretyków i praktyków gospodarki, w licznych komentarzach. Także — i chyba przede wszystkim — w kierowniczych ogniwach państwowych i partyjnych.

REFORMA gospodarcza w Jugosławii otwiera przed rolnictwem podobne szanse, jakimi rozporządzały inne dziedziny gospodarki, umożliwiając mu zwiększenie akumulacji, zarówno w dziedzinie gospodarki społecznej, jak i prywatnej. W nowej sytuacji, określonej przez zmianę układu cen między produktami rolnictwa i przemysłu oraz przez zniesienie pewnych ograniczeń i restrykcji — powstały możliwości zwiększenia roli reprodukcji rolnictwa w gospodarce. Reformą zniósł dotychczasowy monopol spółdzielni rolniczych. Obecnie rolnik może współpracować i handlować ze swobodnie dobranym partnerem. A więc nie tylko z najbliższą spółdzielnią, lecz także z kombinatem rolnoprzemysłowym, z przedsiębiorstwem przetwórczym czy handlowym, lub z sąsiadem. Sytuacja ta zwiększyła zainteresowanie kombinatów i przedsiębiorstw przetwórczych współpracą z rolnikami.

Dla czytelnika przydadzą się tu pewne wyjaśnienia. Spółdzielnie rolnicze, pełniące swego czasu na zasadzie wyłączności funkcje zaopatrywania rolników w artykuły przemysłowe oraz funkcje skupu i zbytu produktów rolnych, przedstawiają się w coraz większym stopniu na pełnienie również funkcji produkcyjnych. Dzieje się to w dwojaki sposób: bezpośrednio — przez rozwijanie własnych gospodarstw rolnych na wykupionych od rolników gruntach, i pośrednio — przez rozwijanie kooperacji wytwórczej z producentami indywidualnymi.

Najprostszą postacią kooperacji jest świadczenie usług przez spółdzielnię na rzecz drobnych producentów przy pomocy sprzętu mechanicznego (orka, zwłaszcza gleboka, kultywacja gruntów, sprzęt zbiorowy, nawożenie, stosowanie innych zabiegów agrotechnicznych itp.). Za usługi producent płaci zazwyczaj w naturze, zależnie od zawartej umowy. Inną formą kooperacji jest swoisty podział pracy, zbilżony do formy nakładczej. Spółdzielnia (lub inna jednostka gospodarcza) zapewnia pracę zmęchanizowaną, nawozy i kwalifikowane ziarno siewne, rolnik zaś pracę żywą, obornik i w razie potrzeby własną (prymitywną) siłę pociągową (koń). W kooperacji ho-

Dwa zjawiska na pewno wypadają odnotować po stronie pozytywów. Po pierwsze: wyrówny spadek nakładów materiałowych na jednostkę produkcji. Plan na rok 1967 przewidywał, że nakłady na uzyskanie jednej korony wartości produkcji (materiałowe i inne) w głównych resortach przemysłowych wyniosą 70,9 halera. Już w pierwszym kwartale odnotowano ich spadek poniżej założonego planu, do 70,55 halera. W drugim kwartale proces ten uległ jeszcze dalszemu pogłębieniu — nakłady materiałowe i inne dla uzyskania 1 Kcs wartości produkcji spadły do 69,96 halera. Obniżenie zużycia materiałów do produkcji uważane jest za najistotniejsze dotychczas osiągnięcie zmiany zasad materialnego zainteresowania i systemu zarządzania, tym ważniejsze — że gospodarka czechosłowacka w stopniu wyższym nawet niż polska opiera się na imporcie surowcowym i że w latach poprzednich przedsiębiorstwa wyrażały — ze znanych także nam powodów — dążyły do rozszerzenia zakresu produkcji materiałochłonnej. Po drugie: zwrot w kierunku intensywnych metod wzrostu produkcji w miejsce ekstensywnych. Przewrót zatrudnienia jest najniższy na przestrzeni ostatnich kilku lat. Oto charakterystyczna tabela:

Zatrudnienie w socjalistycznym sektorze gospodarki narodowej (bez spółdzielni produkcyjnych)

I półrocze — rok
Zatrudnienie w tys. dni = 100

Rok	1964	1965	1966	1967
5 269	5 269	5 389	5 546	5 632
102,4	102,3	102,9	101,5	

Pomijając już względy, że redukcja apetytów na ekstensywny model rozwoju gospodarczego jest sama z siebie faktem pozytywnym, świadczącym o wyższym stopniu dojrzałości gospodarczej i przechodzenia na bardziej wydajne metody wzrostu gospodarczego, w specyficznych warunkach Czechosłowacji, odczuwającej permanentny brak rob. i tendencja liczy się podwojenie.

Są to więc efekty witane z zadowoleniem, chociaż spotkać się można niekiedy z wypowiedziami, sugerującymi np., że obniżenie materiałochłonności produkcji jest stosunkowo łatwe w pierwszym okresie, bo wtedy sięga się po rezerwy tkwiące niejako na wierzchu, zna-

dowlanej wkład rolnika jest oczywiście szczególnie duży, zwłaszcza w postaci pracy. Spółdzielnia zaś dostarcza rasowy przyruchek i pasze treściwe, wytloki buraczane itp. Formy kooperacji są nader różnorodne i oparte na zasadzie dobrowoli.

Kooperacją z drobnymi producentami zainteresowały się także gospodarstwa społeczne (będące odpowiednikiem naszych PGR), kombinaty rolnoprzemysłowe (stosujące formę pionowej integracji w rolnictwie), przedsiębiorstwa przemysłowo-rolnoprodukcyjne, a nawet przedsiębiorstwa handlowe, kontraktujące określone produkty rolne bezpośrednio u producentów. Te ostatnia forma stosują zwłaszcza organizacje handlowe i przedsiębiorstwa hotelowo-gastronomiczne na Wybrzeżu Adriatyckim. Kooperacja prowadzi zazwyczaj do pewnej specjalizacji produkcji. System kooperacji szczególnie dobrze rozwija się w rejonach bardziej rozwiniętego rolnictwa. Są to: Wojwodina w Serbii, Sławonia i Barania w Chorwacji, tereny nad Sarawą w Bośni i nad Neretwą w Hercegowinie, nizinna część Macedonii i doliny rzeczne Kosowa. W górzystej Jugosławii jest ich niewiele. W latach urodzajnych produkcja rejonów rozwiniętego rolnictwa zaspokaja w zasadzie potrzeby konsumpcyjne Jugosławii; natomiast w latach nieurodzajnych import pszenicy należał do rezerwy. Obecnie, w świetle zbiorów 1967 r., rysuje się możliwość rezygnacji z tego importu.

Pewne pojęcie o powierzchni gruntów, objętych kooperacją i o zbiorach z 1 ha w wyniku kooperacji, dają następujące liczby:

Rok	Pszcenia		Kukurydza	
	pow. zbiorów w ha	zbiór w q z 1 ha	pow. zbiorów w ha	zbiór w q z 1 ha
1962	281 248	18,4	278 779	30,3
1963	693 397	21,3	557 850	31,3
1964	499 060	19,4	528 000	41,7
1965	382 982	24,3	586 000	34,2
1966	378 919	29,2	589 839	45,7

Należy zwrócić tu uwagę na fakt, że przeciętny ogólnojugosłowiański zbiór pszenicy z 1 ha w r. 1966 wyniósł 24,1 q, kukurydzy — 31,9. Można więc z łatwością zauważyć, że zbory gospodarzy indywidualnych, którzy nie kooperują z gospodarstwami społecznymi, są znacznie niższe od przeciętnych ogólnojugosłowiańskich.

Najbliższe zamierzenia PWN

Oto co ciekawsze pozycje, które — jak się dowiadujemy ukażą się wkrótce nakładem Państwowego Wydawnictwa Naukowego.

EDWARD LIPIŃSKI: — „Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870”. Jest to pierwszy na tak dużą skalę podręcznik z zakresu historii myśli ekonomicznej.

MICHAŁ KALECKI: — „Z ostatniej fazy przemian kapitalizmu”. Jest to wybór prac publicystycznych obejmujący część artykułów opublikowanych w okresie ponad trzydziestu lat, między rokiem 1935 i 1967.

MICHAŁ KALECKI: — „Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej”. Jest to drugie wydanie pracy, za którą autor otrzymał w 1966 r. nagrodę państwową pierwszego stopnia. Obecne wydanie jest nieco rozszerzone i znacznie udoskonalona wersja poprzedniego.

Teoria pieniądza w gospodarce socjalistycznej (pod kierownictwem naukowym ALEKSEGO WAKARA). Do najważniejszych omawianych w niniejszej książce zagadnień należą: funkcje pieniądza w zarządzaniu scentralizowanym i zdecentralizowanym, zjawisko inflacji w gospodarce socjalistycznej, problemy polityki pieniężnej itd. Praca ma charakter w znacznej mierze teoretyczny.

ALEKSY WAKAR: Handel zagraniczny w gospodarce socjalistycznej. Jest to książka pomocnicza na temat organizacji i funkcjonowania handlu zagranicznego w gospodarce socjalistycznej.

Z. PAWŁOWSKI, A. BARCZAK, B. CIEPIELEWSKI: „Model ekonomiczny Polski Ludowej”. Autorzy analizują ważniejsze relacje ilościowe — zwłaszcza dochodu narodowego, inwestycji i zatrudnienia — w naszej gospodarce, budując modele ekonomiczne równań opisowych, które będą mogły być wykorzystane przez planistów.

