

NASZ KOMENTARZ

Nowoczesny przemysł lekki

SITUACJA, jaka wytworzyła się po dwóch latach bieżącego pięcioletnia w gospodarce kraju, wzmogła, co zrozumiale, nacisk handlu wewnętrznego i zagranicznego na przemysł lekki. Przybierała na sile postulat zgłaszany pod adresem tego przemysłu o przyspieszenie dynamiki rozwoju i położenie silniejszego akcentu na unowocześnienie struktury produkcji.

Przemysł lekki niewątpliwie stara się dostosować do sytuacji. Dość powiedzieć, że zarówno w 1966, jak i w 1967 roku wszystkie bez mała zjednoczenia przemysłu lekkiego zmieniały swoje plany ilościowe i asortymentowe pod kątem potrzeb zgłaszanych przez odbiorców. Korekty planów w trakcie ich realizacji przyniosły pewne efekty w ub. roku, ale za cenę osłabienia i tak niezbyt przecież wysokiej dynamiki przyrostu produkcji, co z kolei doprowadziło do pogłębienia deficytu wielu podstawowych wyrobów. Nie mogło być inaczej w sytuacji, w której przemysł lekki może zwiększać produkcję szczególnie potrzebnych na rynku towarów kosztem zmniejszenia innych, też pilnie poszukiwanych. Dzieje się tak dlatego, że działalność tego przemysłu z jednej strony ogranicza bariera techniczna, z drugiej zaś strony bariera surowcowa. Z tym, że ta ostatnia jest coraz lepiej forsowana przy pomocy krajowej chemii. Natomiast bariera techniczna najcięższej się wzmacnia w wyniku opóźnień inwestycji.

Mamy wielki przemysł lekki, ale o nienowoczesnej strukturze produkcji. Niemniej racja społeczna i gospodarcza wymaga od tego przemysłu wzmocnienia wysiłków na rzecz intensyfikacji atrakcyjnej produkcji przy pomocy takich środków, jakimi realnie dysponuje. W tym celu nieodzowna jest przede wszystkim bardziej przemyślna koordynacja działalności różnych branż pracujących na zaopatrzenie przemysłu lekkiego i lepsza koordynacja pracy wewnątrz samego przemysłu lekkiego.

Przed wszystkim trzeba, aby chemia szybko przejęła część prac związanych z uszlachetnieniem produkowanych przez siebie włókien. Opóźnienia w inwestycjach przemysłu lekkiego nie powstrzymały przecież dopływu coraz to nowych surowców z chemii. Na tym tle powstały w ub. roku trudności z wykorzystaniem nowoczesnych włókien syntetycznych do produkcji artykułów, wzbogacających w istotny sposób asortyment towarów oferowanych przez przemysł lekki na potrzeby rynku i eksportu. Trudności te mogą pogłębić się w tym roku. Za zwiększeniem zakresu pomocy ze strony chemii przemawia przede wszystkim to, że wytwórcy włókien syntetycznych potrzebują lepiej, szybciej i tańszym kosztem opanować technologię uszlachetniania swojej produkcji, zyskując przy tym przesłanki pozwalające na trafne określenie kierunku dalszego działania na rzecz poprawy jakości włókien i rozszerzenia ich asortymentu.

Sam przemysł lekki natomiast powinien, wydaje się, doskonalić swoje umiejętności koordynacji produkcji w poszczególnych branżach. Zwłaszcza zaś w branżach poddanych intensywniej chemizacji. Ma ona to do siebie, że zacięra różnice dzielące poszczególne przemysły włókiennicze. Coraz częściej substytutem artykułu wytwarzanego w jednej branży są wyroby produkowane przez przemysły posługujące się odmienną techniką i technologią, korzystające przy tym z surowców o zasadniczo innych właściwościach. Przykład: najrozsądniejszym konkurentem popielin płaszczykowych wcale nie jest u nas elanobawelna, lecz ortalion wytwarzany poza przemysłem bawełnianym; musiły przeto zawiesić rachuby na stopniowe zastępowanie popielin płaszczykowych — elanobawelnianymi.

Możliwość rozwiązywania problemów zaopatrzenia rynku przy pomocy różnych branż stanowi cenny atut w ręku przemysłu lekkiego. Umożliwia kierownictwu popływu w stronę bardziej dla niego dogodną — tam, gdzie ma stosunkowo najmniej obciążony potencjał wytwórczy, bądź większe szanse na uzyskanie potrzebnych surowców. Warunkiem prawidłowego manewrowania asortymentami o analogicznym lub podobnym przeznaczeniu jest odejście od praktyki dostosowywania — zwykle z opóźnieniem! — produkcji do zmieniających się potrzeb rynku i zastąpienie jej śmiałymi próbami wyjścia naprzeciw potrzebom rynku, kreowania popływu przy pomocy m. in. mody, aparatu reklamy i dystrybucji. Pomocą w opanowaniu techniki kierowania rynkiem, w istocie chodzi o właściwą politykę rynkową, może być kompleksowe rozwiązywanie problemów produkcji.

O tym, jak poważne znaczenie ma umiejętność spojrzenia na sprawy rynku w sposób „ponadbranżowy”, a nawet „ponadresortowy” dobitnie przekonuje osławiona historia z kozaczkami. Tendencje mody lansujące obuwie tego typu (z przedłużoną cholewką) w ciągu kilku lat uwzględnił tylko przemysł skórzany. Nie bagatelizując trudności natury obiektywnej w przemysle skórzanym trzeba powiedzieć, że wydajność pogłębiła się indolencja innych producentów obuwia. Zamiast bowiem szybko zareagować na nową modę i odczekać przemysł skórzany, wytwórnie obuwia filcowego i gumowego na najlepsze produkowały buty o przestarzałych fasonach, wymagając tym samym nacisku rynku na skórzane kozaczki.

Nie stać nas na tolerowanie partykularyzmu branżowego w przemyśle lekkim i poza nim, gdyż jest źródłem powstawania napięć na rynku i tworzenia „nadwyżek”. Nie można również tolerować przeszerzeń asortymentowych w takiej postaci, jaką sobie obrały, tj. związków producentów w ramach jednej branży. Tego rodzaju związki niczego, praktycznie rzecz biorąc, nie rozwiązują w warunkach rozwijania produkcji podobnych asortymentów przez różne gałęzie przemysłu. Mogą co najwyżej sprząść nadmiernej pewności siebie producentów i ugruntuować pozycję monopolistów ze wszystkimi ujemnymi konsekwencjami, jakie stąd wynikają (m. in. wydłużania serii produkcyjnych kosztem zubożenia asortymentu). Trzeba szukać, wydaje się, takich form organizacji dla producentów artykułów przemysłu lekkiego, które pozwolą na stworzenie mocnego pomostu pomiędzy wytwórcami wysokiej jakości półfabrykatów i „markowymi” zakładami wyrobów finalnych. Może należałoby dążyć do zastąpienia więzi branżowej — więzi jakościową przeciągniętą przez opłoki branżowe i resortowe.

Nie ma też wątpliwości co do tego, że konieczne jest również szukanie nowych, bardziej elastycznych form organizacji współpracy przemysłu z handlem. Podporządkowana jest ona obecnie zasadzie pełnego wykorzystania potencjału wytwórczego do produkcji określonej na wiele miesięcy z góry w szczegółowym asortymencie, rozmiarach, wzorach, deseniach, fasonach, kolorach... Ścisłe przestrzeganie tego rodzaju zasad jest chyba anachronizmem.