ZBIGNIEW PAWŁOWSKI: — „Teoria prognozy ekonometrycznej w gospodarce socjalistycznej”. Książka ma charakter monografii traktującej o problemach wnioskowania w przyszłości na podstawie modeli ekonometrycznych, jednorównaniowych, rekurencyjnych, o równaniach współzależnych. Omawia warunki, podstawowe zasady, wskazówki dokładności oraz techniki predykcji.

Polityka agrarna — Podrecznik (pod kierownictwem naukowym S. IGNARA). Podrecznik z zakresu polityki agrarnej. Do podstawowych zagadnień omawianych przez autorów należą m. in.: przedmiot i metoda; zarys historyczny rozwoju rolnictwa; społeczno-ekonomiczne problemy użytkowania ziemi i władania nią; socjologiczne problemy wsi i rolnictwa; rozwój postępu technicznego w rolnictwie; przemysł a rolnictwo; organizacja rolnictwa; rolnictwo w warunkach wzrostu gospodarczego i budownictwa socjalizmu itp. itp.

W. HAGEMAJER I W. PRZELASKOWSKI: — „Problemy sily nabywczej pieniądza”. Praca niniejsza jest ekonomiczno-statystycznym opracowaniem dynamiki oszczędności pieniężnych i zasobów gotówkowych ludności.

J. KORNAT: — „Zastosowanie programowania liniowego w planowaniu”. Książka węgierskiego ekonomisty J. Kornata w sposób przystępny zapoznaje czytelnika z modelami matematycznymi, które powinny stanowić podstawę podejmowania decyzji planowych dotyczących inwestycji, struktury produkcji, eksportu, importu, cen w handlu zagranicznym, rozrachunkowej stopy procentowej, stawek płac, specjalizacji produkcji itp. Cenna zaleta dzieła prezentowanego polskiemu czytelnikowi jest to, że zawiera ono opracowane wyniki doświadczeń uzyskanych przy sporządzaniu krótko- i długookresowych planów gospodarczych, a przedstawione metody mogą być stosowane w praktyce planistycznej przy istniejących możliwościach techniki obliczeniowej.

A. ZWASS: — „Pieniądz dwóch rynków”. Książka poświęcona jest rozwojowi stosunków pieniężno-kredytowych w krajach kapitalistycznych i socjalistycznych.

MIECZYSLAW NASIŁOWSKI: — „Z teorii wzrostu kapitalizmu”. Praca składa się z 5 esejów poświęconych opisowi i krytycznej analizie najbardziej znanych i reprezentatywnych modeli wzrostu rozwiniętej gospodarki kapitalistycznej. Autorami tych modeli są wybitni przedstawiciele współczesnej burżuazyjnej ekonomii politycznej: R. F. Harrod, R. Solow, N. Kaldor oraz J. Robinson. Jednym z kryteriów oceny oryginalności tych modeli jest porównanie ich z teorią wzrostu i cyklu koniunkturalnego naszego polskiego ekonomisty M. Kaleckiego.

ZYGMUNT KARPIŃSKI: — „Ustroje pieniężne w Polsce od r. 1917”. Praca, której autorem jest wybitny znawca problematyki pieniężnej, stanowi pierwszą syntetyczną próbę przedstawienia dziejów ustroju pieniężnego w Polsce od czasów I wojny światowej aż do chwili obecnej.

REMIGIUSZ KRZYŻEWSKI: — „Konsumpcja społeczna w gospodarce socjalistycznej”. Problemy poruszane w tej książce zainteresują nie tylko ekonomistów, lecz szersze grono czytelników. W książce omawia się bowiem zagadnienia związane z istotą i metodami podziału świadczeń, które państwo przekazuje nieodpłatnie obywatelom stwarzając im możliwości korzystania z systemu szkolnictwa, usług służby zdrowia, usług socjalnych, kulturalnych itp.

ZYGMUNT IZDEBSKI, JERZY TUDREJ: — „Kierownicy przedsiębiorstw kapitalistycznych. Studium z teorii i praktyki szkolenia kierowniczych”. Celem książki jest krytyczna analiza rozmaitych systemów szkolenia i doskonalenia kadr w przedsiębiorstwach przemysłowych w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, a w szczególności w USA, Anglii, NRF i Francji. Autorzy analizują doświadczenia pracy menedżerów (kierowników przedsiębiorstw), formułując wiele wskazań, które dalyby się zastosować w naszych warunkach ustrojowych.

cznie trudniejsze potem, gdy po rezerwy trzeba sięgać głębiej, modernizując technikę produkcji i program produkcyjny, a skala dotychczasowego postępu nie wskazywała na to, by ambicje przedsiębiorstw objęły także te drugie metody obniżania materiałochłonności produkcji. Spotkać się można także z wypowiedziami, że stosunkowo niski przyrost zatrudnienia w I półroczu br. spowodowany był nie tyle działaniem nowych bodźców, co faktem nagromadzenia rezerw zatrudnionych w roku poprzednim, a przede wszystkim trudnościami w uzyskaniu rąk do pracy.

Nie te jednak sprawy budzą największą namietność w dyskusjach w CSRS, bo co by na ich temat nie powiedziano, operują w sferze faktów na pewno ekonomicznie pozytywnych, których obywateli niektóre kwestionują. Skomplikowana sytuacja wytworzyła się w sferze innych zjawisk gospodarczych. Takich zjawisk jest co najmniej kilka. W paru choćby słowach o niektórych z nich.

● Pewne zwolnienie tempa przyrostu produkcji przemysłowej. Dotyczy to przede wszystkim przemysłów grupy „B”, bo w przemysłach grupy „A” tempo wzrostu produkcji brutto jest stosunkowo niezbyt niskie, niekiedy 8-10 proc.

To jednak jeszcze kłopot stosunkowo najmniejszy. Produkcja brutto, odpowiadająca w zasadzie naszemu pojęciu produkcji globalnej, nie jest miernikiem zbyt precyzyjnym wskaźnikiem produkcji brutto, może więc do prostu wprowadzać w błąd. To do pierwszego, a po drugie — nawet, jeśli zwolnienie tempa wzrostu produkcji przemysłowej jest faktem o ocenie tego faktu decydującym o okresie względnego zmniejszenia napięcia, zadań zostało wykozystanie dla lepszego podporządkowania produkcji wymaganiom odbiorców. Wiele swałów zdaje się wskazywać, że tak nie jest.

● Dochody globalne przedsiębiorstw w głównych resortach przemysłowych — nowy miernik, wprowadzony obecnie, równający się wplywom ze sprzedaży pomniejszonym o koszty materiałów produkcji — wzrosły według orientacyjnych szacunków w I półroczu ub. r. o ok. 7 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku czyli o ok. 3 mld Kcs. (Dla II półrocza brak jeszcze kompletnych danych). Wzrostowi dochodów przedsiębiorstw towarzyszyły zahamowania w zbycie, przede wszystkim na rynku wewnętrznym (spadek zakupów dla potrzeb inwestycyjnych w I półroczu o ponad 2 proc., ledwie w ułamku procenta mierzony wzrost sprzedaży dla ludności). Przyrost produkcji na eksport przewyższał faktycznie rozmiar zbytu. Eksport do krajów kapitalistycznych spadł o ponad 2 proc. w okresie styczeń-sierpień ub. r. Dotyczy to przede wszystkim eksportu maszynowego. Stosunkowo wysoki wzrost sprzedaży do państw socjalistycznych (o 9,3 proc.) nie zdołał rozładować nagromadzonych zapasów. Z tego względu nastąpił radkaleńskie ciecła w imporcie: spadek importu z państw kapitalistycznych o ponad 4 proc., z państw socjalistycznych o ponad 2 proc. Dla II półrocza brak jeszcze pełnych danych, w każdym razie

w czasie niedawnej dyskusji w Zgromadzeniu Narodowym CSRS podkreślano, że w stosunkach z krajami socjalistycznymi, gdzie wprawdzie CSRS dysponuje aktywnym bilansem płatniczym, istnieje potrzeba przewyższenia stagnacji.

● Dodatkowa produkcja trafiała więc przede wszystkim do magazynów, a nie na rynek. Zapasy w przemyśle kluczowym i zarządzanym centralnie budownictwie wzrosły do 1 września o 6,5 mld Kcs. Głównie są to zapasy wyrobów gotowych. Przyrost zapasów wyrobów gotowych w I półroczu br. wyniósł 14 proc., produkcji w toku o 6 proc., surowców i materiałów do produkcji o 4 proc. Wzrost zapasów w największym bodega stoniu obejmującym towary rynkowe. Przyrost zapasów w handlu wewnętrznym wyniósł bowiem w I półroczu ub. r. 1 mld Kcs, a więc był dwukrotnie mniejszy od ubiegłorocznego w analogicznym okresie. Struktura dostaw dla ludności nie odpowiadała faktycznemu zapotrzebowaniu, w niektórych dziedzinach nie nadążała nawet za sprzedażą, dale się natomiast zaobserwować zjawisko „podmiany” asortymentowej, wprowadzanie artykułów droższych na miejsce tańszych.

● Wysokie dochody globalne przedsiębiorstw, wyrażające się w ponadplanowym wzroście zysków przedsiębiorstw już w r. 1966 o ok. 7 mld Kcs, wynikały nie tyle ze wzrostu produkcji, bo ten był stosunkowo niski, a tym bardziej z rozszerzenia zbytu, bo duża część dodatkowej produkcji ugrzęzła w zapasach, a z nieprawidłowej kalkulacji kosztów, przedstawionych przez przedsiębiorstwa w trakcie przeprowadzanej reformy cen hurtowych. Zawyżone, przynajmniej do planów a potem służące za podstawę przy reformie cen szacunki kosztów spowodowały, że zamiast 25-procentowej rentowności (stosunek zysków do plac) już w roku 1966 faktycznie rentowność przekraczała 40 proc., a w I półroczu br. wyniosła 79 proc. To spowodowało konieczność ingerencji państwa. Przedsiębiorstwa zmuszone zostały do zwrotu części przynajmniej zysków nieprawidłowych (do 30 września ub. r. przedsiębiorstwa zwróciły ok. 540 mln Kcs).

● Dodatkowe dochody przedsiębiorstw, które służyć miały uzupełnieniu majątku trwałego i rezerw finansowych przedsiębiorstw, finansowaniu plac itd., obrócone zostały przede wszystkim na wzrost plac. Globalne rozmiary inwestycji w gospodarce narodowej, wynoszące w I półroczu 28,5 mld Kcs, spadły w porównaniu z rokiem ubiegłym o ponad 2 proc. Przy czym przede wszystkim był to spadek nakładów na urządzenia i maszyny (o 10,5 proc. w porównaniu z I półroczem 1966 r.), bo nakłady na prace budowlane przewyższały poziom z roku poprzedniego o 2,9 proc. W dalszym ciągu występowały tendencje do rozszerzenia frontu inwestycyjnego, zamiast jego zawężania i koncentracji na inwestycjach kontynuowanych. Nastąpił natomiast szybki wzrost plac nominalnych. Nie licząc dopłat za wyniki roku ubiegłego nominalne place w przemyśle wzrosły w I półroczu ub. r. o 5 proc., gdy wydajność pracy — o 4,3 proc.

W budownictwie dysproporcja ta jest jeszcze głębsza: wzrost plac nominalnych o 5,7 proc., wydajność przy pracy tylko o 3,3 proc.

*

Oficjalne obliczenia wskazują, że brawda na stosunkowo niewielki wzrost cen towarów i usług nabywanych przez ludność, bo wynoszący w I półroczu br. zaledwie 1,3 proc. i to głównie w sferze usług i publicznej gastronomii, ale „Rude prawo” w komentarzu do wrześniowych obrad plenum KC KPCZ, gdzie dyskutowano nad aktualnymi problemami reform gospodarczych, ostrzegła, że nowemu systemowi zarządzania zagrażała tendencja inflacyjna. Autor komentarza stwierdza dalej, że niektóre przedsiębiorstwa zdołały w ciągu kilku miesięcy w sposób w znacznym stopniu fiktynny podwoić a nawet potroić rentowność. Kończy się komentarz wnioskami: jeżeli przedsiębiorstwa nie zdadzą sobie sprawy z sytuacji, wówczas może to spotęgować tendencje powrotu do dawnego systemu administracyjnego, bo nie tak wyraźnie nie podtrzymuje tej tendencji, jak produkcja „inflacyjnych pieniędzy” w gospodarce narodowej.

Podstawowe pytanie brzmi: czy zjawiska uznane za osłabiające efekty gospodarcze w ekonomice czechosłowackiej są następstwem przeprowadzonych reform czy też przyczyną ich są inne?

Wielkość autorów publikacji gospodarczych, zamieszczanych w prasie CSRS, stoi na tym drugim stanowisku. Wsuwano jest niekiedy tezę, że jedną z przyczyn zdarzających się jeszcze nieprawidłowości jest jeszcze często niedostateczne zaufanie do trwałości zainicjowanych zmian, nie przewidywano do końca nawyk wnieśli z przeszłości do przekładania interesów doradczych przedsiębiorstw nad interesami długofalowymi. Stąd tendencja do udzielania pierwszeństwa nakładom na place z osiągniętych dochodów przed nakładami inwestycyjnymi; stąd tendencja w inwestycjach do rozszerzenia frontu budowlanego przy jednoczesnym ograniczaniu nakładów na wyposażenie w maszyny i urządzenia. Niektórzy kierownicy przedsiębiorstw kalkulują bowiem: środki na wyposażenie nowych obiektów będą musiały się znaleźć, bo po prostu już będzie zmarnować, co zrobiono. Jest to, krótko mówiąc, przeniesienie na nowe warunki stara tendencja do „zaczepiania się o plan” w przedsiębiorstwach inwestycyjnych.

W podjętej niedawno (grudzień 1967 r.) uchwale Komitetu Centralnego KP Czechosłowacji w sprawie rozwoju gospodarki CSRS i stopy życiowej ludności w latach 1968-1970 podkreśla się: „Jedną z podstawowych konieczności jest walka z szeregiem konserwatywnych i przestarzałych poglądów hamujących szybkie usunięcie niedociągów w naszej gospodarce i przeszkadzających procesowi jej konsolidacji. Należy zdecydowanie występować przede wszystkim przeciwko próbom stawiania osobistych i indywidualnych interesów ponad interesy społeczeństwa, przeciwko nadużywaniu monopolistycznej sytuacji przedsiębiorstw do nieuzasadnionego podwyższania cen wyrobów oraz wzrostowi wydatków budżetowych i rozproszaniu środków

w budownictwie inwestycyjnym”.

W dyskusjach mówi się: jedynie konsekwentne utrzymanie nowych zasad finansowania przedsiębiorstw może spowodować przewyższenie tych tendencji. Gdy, w wyniku zamrożenia środków, przedsiębiorstwa popadną w tarapaty i same będą zmuszone z nich się wygrażać, drugi raz na tak krótko-wzroczną politykę już się nie zdecydować. A kwestia nadmiernych zysków, narastania zapasów, produkcyjnych popadnięć w kolizję z faktycznymi preferencjami rynku?

Po pierwsze — mówi się w Czechosłowacji — jest rzeczą naturalną, że w początkowym okresie akcentów krytycznych. Ale warto chyba zwrócić uwagę na fakt następujący: przez kilka kolejnych lat, poprzedzających zainicjowanie nowych rozwiązań modelowych, gospodarka czechosłowacka znajdowała się na bardzo trudnym zakreśle. Odbicie tego sa choćby wskaźniki wzrostu dochodu narodowego. W roku 1962 dochód narodowy leżał o 1 proc. w zwyżce w porównaniu z rokiem poprzednim. Był to najniższy przyrost dochodu narodowego nie tylko w całej dotychczasowej powojennej historii gospodarki CSRS, ale zarazem — chociaż w tym czasie zarysowały się trudności również w wielu innych krajach socjalistycznych — najniższy spośród wszystkich państw socjalistycznych. W roku 1963 poziom dochodu narodowego w CSRS spadł — także w liczbach bezwzględnych — poniżej poziomu z roku poprzedzającego. Takiego wypadku nie notowały jeszcze stany w żadnym z państw socjalistycznych od roku 1955 (z wyjątkiem Jugosławii, rok 1956). Podobnie w latach 1964 i 1965 Czechosłowacja legitymuje się dość niskimi wskaźnikami wzrostu gospodarczego wśród państw socjalistycznych.

Zwrot następuje w roku 1966, gdy podjęte zostały pierwsze — na szerszą skalę — próby reform gospodarczych. Dochód narodowy CSRS wzrastał w tym czasie o 8 proc. Te tendencje do przyspieszenia wzrostu gospodarczego utrwalone zostały w roku 1967, pierwszym roku pełnej realizacji nowych zasad zarządzania. To chyba nie jest kwestia przypadku.

To chyba decyduje o tym, że w oparciu o nowe mechanizmy, wyzwalające — co podkreśla się w wypowiedziach prasy CSRS — w szerszym niż poprzednio stopniu inicjatywę przedsiębiorstw prognozy dotyczące dalszego rozwoju gospodarczego kraju sa o wiele bardziej optymistyczne niż przed laty. Ze — uzyskane rezultaty umożliwiają obecnie postawienie bardziej ambitnych zadań dotyczących głębszych zmian strukturalnych, wzrostu efektywności. M. in. dokonano np. korekty uprzednich źledeń pięciolatk. W poprzedniej wersji pięciolatkowej szacowano przyrost dochodu narodowego do 1970 r. o ok. 22-24 proc. Obecnie — co najmniej o 31-32 proc.

W dyskusji, jaka wywalała się niedawno w Zgromadzeniu Narodowym CSRS z okazji omawiania założeń planu i budżetu na rok 1968, podkreślano: realna treść i nieodłączna część reformy gospodarczej stanowi założenie, że do roku 1970 rozwój gospodarki narodowej. Gospodarka narodowa uczyniła duży krok do przodu, nastąpiła jej konsolidacja, ale główne napięcia — noszące charakter strukturalny — między możliwościami a potrzebami jeszcze nie zniknęły. Główną uwagę należy więc obecnie zwracać na takie ukształtowanie proporcji rozwoju poszczególnych

szanym w budownictwie inwestycyjnym”.