Ale jest również pewne, że naszych dylematów rynkowych nie można rozwiązać do końca przy pomocy tylko lepszego dysponowania środkami, jakie otrzymuje przemysł. Radikalną i trwałą poprawę na rynku artykułów włókienniczych i skórzaných, a tym samym poprawę sytuacji ogólnogospodarczej, może przynieść tylko wydajne zwiększenie potencjału wytwórczego, przy podjęciu jednocześnie poważnego wysiłku na rzecz zasadniczego przeobrażenia struktury produkcji. Oceniane pod tym kątem inwestycje przemysłu lekkiego nie pozwalają na snucie zbyt optymistycznych prognoz. Nie tylko dlatego, że ich skala nie jest rozległa, a tempo nazbyt powolne.

Przed wszystkim struktura tych inwestycji nie zapewnia poważniejszego zmniejszenia dystansu, jaki nas dzieli od innych rozwiniętych gospodarek krajów. Z faktu, że będziemy przerabiali coraz więcej surowców chemicznych niewiele jeszcze wynika. Ważne jest, jaką techniką i technologią, a więc i jakim kosztem te surowce będą przerabiane.

Przy preferowaniu w tym pięcioletniu branży dziewiarskiej proporcje pomiędzy udziałem dzianin i tkanin w artykułach włókienniczych produkowanych przez nasz przemysł po 1970 r. nadal będą kształtowały się na korzyść tych ostatnich. Jakkolwiek już teraz w produkcji włókienniczej wielu państw dominują dzianiny, wykonywane bardziej wydajną i ekonomiczną techniką, mniej kapitałochłonną i pozwalającą na lepsze zaspokojenie popływu na artykuły włókiennicze.

Również przyjęte tempo rozwoju produkcji z włókien modyfikowanych nie zapewni nam ani w końcu tego pięcioletnia, ani na początku następnego poziomu osiągniętego np. przez CSRS. W przeliczeniu na jednego mieszkańca różnice te będą jeszcze poważniejsze! Tymczasem mamy w zasadzie półfabrykaty niezbędne dla tej niewątpliwie atrakcyjnej produkcji, a jej rozwinięcie na poważniejszą skalę pozwala na skrócenie cyklu inwestycyjnego i zmniejszenie rozmiarów inwestycji w najbardziej kapitałochłonnej branży włókienniczej, tj. weliarskiej i bawełniarskiej. Wyroby z przedzłoty modyfikowanych (elastyl, modylon) są substytutami zarówno artykułów bawełnianych, jak i weliarskich. Naturalnie nie wszystkich, ale sporej ich części. A przy tym tej części, przy której produkcji zastosowanie najbardziej wydajnych technik (mielekackich) jest ograniczone, by nie rzec — niemożliwe.

W planach rozwojowych naszego taktwa najnowsze osiągnięcia światowej techniki i technologii są słabo akcentowane. Przemysł tkacki w innych krajach poczynają sobie śmiać, bez żalu rozstając się z tradycyjnymi technikami, zastępując je wszędzie tam, gdzie jest to możliwe innymi, skracającymi wydajne operacje technologiczne, mniej kapitałochłonnymi i umożliwiającymi pełne zagospodarowanie surowców odpadkowych. Najbardziej wydajne techniki mają co prawda ograniczony zakres zastosowania, ale mogą być z powodzeniem stosowane do artykułów masowego użytku o stosunkowo krótkim żywocie. Takich artykułów w naszym przemyśle można znaleźć wiele.

Czy przemysł lekki nie powinien sztytćle zmierzać w stronę bardziej wydajnych technik? Czy przyjęta dla niego droga rozwojowa musi wiernie ilustrować kolejne etapy, jakie przeżyły inne kraje, zanim uświadomily sobie, że mariaż włókiennictwa z chemią jest koniecznością życiową, która oznacza zmierzach tradycyjnych technik? Intensywnie rozwijają się poszukiwania nowych metod i sposobów wytwarzania artykułów włókienniczych i skórzaných, bardziej wydajnych, pozwalających na kompleksowe wykorzystanie surowców i podniesienie właściwości użytkowych wyrobów.