*

W dyskusjach, dotyczących pierwszego roku realizacji reformy zarządzania, nie brak więc często akcentów krytycznych. Ale warto chyba zwrócić uwagę na fakt następujący: przez kilka kolejnych lat, poprzedzających zainicjowanie nowych rozwiązań modelowych, gospodarka czechosłowacka znajdowała się na bardzo trudnym zakreśle. Odbicie tego sa choćby wskaźniki wzrostu dochodu narodowego. W roku 1962 dochód narodowy leżał o 1 proc. w zwyżce w porównaniu z rokiem poprzednim. Był to najniższy przyrost dochodu narodowego nie tylko w całej dotychczasowej powojennej historii gospodarki CSRS, ale zarazem — chociaż w tym czasie zarysowały się trudności również w wielu innych krajach socjalistycznych — najniższy spośród wszystkich państw socjalistycznych. W roku 1963 poziom dochodu narodowego w CSRS spadł — także w liczbach bezwzględnych — poniżej poziomu z roku poprzedzającego. Takiego wypadku nie notowały jeszcze stany w żadnym z państw socjalistycznych od roku 1955 (z wyjątkiem Jugosławii, rok 1956). Podobnie w latach 1964 i 1965 Czechosłowacja legitymuje się dość niskimi wskaźnikami wzrostu gospodarczego wśród państw socjalistycznych.

Zwrot następuje w roku 1966, gdy podjęte zostały pierwsze — na szerszą skalę — próby reform gospodarczych. Dochód narodowy CSRS wzrastał w tym czasie o 8 proc. Te tendencje do przyspieszenia wzrostu gospodarczego utrwalone zostały w roku 1967, pierwszym roku pełnej realizacji nowych zasad zarządzania. To chyba nie jest kwestia przypadku.

To chyba decyduje o tym, że w oparciu o nowe mechanizmy, wyzwalające — co podkreśla się w wypowiedziach prasy CSRS — w szerszym niż poprzednio stopniu inicjatywę przedsiębiorstw prognozy dotyczące dalszego rozwoju gospodarczego kraju sa o wiele bardziej optymistyczne niż przed laty. Ze — uzyskane rezultaty umożliwiają obecnie postawienie bardziej ambitnych zadań dotyczących głębszych zmian strukturalnych, wzrostu efektywności. M. in. dokonano np. korekty uprzednich źledeń pięciolatk. W poprzedniej wersji pięciolatkowej szacowano przyrost dochodu narodowego do 1970 r. o ok. 22-24 proc. Obecnie — co najmniej o 31-32 proc.

W dyskusji, jaka wywalała się niedawno w Zgromadzeniu Narodowym CSRS z okazji omawiania założeń planu i budżetu na rok 1968, podkreślano: realna treść i nieodłączna część reformy gospodarczej stanowi założenie, że do roku 1970 rozwój gospodarki narodowej. Gospodarka narodowa uczyniła duży krok do przodu, nastąpiła jej konsolidacja, ale główne napięcia — noszące charakter strukturalny — między możliwościami a potrzebami jeszcze nie zniknęły. Główną uwagę należy więc obecnie zwracać na takie ukształtowanie proporcji rozwoju poszczególnych

galezi i branż, zatrudnienia, wydajności pracy i plac, które zapewnią zasadniczą równowagę w gospodarce narodowej.

Tak np. w dziedzinie zatrudnienia i plac podkreśla się potrzebę regulowania — przy użyciu metod ekonomicznych — wzrostu plac w ten sposób, aby odbywał się on jedynie pod warunkiem odpowiedniego zwiększenia wydajności pracy, a tym samym produktu końcowego. W dziedzinie cen — potrzeba dalszej reformy cen hurtowych, aby zbliżyć je do realnych cen światowych i za ich pośrednictwem zwiększyć nacisk ekonomiczny na zmiany strukturalne w produkcji i spożyciu. M. in. postulują się konieczność podniesienia cen surowców importowanych, aby przeciwdziałać ich marnotrawieniu i pogłębić już osiągnięte efekty w materiałochłonnym rozwoju produkcji.

Posunięcia te muszą się liczyć z rozwiązaniem różnorodnych konfliktów. Proces reformy gospodarczej, a zwłaszcza dalsza przebudowa cen hurtowych, rzutować będzie z pewnością na kształtowanie się i różnicowania dochodów przedsiębiorstw, a tym samym plac. Mogą powstać sytuacje, że nacisk na zaniechanie produkcji nieefektywnej ekonomicznie, wywołany nowymi instrumentami kierowania gospodarką, oznaczać będzie w konsekwencji konieczność przejścia całych grup pracowników do nowych zakładów lub nowych zawodów. Ale — stwierdza się — tylko pod tym warunkiem reforma osiągnie swój cel: stanie się motorem, pożądanym zmian przyspieszających rozwój gospodarczy w kierunkach najbardziej opłacalnych, usunie istniejące jeszcze hamulce wzrostu.

Pogłębienie zmian w systemie zarządzania, przejście do tzw. drugiego etapu realizacji reformy — co podkreśla prasa czechosłowacka — powinno więc w konsekwencji przynieść dalsze udoskonalenie nowych mechanizmów i przyczynić się do usunięcia tych słabości, które obecnie dają jeszcze o sobie znać. Etap ten — w artykule zamieszczonym w nr 51/52 czechosłowackiego tygodnika „gospodarcze, o „Hospodarske noviny”, i zastępca przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania w CSRS Dr. Bohumír Dvorník charakteryzuje w sposób następujący:

„Gdy chodzi o dalszy rozwój reformy ekonomicznej, należy powiedzieć, że kończy się jedno stadium, mianowicie etap, gdy warunki ekonomiczne mniej lub bardziej pasywnie przystosowywały się do struktury ekonomicznej, jaka się wytworzyła. Obecnie należy rozpocząć etap nowy, gdy ekonomiczne warunki ekonomiczne będą tak zmieniały strukturę, aby zdążyła ona do przewyższenia objawów nierównowagi”.

UWAGA!
Informacje
ze świata
dziś
na stronie 7

JUGOSŁAWIA 1967

Rolnictwo

ROMUALD GADOMSKI

Zbiory w gospodarstwach prowadzonych bezpośrednio przez spółdzielnie rolnicze są wyższe od zbiorów, uzyskiwanych w ramach kooperacji. Związane to jest ze stosowaniem większej ilości nawozów sztucznych i wyższym poziomem zabiegów agrotechnicznych. Oto zbiory w g pszenicy i kukurydzy z 1 ha we własnych gospodarstwach spółdzielni:

Rok	Pszenica	Kukurydza
1962	24,1	36,7
1963	25,0	37,5
1964	23,7	47,3
1965	22,9	38,5
1966	24,3	32,4

Ostatnimi laty w kooperacji nastąpiły pewne zmiany. Poprzednio głównym jej rzecznikiem były spółdzielnie, starające się o zainteresowanie kooperacją producentów indywidualnych poprzez udzielenie im kredytów, szeregu ulg przy nabyciu nawozów sztucznych i w opłatach za usługi maszynowe. Obecnie nie ma już żadnych zniżek i bardzo trudno o kredyty. Ponieważ jednak wzrosła dochodowość produkcji rolnej, kooperacja okazała się obustronnie opłacalna. Niedługo sami rolnicy stają się kredytodawcami, przez lokowanie oszczędności w kasach spółdzielni na procentowanie. Spółdzielnie wykorzystują te środki na wzmocnienie swej bazy technicznej, na poprawę technologii itp. Jak z tego widać, chłopcy zaczynają dostrzegać korzyści materialne z włączania się do społecznie zorganizowanej produkcji.

Dla ilustracji form organizacyjnych, stosowanych w rolnictwie Jugosławii, warto przytoczyć się wynikiom osiągniętym przez jedno z dużych gospodarstw społecznych i przez spółdzielnię rolniczą typu ogólnego w Wojwodinie.

Przypomnijmy, że plony są w Jugosławii mocno zróżnicowane terenowo, zarówno ze względu na niejednolite warunki naturalne, jak

i stopień intensyfikacji produkcji. W latach 1956-1965 przeciętny zbiór kukurydzy z 1 ha wyniósł w całej Jugosławii 21,5 q, natomiast w Chorwacji 24,5 q i w Wojwodinie 33,2 q. Przekiętny zbiór pszenicy z 1 ha w całej Jugosławii wyniósł 20,5 q. W okręgu Somboru (Wojwodina) zbiór z 1 ha w r. 1966 wyniósł nawet po 39,5 q pszenicy.

Jedno z takich gospodarstw w Somborze (Wojwodina) posiada 7400 ha gruntów ornych. Powstało w styczniu 1959 r. z połączenia trzech gospodarstw rolnych i jednej spółdzielni rolniczej. W 1964 r. gospodarstwo przeprowadziło meliorację gruntów, w 1967 wchłonięło jeszcze 3 spółdzielnie rolnicze, dysponujące 1000 ha i współpracujące ze sobą grupa rolników-kooperatorów. Gospodarstwo zajmowało się głównie uprawą roślin (60 proc.) i mleczarstwem (30 proc.). Struktura upraw wyglądała następująco: pszenica na 30 proc. powierzchni gruntów, kukurydza na 35 proc., buraki cukrowe na 10 proc., pasze (lucerna itp.) na 10 proc., rośliny przemysłowe (słonecznik, konopie) na 15 proc. Największe efekty finansowe z 1 ha dał zbiór selekcyjny nasion kukurydzy, następnie buraków cukrowych, trzecie miejsce przypadło zbiorom pszenicy, czwarte zwykłej kukurydzy, piąte paszom.

Z 1 ha gruntów w 1966 r. zebrano tu po 44,5 q pszenicy, w 1967 r. po 42,0 q (pszenica legła po obfitych deszczach). Plon kukurydzy z 1 ha w 1966 r. na powierzchni 2100 ha wyniósł przeciętnie 32 q (od 55 do 70 q). W r. 1967 spodziewane były zbiory mniejsze o ok. 10 proc. na skutek suszy.