Nasz przemysł maszynowy i chemiczny nie prowadzi na własną rękę takich poszukiwań. Te dwie poważne gałęzie przemysłowe nie są zdolne do pełnego zaspokojenia potrzeb włókiennictwa nawet przy jego obecnej strukturze produkcji. Można więc powiedzieć, że przemysł lekki nie ma warunków sprzyjających wydajniejszemu wzrostowi produkcji i nie ma impulsów popychających go w kierunku radykalnego unowocześnienia struktury produkcji.

Czy jednak nie dzieje się tak dlatego, że nie ma właściwie długofalowej koncepcji rozwoju przemysłu lekkiego? Koncepcji, uwzględniającej potrzeby naszej gospodarki i odpowiadającej jej faktycznym możliwościom? Chodzi naturalnie o te możliwości, jakie mogą powstać przy koncentracji wysiłku inwestycyjnego kilku gałęzi przemysłu i ich zaplecza naukowobadawczego na świadomie obranych kierunkach. Takich kierunkach, które pozwalają na szybkie sformułowanie barier ograniczających rozwój przemysłu lekkiego.

BW

W NUMERZE:

PREMIA ZA DEWIZY

str. 1

Przez blisko pół roku analizowaliśmy skomplikowane problemy dotyczące działania nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej. Poddawaliśmy konfrontacji teoretyczne założenia systemu z codzienną praktyką poszczególnego zakładu przemysłowego. Publikacja ta stanowi próbę podsumowania akcji „Premia za dewizy”.

Bohdan Gliński — DOSKONALENIE ZARZĄDZANIA — ZAŁOŻENIA I REALIZACJA

str. 1

Podjęto już ostatnio niejedną próbę podsumowania programu reform, lub — jak kto chce — programu usprawnienia systemu zarządzania i planowania. Pożądana jest bowiem ocena zarówno stopnia realizacji programu jak również jego skuteczności. Po prostu, aby upewnić się, czy należy kontynuować go w dotychczasowym zakresie i tempie czy też niezbędne są zmiany i jakie?

Dość zamieszczamy kolejny głos w dyskusji na tak istotny dla naszy gospodarki temat.

Stanisław Chelstowski — SPOŻYCIE I PLANOWANIE (II) — POLITYKA SPOŁECZNA

str. 3

Analiza docelowego modelu spożycia pozwala na wyśnięcie szeregu postulatów pod adresem polityki społecznej. O ile więc w poprzednim artykule autor skoncentrował się na trudnościach, jakie dla budowy docelowego modelu spożycia wynikają z rozwoju nauki i techniki, dziś zwraca uwagę na znaczenie, jakie może mieć taki docelowy model dla konkretnych rozstrzygnięć w dziedzinie polityki społecznej.

Karol Szware — CZY KONIECZNA JEST KOMPUTERYZACJA?

str. 5

Komputeryzacja życia gospodarczego jest koniecznością niezależnie od strony trudności zorganizowania poddany maszynom i ujawniania efektywności. Programu produkcyjnego powinien być śmieszny i przygotowywany już dzisiaj z większym oddechem, nawet jeśli nie uda nam się go zrealizować w konkretnym odcinku planu.

Jerzy Dieł — ROLA HANDLU W GOSPODARCE

str. 9

Jaką rolę spełnia handel w procesie rozwoju ekonomicznego Polski? Czy znaczenie obrotu towarowego w stosunku do innych działań gospodarki wzrasta czy maleje? Wreszcie, czy relatywna rola handlu w naszym życiu ekonomicznym umożliwia mu wypełnianie funkcji usługowych w stosunku do ludności.

Grzegorz Pisarski — HANDEL WZMACNIA SŁABE OGNIWA

str. 9

Usprawnienie pracy poszczególnych ogniw handlowych może mieć dość istotny wpływ na poprawę zaopatrzenia rynku. Wychodząc z tego punktu widzenia autor analizuje niektóre eksperymenty, podjęte ostatnio przez przedsiębiorstwa handlu hurtowego i detalicznego.