Gospodarstwo hoduje 1000 krów, 500 jałówek, tuczy 1600-2000 cieląt, 800 do 1000 rasowych macioł. Mięso i sianinę skupują również, eksportując je następnie do Stanów Zjednoczonych i Związku Radzieckiego.

Gospodarstwo kooperuje z 3500 producentami z trzech wsi. Towarowość jednego kooperanta oceniana jest tu na ponad 100 000 st. din. Producent indywidualny traktuje kooperację z gospodarstwem społecznym jako uzupełnienie produkcji własnej, prowadzonej samodzielnie.

Globalny dochód gospodarstwa Sombor w 1964 r. wyniósł 3 283 mln st. din., zaś akumulacja 324 mln, czyli 10 proc. W r. 1966 dochód uległ prawie podwojeniu, dochodząc do 6 059 mln st. din., przy akumulacji 625 mln, a więc przekraczającej 10 proc.

Z kolei spójrzmy na wyniki gospodarce spółdzielni rolniczej w wsi Stapar oddlegiej o kilkanaście kilometrów od Sombora. Jest to wieś o 4500 mieszkańców. Kooperacja producentów większych ze spółdzielnią odbywa się na powierzchni 6000 ha gruntów. Gruntów własnych spółdzielnia posiada zaledwie 700 ha.

A to dochód brutto spółdzielni w oparciu o kooperację z rolnikami (w mln st. din.):

r. 1964	r. 1965	r. 1966
1 170	1 650	2 500

W r. 1963 do siewu użyto 25 proc. wyselekcjonowanego ziarna siewnego, w r. 1966 już 100 proc. Park maszynowy spółdzielni składa się z 34 traktorów, 22 kombajnów. Maszyny wykorzystywane są w pełni. Struktura upraw: pszenica i kukurydza około 85 proc. powierzchni, reszta rośliny przemysłowe.

Spółdzielnia nie udzielała kooperatorom dużych kredytów, bo tylko 500 mln st. din. (oszczędności rolników kooperujących ze spółdzielnią wyniosły na początku 1967 roku 44 mln st. din.). Z kredytów z reguły korzysta produkcja na eksport.

Spółdzielcy ze Staparu zadowolili się z wyników reformy w zakresie gospodarki rolnej, uważając jednocześnie, że źle wyszli na reformie z punktu widzenia hodowli zwierzęcej. Ich zdaniem cena na 480 st. din. za 1 kg wieprzowiny pokrywa koszty produkcji tylko w produujących gospodarstwach i po przytłaczających cenach mieszanek paszowych. Tymczasem stawy cen nie ma, a gospodarstwa przodujące nie są liczne. Aby hodowla nierogacizny mogła dawać większą akumulację, cena powinna, zdaniem spółdzielców, wynosić 520-550 st.

din. Inna uwaga krytyczna dotyczy wielkości marży handlowej, która, zdaniem spółdzielców, jest zbyt wysoka.

Czynnikami decydującym o ogólnej poprawie sytuacji rolnictwa, która objęła swymi skutkami nie tylko gospodarstwa uspołecznione, lecz również indywidualne, była reforma ekonomiczna. Oddziaływała tu zwyżka cen produktów rolnych i zmiana układu cen artykułów przemysłowych i produktów rolniczych, preferująca rolnictwo.

Oddziaływanie reformy na rolnictwo nie jest jednoznaczne. Zahanowaniu inflacji i stabilizacji dinara towarzyszyły jednocześnie polityka ograniczania kredytów. Nie odczuwają jej dotkliwie bardziej obrotne i sprężyste organizmy gospodarce, borykające się natomiast z poważnymi trudnościami spółdzielnie słabsze, zwłaszcza te, których działalność ograniczała się głównie do pośrednictwa w rozdziale kredytów dla kooperantów rolnych i do korzystania z różnego rodzaju centralnych dotacji (premi, refundacji sum, wydanych na zakup sprzętu mechanicznego, na zakup nawozów sztucznych itp.). Wskazuje to na proces przeobrażenia się rolnictwa i jego struktury.

Wśród dużych organizacji rolniczych (gospodarstwa uspołecznione i kombinaty rolno-przemysłowe) odbywa się równoległe proces scalania, integracji, co pozwala im na obniżenie kosztów własnych i na koncentrację środków finansowych. Procesom tym sprzyjał niewątpliwie urodzaj 1966 r., a w dużym również stopniu zbiory pszenicy w r. 1967.

Rolnictwo zaczyna się stawać w Jugosławii bardziej atrakcyjną dziedziną gospodarczą. Świadcza o tym m. in. obroty ziemi. Nie tak dawno, bo jeszcze przed trzema laty, 1 ha dobrego gruntu można było kupić za 150 000 st. dinarów (ok. 120 dolarów). Obecnie cena 1 ha takiego gruntu przekroczyła 1 mln st. din. (800 dolarów). W r. 1963 gospodarka społeczna wykupiła z rąk prywatnych 136 000 ha, natomiast w r. 1966 o wiele mniej, bo 17 000 ha. W Serbii w r. 1964 wykupiło 44 000 ha, w r. 1965 — 28 000, a w 1966 — 11 000 ha. Można więc wnioskować, że gospodarka uspołeczniona nastawia się na intensy-

fikację produkcji, a nie na zwiększenie arealu gruntów.

Położenie materialne ludności wiejskiej, i to nie tylko w strefie bliskiej miast, uległo znacznej poprawie. Świadczy o tym m. in. spadek odpływu ludności ze wsi do miast i przemysłu. W całej Serbii dochód netto w rolnictwie (konsumpcja plus inwestycje) w przeliczeniu na jednego człowieka aktywnego gospodarczo wyniósł ok. 1 865 500 st. din. rocznie (ok. 1492 dol.), zaś w Wojwodinie nawet 2 300 000 (1 840 dol.). Dochód w indywidualnym sektorze rolnictwa w przeliczeniu na jednostkę siły roboczej (według belgradzkiego Instytutu Ekonomiki Rolnictwa) wynosi ok. 50 proc. dochodu rolnika, przy niższej intensywności wykorzystania pracy w rolnictwie. Badając gospodarkę rolną Serbii Instytut Ekonomiki Rolnictwa ustalił, że w 1964 r. akumulacja wyniosła 4,0 proc. w stosunku do zaangażowanych środków, w 1965 r. — 7,8 proc., a w 1966 r. — 8,4 proc.

Bardziej skomplikowana niż w produkcji rolnej jest sytuacja w hodowli zwierzęcej. Występują tu trudności zbytu, w szczególności na rynkach zagranicznych. Na wiosnę 1967 r. spadł nagle eksport wołowy do Włoch, które były naturalnym i tradycyjnym importem jugosłowiańskiego mięsa. Główną tego przyczyną były ograniczenia, związane z uczestnictwem Włoch w EWG. W tej sytuacji socjalistyczny sektor rolnictwa jugosłowiańskiego dąży do obniżenia kosztów produkcji. W związku z tym następuje zespалanie produkcji hodowlanej z produkcją przemysłową przetworczą.

Mimo wspomnianych trudności udział artykułów rolnych w eksporcie Jugosławii wzrósł poważnie. Eksport produktów rolnych z wartości 814 mln st. din. w r. 1962 wzrósł do wartości 602,9 mln st. din. w r. 1966, zaś eksport mięsa i żywności z 513 mln st. din. w 1962 r. do 1 729 mln st. din. w r. 1966. Eksport produktów rolnictwa w r. 1966 stanowił 17,4 proc. eksportu globalnego Jugosławii, zaś import 14,5 proc. globalnego importu. Eksport artykułów rolnych kierowany jest głównie do krajów zachodniej Europy.

Struktura produkcji rolnej w Jugosławii nie jest ustabilizowana, m. in. właśnie ze względu na wahaniami cen na rynku europejskim.

Wybór kierunku produkcji zależy zaś od opłacalności. Mówi się np., że hodowla zwierzęca w dużych gospodarstwach społecznych znajduje się na granicy opłacalności, podczas gdy z punktu widzenia producentów indywidualnych hodowla ta w pełni opłaca się. Po prostu chłop nie liczy własnej pracy, lub uwzględni ją w cenie w znikomym stopniu, podczas gdy w gospodarce uspołecznionej nakład pracy jest podstawowym składnikiem ceny. Zresztą rolnik oblicza co mu się w danym roku dało opłaci: hodowla zwierzęca, czy np. produkcja pszenicy i pasz. Stąd jedni producenci rezygnują z hodowli, gdy inni właśnie włączają się do niej, nawet przy obecnym spadku cen mięsa wołowego.

W r. 1967 wyniki rolnictwa były dobre. W I półroczu produkcja towarowa rolnictwa była wyższa o 20 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Ilość osób zatrudnionych w gospodarstwach uspołecznionych w r. 1966 uległa zmniejszeniu o 8 proc. w stosunku do r. 1965, w I półroczu 1966 r. o dalsze 7 proc. Świadczy to o zachodzących procesach intensyfikacji produkcji rolnej. Przyczyniło się do tego zwiększenie o 40 proc. zużycia nawozów sztucznych oraz zwiększenie zakresu stosowania nowoczesnej agrotechniki. Również indywidualny producent rolny zaczyna wychodzić z cieni ram gospodarki samowystarczalnej, stając się nabywcą pasz przemysłowych, ziarna selekcyjnego, maszyn rolniczych i traktorów.

W ciągu minionych 15 lat sytuacja wsi jugosłowiańskiej, kiedyś ogromnie zacofanej, uległa poważnej zmianie. Spowodowała to rozbudo i socjalistycznego przemysłu i infrastruktury, a czynnikami przyspieszającym stała się ostatnio reforma gospodarcza. Nie wszędzie jeszcze dotarli prąd elektryczny i nowoczesna agrotechnika, ale tam, gdzie stało się to faktem, rolnictwo przedstawia się stopniowo z form gospodarki zamkniętej, w pewnym stopniu naturalnej, na tor gospodarki intensywnej.

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 4 (854) — 25.1.1968 r.

PRASA o problemach gospodarczych

Niedawna rocznica wyzwolenia lewobrzeżnej Warszawy dała okazję do publikacji na tematy „stołeczne”. Warszawa jest zresztą zawsze atrakcyjnym przedmiotem dyskusji i rozważań, gdyż stała się ona poligonem doświadczalnym dla wielu rozwiązań technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych, wykorzystywanych potem na innych terenach.

Szczególnie interesująco zapowiada się dyskusja pt. „Jak odbudowano Warszawę”, której częścią pierwszą opublikował tygodnik „STOLICA”. Bieże w niej udział szereg wybitnych urbanistów i architektów związanych z przeszłością i teraźniejszością, nie mniej wpływa na nich szereg wniosków aktualnych zarówno obecnie jak i w przyszłości. W pierwszych latach po wojnie motorem odbudowy, ale równocześnie ogromną przeszkodą w planowym i konsekwentnym przeprowadzaniu tego procesu był żywiołowy napływ ludności do stolicy. Toteż już w 1947 roku podjęto kroki, które miały ten napływ ograniczyć i to kroki, jak twierdził prof. Kaczorowski, skuteczne. Nie polegały one na administracyjnych ograniczeniach meldunkowych, lecz na zahamowaniu tworzenia nowych miejsc pracy, nie związanych bezpośrednio z potrzebami odbudowy miasta. Niestety zasada ta obowiązywała stosunkowo krótko, a powrócono do niej dopiero po prawie dwudziestu latach. W konsekwencji w ciągu co najmniej najbliższych lat piętnastu przynajmniej połowę wszystkich środków inwestycyjnych przeznaczonych dla Warszawy trzeba będzie zużyć na podniesienie standardu życia aktualnie w niej mieszkającej ludności. Na marginesie warto zaznaczyć, że trzeba do tego dodać koszty deklomercacji czynnej, która obecnie okazała się koniecznością.

W dyskusji niektórzy architekci podkreślali słusność wielu koncepcji dotyczących np. komunikacji, wysuwanych już pod koniec lat czterdziestych. Jednak prof. Kaczorowski słusznie zauważył, że urbanistów legitymuje nie plan, ale to co wybudowano w terenie. Tymczasem Warszawa nie ma na przykład ani szybkiej kolei miejskiej, ani metra, ma natomiast szereg dysproporcji w swoim rozwoju. Można to uznać za dramat koncepcji, ale nie zmniejsza to konieczności ani szybkiego nadrobienia opóźnień, ani konieczności wyciągania wniosków z tego dramatu dla przyszłych planów rozwojowych.

Prof. Skibniewski przypomniał pewien wniosek, wysuwany już kilkanaście lat temu, a wart chyba rozpatrzenia w niedalekiej przyszłości. Wszystkie plany struktury przestrzennej zakładają istnienie Warszawskiego Zespołu Miejskiego, tymczasem ten urbanistyczny chwilowo twór

nie może doczekać się jednolitej administracji, jednego gospodarza. W związku z tym dyskutanci proponują zastanowienie się nad koncepcją stworzenia województwa stołecznego, a oddania pozostałych powiatów do województw sąsiednich. Uważa on, że to rozwiązanie mogłoby również poważnie usprawnić wprowadzenie w życie zamiarów deklomercacyjnych.

Inż. Piotrowski wysunął tezę, że w planowaniu rozwoju miasta należy przyjąć znacznie dalszą perspektywę niż obecnie obowiązujący rok 1955. Tezę tę można by prawdopodobnie świetnie uzasadnić teoretycznie; u jej podstaw leży jednak chyba w tym wypadku pewien pesymizm, obawa, że rysowane przez urbanistów wizja Warszawy jako miasta w pełni nowoczesnego, którego mieszkańcy żyją wygodnie, nie zostanie do roku 1985 zrealizowana. Łączy się z tym już sprawa szersza — koncepcji rozwoju sieci osadniczej w całym kraju. Wydaje się, że w latach siedemdziesiątych będzie musiało nastąpić bardzo istotne przyspieszenie budownictwa komunalnego i mieszkaniowego, gdyż jego niedorobienie groziłoby w ośmym czasie poważnym zahamowaniem całego wzrostu gospodarczego. Leży w tym wielka szansa i dla Warszawy, którą powinni wykorzystać urbanisci i planiści już dzisiaj. Trzeba pamiętać o tym, że większe środki otrzymywać będzie ten, kto potrafi przedstawić pełniejszą, lepiej społeczną i ekonomiczną uzasadnioną koncepcję ich efektywnego wykorzystania.

Z pozostałej prasy chcemy zwrócić uwagę na opublikowaną w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” redakcyjną dyskusję pt. „Lokale dla usług”. W dyskusji tej omawiano problem rozwoju (tzw. usług rynkowych) dla ludności. Plan gospodarczy zakładający bardzo szybki wzrost usług świadczonych przez gospodarke uspołecznioną, a równocześnie przez politykę podatkową, kredytową itp. stworzone możliwości dla zwiększenia sieci warsztatów usługowych prowadzonych przez indywidualnych rzemieślników. Jak się okazuje jednym z istotnych hamulców utrudniających realizację tych zamierzeń jest brak lokali usługowych. Pewna poprawa nastąpiła w wyniku przyjęcia ścisłych normatywnych dotyczących lokali usługowych, które powinny być oddawane do użytku wraz z nowymi budynkami mieszkalnymi, niemniej nie rozwiązuje to jeszcze sprawy. Istnieją trudności z wykonawcami, z materiałami, z lokalizacją itp. Dyskutanci — przedstawiciele spółdzielczości pracy, rzemiosła, spółdzielczości mieszkaniowej i KDW — postulowali szereg nowych rozwiązań organizacyjnych i ekonomicznych, które powinny pomóc w rozwinięciu „usługowego budownictwa”.

S. C.

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA W GRUDNIU 1967 R.

Według wstępnych informacji globalna produkcja przemysłowa przedsiębiorstw uspołecznionych w grudniu ub. roku osiągnęła poziom o blisko 2 proc. wyższy niż przed rokiem. Mimo że jest to poziom niski przyrost produkcji, to jednak biorąc pod uwagę, że w grudniu ub. roku było o 2 dni robocze mniej niż przed rokiem, dynamikę tę należy uznać za zupełnie zadowalającą. Dwa dni robocze to ok. 9 proc. nominalnego czasu roboczego, a więc teoretycznie biorąc, o tyle mogła dodatkowo wzrosnąć produkcja.

W świetle grudniowych wyników można spodziewać się, że dynamika globalnej produkcji przemysłowej wyniesie w skali roku ok. 7,5 proc., a więc będzie o 1,3 punkta wyższa niż zakładali NPG i taka, jak to przewidywano przy szacowaniu i uchwyceniu planu na 1967 r. Jeśli chodzi o grudniową dynamikę produkcji przemysłowej, to najwyższym wskaźnikiem legitymującym się resorty przemysłu chemicznego (wzrost produkcji o 12,3 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku), ciężkiego (o 1,1 proc.), budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych (o 4,8 proc.) oraz przemysłu spożywczego (o 1,2 proc.). Natomiast w teorii górnictwa i energetyki, przemysłu lekkiego, leśnictwa i przemysłu drzewnego grudniowy poziom produkcji był o 2 do 3 proc. niższy niż przed rokiem. (m.w.)

ZATRUDNIENIE I PŁACE W OKRESIE I-XI.1967 R.

Dane ZUS dotyczące statystyki ubezpieczeń za okres styczeń — listopad ub. roku wskazują, że zatrudnienie w gospodarce uspołecznionej (tj. licząc ubezpieczonych) wyniosło 9.888 tys. osób i było o 3,9 proc. wyższe niż przed rokiem. W listopadzie ub. roku nastąpiło lekkie osłabienie przyrostu zatrudnienia, gdyż wyniosło on 3,7 proc. Znaczenie wyższa była dynamika funduszu płac, który wzrósł w omawianym okresie aż o 8,5 proc. Jest to jeden z najwyższych przyrostów funduszu płac w ostatnich latach.

Warto podkreślić, że istotnym czynnikiem wysokiej dynamiki funduszu płac w ub. roku był wzrost przeciętnej płacy, która w omawianym okresie wyniosła 2.976 zł w całej gospodarce uspołecznionej i była o 5,1 proc. wyższa niż przed rokiem. W przemyśle uspołecznionym przeciętna płaca wyniosła 2.349 zł, tj. o 5,2 proc. więcej niż rok temu, a w przedsiębiorstwach budowlanych — 2.393 zł, tj. o 7,8 proc. więcej niż w analogicznym okresie 1966 roku. (m.w.)

OBROTY HANDLU WEWNĘTRZNEGO W GRUDNIU UB. ROKU

Sprzedaż w uspołecznionym handlu detalicznym w grudniu ub. roku

Aktualności

sechowało dość duże ożywienie. Poziom obrotów był bowiem o 8 proc. wyższy niż przed rokiem, mimo mniejszej ilości dni roboczych. Należy podkreślić, że najwydatniej wzrosły w grudniu obroty w centrach podległych bezpośrednio MHW, bo o 8 proc., gdy w całym roku były tylko o 5,8 proc. wyższe niż w 1966 r. Pewne przyspieszenie dynamiki obrotów nastąpiło także w ZSS „Społem” (grudniowy wzrost obrotów wyniósł 7,8 proc., a w całym roku o 4,1 proc.). Natomiast w handlu wielkimi, nastąpiło lekkie osłabienie dynamiki sprzedaży. Wprawdzie poziom obrotów CRS w grudniu ub. roku był o 8,1 proc. wyższy niż przed rokiem, ale jednak w skali całego roku poziom ten był jeszcze wyższy, bo o 9,6 proc. niż w 1966 r. (m.w.)

WYPŁATY ZA DOSTAWY PRODUKTÓW ROLNYCH

Z tytułu skupu produktów rolnych w 1967 r. rolnicy otrzymali 80,9 mld zł, tj. o 4,1 proc. więcej niż przed rokiem, w tym w grudniu ub. roku 8,8 mld zł, tj. o 3,6 proc. więcej niż w 1966 r. Oznacza to przekroczenie planowanego na 1967 r. poziomu wypłat o blisko 2,5 mld zł. Brak niestety danych, w jakim stopniu owo przekroczenie planu jest wyrazem przekroczenia planu skupu poszczególnych produktów, a w jakim — wzrostu cen skupu. Wpływ obniżenia wskazują jednak na przekroczenie planowanego na 1967 r. planu skupu mleka, wykonanie planu skupu żywności (przy przekroczeniu planu skupu bydła i niewykonaniu planu skupu drobiu i świń) oraz niepełne wykonanie planu skupu drobiu, jaj i zbóż. (m.w.)

INWESTYCJE I BUDOWNICTWO W OKRESIE STYCZEŃ — LISTOPAD UB. ROKU

Nakłady inwestycyjne w gospodarce uspołecznionej w okresie styczeń — listopad ub. roku były o 13,2 proc. wyższe niż w analogicznym okresie ub. roku. Oznacza to — jak już niejednokrotnie pisaliśmy — znaczne przekroczenie planowanej dynamiki, która wynosiła 8,5 proc. W listopadzie ub. roku dynamika inwestycji nieco osłabła, gdyż wyniosła 10,8 proc., w tym — w zakresie robót budowlano-montażowych — 7,9 proc. Mimo osłabienia tempa była jednak nadal wysoka. W grudniu ub. roku zapewne wystąpiło dalsze zmniejszenie tempa wzrostu nakładów, głównie na skutek mniejszej ilości dni roboczych. Wartość produkcji budowlano-montażowej w omawianym okresie wzro-

sta o 11,2 proc., tj. więcej od założonego wzrostu w planie wynoszącego 8,9 proc. W likwidacji roku dynamika tej produkcji wyniosła 3 proc., a więc znacznie osłabła, jak wyłaje się, głównie w zakresie prac remontowych, których nie było w styczniu — w zakresie robót inwestycyjnych. (m.w.)

ZAKUPY W ZRA

Zawarte pod koniec ub. r. umowy o dostawę z krajów arabskich przekroczyły 10 mln dolarów. W br. możemy więc oczekiwać na dostawy arabskich dywanów, chodników, proszków do prania, wyrobów dziewiarskich itp. Możliwy jest również zakup w ZRA telewizorów na licencji „Telefunken” oraz mebli biurowych. (Sb)

PONCZOCHY CZY MASZyny

Brak zaopatrzenia rynku w ponczo-chy damskie bez szwu sprawiają, że stale potrzebą podlega dość wysokiego importu i to prawdopodobnie z krajów kapitalistycznych. W związku z tym powstał projekt zakupu, zamiast ponczoch, maszyn do ich produkcji. Wg oceny przemysłu lekkiego, te maszyny ponczochowe można by zainstalować w okresie 2-3 miesięcy, a surowiec do produkcji ponczochi jest w kraju dostępny. Pozwoliłoby to na znaczne zwiększenie produkcji ponczoch bez szwu jeszcze w br. Możliwość zwiększenia w ten sposób produkcji poszukiwanych towarów jest znacznie większa, niż jednak, że okrojone inwestycje przedsiębiorstw oraz trudności pozyskania przez przemysł lekki wykonawców robót budowlano-montażowych w podnóżu, szybko zainstalowanie sprowadzanych z zagranicy maszyn. (Sb)

BRAKI ARTYKUŁÓW INSTALACYJNO-SANITARNYCH

Brak odpowiednio rozwiniętej produkcji artykułów instalacyjno-sanitarnych, a zwłaszcza wanien, kranów itp. zmusił do zwiększenia wadzenia z krajów kapitalistycznych znacznej ilości tych wyrobów. W tej sytuacji uznano za niezbędne opracowanie specjalnego programu rozwoju budowy zakładów wytwarzających wanny i armaturę sanitarną, które- go realizacja będzie rozpoczęta prawdopodobnie jeszcze w bieżącym pięcioletniu.

Odnawiana wymaga jednak fakt, że zapotrzebowanie na armaturę ze strony rynku i budownictwa było już dawniej dość duże. Znaczenie było więc podjęcie budowy tego typu zakładów odpowiednio wcześniej. Jest to problem o tyle istotny, że zapotrzebowanie na armaturę sanitarną jest dość również w innych krajach socjalistycznych. Odpowiednio wcześniej podjęte inwestycje mogły więc wpłynąć na poprawę sytuacji planicznej naszego handlu zagranicznego. (Sb)

MOŻLIWOŚCI PRODUKCJI SERÓW TWARDYCH

Pierwsze tygodnie br. przyniosły osłabienie tempa wzrostu dostaw serów twardych, pomimo że przemysł mleczarski dysponuje niezbędnymi zasobami surowca. Przewidywany wzrost dostaw serów na I kw. br. wynosił tylko ok. 2,5 proc. i nie jest w stanie zaspokoić popytu ludności, który po ostatniej regulacji cen mięsa wzrósł bardzo poważnie. Wg oceny handlu można by sprzedać w br. nawet o ok. 50 proc. więcej serów twardych niż w ub. r.

Oslabienie tempa wzrostu dostaw serów twardych związane jest głównie z opóźnieniami w oddawaniu do eksploatacji dojrzewających serów twardych oraz niewykonaniem przez przemysł mleczarski założonego programu innych inwestycji. Wystąpiła zatem potrzeba podjęcia importu serów m. in. z ZSRR i ze Szwajcarii.

O nie dość wydatnym wzroście dostaw serów twardych w znacznym miarę decydują jednak również słabe postępy w poprawie jakości produkcji. W związku z tym znaczne ilości serów twardych muszą być przetwarzane na sery topione, nie cieszące się popytem. (Sb)

Książki nadesłane

STANISŁAW GÓRA — WARUNKI PRODUKCJI I DZIAŁANIA BODŹCÓW — str. 156, cena zł 18.— PWN, Warszawa 1967.

Analiza współzawodnictwa między warunkami produkcji i bodźcami. Badany jest wpływ bodźców na ukształtowanie warunków oraz wzajemne oddziaływanie warunków na skuteczność bodźców.

KOLKA ROLNICZE — PERSPEKTYWY I ZADANIA (Na tle doświadczeń praktyki i badań Instytutu Ekonomiki Rolnej) — str. 204, cena zł 12.— Książka i Wiedza, Warszawa 1967.

Materiały ze spotkania praktyków i naukowców, poświęconego problemom rozwoju kolów rolniczych, zorganizowanego przez Instytut Ekonomiki Rolnej.

A. TOMA, A. FRANKA, G. WEGNER, R. STRANZKY — ANALIZA CZYNNIKÓW WYDAJNOŚCI PRACY A CYBERNETYKA — pod redakcją F. Behrens — tłum. niemieckiego Ewa Grochowska — str. 248, cena zł 18.— PWE, Warszawa 1967.

Rozważania na temat mierzenia wydajności pracy przy zastosowaniu głównie metody analizy czynnikowej, uwzględniające doświadczenia stosowania tej metody w niektórych przedsiębiorstwach NRD. Autorzy omawiają również możliwości wykorzystania do tych celów maszyn do przetwarzania danych.

OLDRICH KYN, PAVEL PELIKAN — CYBERNETYKA A EKONOMIA — tłum. z czeskiego Jan Rdułowski — str. 268, cena zł 18.— PWE, Warszawa 1967.

Autorzy omawiają podstawy cybernetyki z punktu widzenia jej stosowania w planowaniu i w innych dziedzinach działalności ekonomicznej. Szczególną uwagę poświęcają analizie procesów podejmowania decyzji, teorii informacji oraz cyber-

netycznej interpretacji modeli ekonomicznych, a także problemom centralizacji i decentralizacji.

WIESŁAW JSKRA — ROZWOJ PRZEMYSŁOWY KRAJÓW RWPG — Studium porównawcze — str. 472, cena zł 38.— PWE, Warszawa 1967.

Proba porównania poziomu i tempa rozwoju przemysłowego sześciu europejskich krajów demokratycznych w minionym 20-leciu, uwzględniająca proces wzrastającego wzajemnego uzależniania się tych krajów oraz zawierająca analizę problemu koordynacji.

ALEKSANDER PASZYŃSKI — LUDZIE, MIASTA I MIESZKANIA — str. 120, cena zł 6.— PWE, Warszawa 1967.

Tomik z serii „Wszystko o gospodarce” poświęcony problemom budownictwa mieszkaniowego. ANDRZEJ ZIUDA, KRÓL WEGIEL NIE ABDYKUJE — str. 144, cena zł 7.— PWE, Warszawa 1967.

Kolejny tomik z serii „Wszystko o gospodarce” poświęcony problemom wydobywania węgla.

SPÓŁDZIELCZOŚĆ OSZCZĘDNOŚCIOWO-POŻYCZKOWA W POLSCE — str. 61, Zakład Wydawnictw CRS, Warszawa 1967.

Popularny informator Centralnego Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych o działalności SOR.

JOZEF TYPIAK, JOZEF WOJTYNA — ROLA USŁUG W ROZWOJU WSI — str. 264, cena zł 29.— Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1967.

Autorzy rozpatrują rolę usług na trzech płaszczyznach: na płaszczyźnie teorii ekonomii, polityki ogólnogospodarczej i praktyki. W teorii szukamy wyjaśnienia istoty funkcji usług w polityce gospodarczej ogólnogospodarczej i organizacyjnych przesłanek ich rozwoju, w praktyce — ogólnych zasad działania na tym polu.

IRENA CHOŁEWCUSZOWA, WŁADYSŁAW KARGUL, ZOFIA ŁAGUNA, JERZY PEKARZ — PORADNIK CHEMICZNEJ OCHRONY ROŚLIN — str. 348, Warszawa, Wyd. Rolnicze i Leśne, Warszawa 1967.

Popularny informator dla rolników i agronomów.



Kanal odwadniający pod Beczajem w Wojwodinie, śpichlerz Jugosławii. Patrz artykuł Romualda Gadomskiego „Jugosławia 1967 — Rolnictwo” na str. 11

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Dwucęściowe elektrody

Wiele ton miedzi można będzie zaoszczędzić stosując dwucęściowe elektrody w zgrzewarkach liniowych. Racjonalizatorzy z zakładów H. Cegielski w Poznaniu zaprojektowali elektrody złożone z wymienionej części roboczej oraz stałego elementu służącego do mocowania narzędzia. W wyniku tych zmian konstrukcyjnych zmniejszono o ponad połowę dotychczasowe zużycie miedzi. (BNT-PAP).

Mikroorganizmy czyszczą ścieki

Nowy sposób biologicznego oczyszczania ścieków garbarskich tzw. osadem czynnym opracowano w Instytucie Przemysłu Skórzanego w Łodzi. Polega on na doprowadzeniu ścieku garbarskiego do tzw. komory napowietrzania czyli zbiornika, gdzie ścieki zmieszane zostają z osadem czynnym (zbiornikowo-rodzącego rodzaju mikroorganizmów powodujących rozkład substancji organicznych i nasycające tlenem w sposób ciągły. Porównała to na kilkakrotnie lepsze oczyszczenie niż znane dotychczas sposoby mechaniczne i chemiczne. (BNT-PAP)

Zamiast walu napędowego

Grupa naukowców kadry napędów okrętowych Instytutu Transportu Wodnego w Górkach (ZSRR) ustaliła, że w odniesieniu do większych jednostek morskich, ciężki i trudny do wykonania wał śruby okrętowej można zastąpić przez napęd by-

Wynalazek w sufladzie

Rewelacyjne młyny strumieniowe, skonstruowane i opatentowane w kraju przez inż. Stegawskiego już w 1955 r. oparte są na oryginalnych, nowych zasadach działania i odznaczają się wieloma wadami. Stosowane w naszym przemyśle młyny kulowe kruszą i miały różne kopaliny (rudę metali kolorowych, siarku, kredy) z dokładnością do 40 mikronów. Młyn strumieniowy poznajskiego konstruktora pozwala na rozdrobienie cząstek od 5 do 15 mikronów. Np. wyodrębnienie czystej miedzi z rudy lubickiej i jej wzbogacanie jest możliwe jedynie przy pomocy młynów strumieniowych. Inne zalety: oszczędność surowca, brak w budowie młynów osłabienia mogą setki tysięcy ton (w porównaniu z kulowymi), małe wymiary młyna, eliminacja pyłu i hałasu, zwiększenie próby potwierdzenia wysokie wartości konstrukcji, produkcja wciąż nie rozpoczęta. Pro-

Szyny bezстыkowe

Prowadzona obecnie na polskich kolejach zasadnicza modernizacja torowisk, polegająca na przeobrażeniu na szyny bezстыkowe, objęła jak dotąd, zaledwie ok. 7 proc. ogólnej długości sieci w kraju i tylko na liniach elektryfikowanych. Choć droższe w budowie od tradycyjnych o ok. 30 tys. zł na 1 km toru, szyny bezстыkowe posiadają szereg bardzo cennych zalet. Tak np. zastosowanie toru bezстыkowego na liniach elektryfikowanych, dzięki wyeliminowaniu niektórych dodatkowych elementów międzytorowych, pozwala na zaoszczędzenie materiałów wartości ok. 20 tys. zł na 1 km toru. Ponadto są również korzystne eksploatacyjne. Np. tor z szynami bezстыkowymi starzeje się o ok. 5 lat później, zaś czas pracy wagonów wzdłuża się o ponad 15 proc. (BNT-PAP)

Stal bez stalowni

W brytyjskim Instytucie badawczym British Iron and Steel Research Association — opracowano rewelacyjną metodę produkcji stali. Metoda ta w najbliższej przyszłości może całkowicie zrehabilitować hutnictwo stali, ponieważ w nowej technologii nie są potrzebne piece stalownicze. Stal otrzymuje się bezpośrednio z surowców wielkopiecowych, która w trakcie przelewania z jednej kadzi do drugiej poddaje się działaniu strumienia tlenu. Tlen, przebiegający przez strugę przelewaną surowicy, powoduje jej rozpylenie na drobne kropelki, dzięki czemu nadmiar węgla jest utleniany. Technologia, jaką zastosowano w zakładach iram firm Lancashire Steel Manufacturing. W ciągu godziny zainstalowane tam urządzenia produkują nową metodą 50 ton stali. („Stahl und Eisen” nr 12/67).

Żaroodporne tworzywa

Całkowicie nowa odmiana tworzywa sztucznego, mogącego pracować w temperaturach do 500°C, magnetny i o właściwościach półprzewodnikowych, udało się uzyskać dr. M. Ballaster z Uniwersytetu w Barcel-

onie. W większości tworzywa sztucznych występują ołbrzymie cząsteczki z atomów węgla i wodoru, tworzące pierścienie, łańcuchy i ich kombinacje. Wspomniany badacz, korzystając z teorii, że atomy wodoru wodoru przez atom chloru. Był to problem szczególnie trudny u. in. dlatego, że atomy chloru są prawie osiemkrotnie cięższe niż atomy wodoru. (PT nr 51/67).

100 lat maszyny do pisania

W br. mia sto lat od powstania pierwszej na świecie przemysłowej maszyny do pisania. Do konceptu tego w 1817 r. Amerykanin Christopher Latham Sholes wespół z Carlosem S. Gildenem i Samuelen W. Soule. Następnie model ten został ulepszony i wreszcie w 1878 r. produkcję maszyn rozpoczęła firma Remington (BNT-PAP).

Nowy smar

Nowy sposób wytwarzania smaru konserwacyjnego, przeznaczanego do ochrony urządzeń metalowych przed korozją atmosferyczną w czasie magazynowania i transportu — opracowali ostatnio naukowcy z

krakowskiego Instytutu Technologii Nafty. Smar jest odporny na działanie tleni, dobrze przepływa się do powierzchni metalu, a co najważniejsze — nie starzeje się. Wystarczy nałożyć cienką warstwę nowego smaru na metal, by na długo uchronić go przed korozją. Na nowy sposób wytwarzania smaru konserwacyjnego wydano ostatnio Patent PRL nr 53850. (BNT-PAP).

Pasy startowe z nylonu

W Wielkiej Brytanii produkują się pasy startowe, wykonane z nylonu. Pasy takie są montowane z kwadratowych elementów o boku 25,8 m. Części składowe wydłużają się przechowywane i transportowane w specjalnych pojemnikach i w razie potrzeby łączone z sobą przez sklejanie brzegów. Powierzchnia nylonu pokryta jest dodatkową warstwą cząsteczki syntetycznej. Pasy mogą być szybko ułożone przez kilku ludzi i zamocowane palikami do podłoża zarówno suchego, jak i zwilżonego. Ułożenie takiego lądowiska zapobiega powstawaniu kurzu podczas startów i lądowań, jak również zapewnia wodoodporną warstwę ochronną. Neuhelten und Erfindungen nr 374/67).

REDAKUCJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacj.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. nacj.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kieć, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszkaniowski, Zbigniew Madaj, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Paletka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Winińska, Zbigniew Wyczerpan, Janusz G. Zieliński. Wydawca: Wydawnictwo „Prasa”. Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11. ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-93-92 sekretarz redakcji 28-93-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-53-54, sekretariat 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesnego”. Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-50 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe. Listonosze oraz Oddziały i Oddziały „Ruch” i „Prasa” mogą również dokonywać wpłat na PKO Nr 1-48-0002. Centrala Kierownictwa Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 25 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagranicą o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kierownictwa Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-48-0002. Egzemplarze zdektualizowane można nabyć w Punkcie Wykrywania Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 18/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem. Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa”, Marszałkowska 3/5.

gospodarcze