Cena 2 zł

Rok XXIII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO - GOSPODARCY

18 LUTEGO 1968 r. Nr 7 (857)

PREMIA ZA DEWIZY

OD września ub. roku drukowaliśmy na naszych łamach cykl pt. „Premia za dewizy”, który stanowił swego rodzaju próbę publicystycznej penetracji zespołu skomplikowanych problemów, dotyczących działania nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej i funkcjonującego wespół z tym rachunkiem funduszu nagród dla pracowników przemysłu i handlu zagranicznego. W sumie zostało opublikowanych 20 artykułów, poświęconych zarówno funkcjonowaniu nowego systemu w zakładach przemysłowych, pracujących dla eksportu, jak i w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego.

Prezentowany w tym cyklu przegląd zagadnień nie jest na pewno pełny. Publikowane materiały nie stanowią wystarczającej podstawy dla dokonania kompleksowej oceny nowego systemu. Jest to zrozumiałe także dlatego, że uruchomienie systemu nastąpiło dopiero w połowie 1966 roku. Dodatkowe okoliczności (np. reforma cen fabrycznych) utrudniają również pełniejszą analizę na podstawie wyników z roku 1966 i roku 1967. Niemniej jednak wnioski publicystyczne są możliwe.

Podsumując cykl publikacji pt. „Premia za dewizy”, pragniemy wraz z naszymi Czytelnikami zastanowić się nad doświadczeniami płynącymi z praktyki wdrażania założeń teoretycznych nowego systemu, stanowiącego konkretny stopień przybliżenia do dalej idących rozwiązań.

W założeniach wstępnych postawiliśmy następujące pytania:

• w jakim stopniu wyniki rachunku opłacalności dewizowej wykorzystywane są dla optymalizacji struktury asortymentowej eksportu?

• jakie tendencje w zakresie kosztów własnych i cen produkcji

eksportowej wywołuje nowy system?

• jaka jest siła oddziaływania nowych bodźców w stosunku do innych, stosowanych uprzednio, zarówno w przedsiębiorstwach przemysłowych, jak i przedsiębiorstwach h.z.?

• czy występują sprzeczności pomiędzy dążeniem do poprawy opłacalności eksportu (m.in. poprzez obniżenie cen fabrycznych) a dążeniem do utrzymania dotychczasowego poziomu cen na tle zadań i bodźców związanych z ogólną rentownością zakładu produkcyjnego?

• jakie inne nowe inicjatywy bądź tendencje wywołują system opłacalności dewizowej eksportu?

Zakładaliśmy — oczywiście — że wiele zagadnień, których nie sposób było przewidzieć z góry, wyłoni się w toku naszego publicystycznego zwiada.

Na wstępie przypomnijmy w skróconym zarysie przesłanki i impulsy, które prowadziły logicznie do uruchomienia nowych zasad bieżącej kierowania handlem zagranicznym.

PRZESŁANKI SYSTEMU

Wprowadzenie rachunku opłacalności dewizowej eksportu do systemu podejmowania decyzji na operatywnych szczeblach zarządzania wynika z aktualnej fazy rozwojowej naszej ekonomiki oraz szczególnej roli, jaką odgrywa w niej wymiana towarowa z zagranicą.

W pierwszym okresie po wojnie odbudowa i zakrojony na szeroką skalę program uprzemysłowienia kraju wysuwały na czoło zadania w zakresie zaopatrzenia gospodarki narodowej w niezbędne maszyny i urządzenia oraz surowce, nie produkowane w kraju. Wówczas mieliśmy do czynienia ze znacznym zakresem importu, nie mającego

alternatywy w postaci produkcji krajowej. Sprawa podstawową w tej sytuacji była więc bezwzględna wielkość eksportu i tempa jego przyrostu jako warunek szybkiego procesu uprzemysłowienia. Niski zaś udział eksportu w produkcji towarów przetworzonych, pozwalający odłożyć na później problem jego opłacalności. W tym czasie w naszym eksporcie dominującą rolę odgrywały surowce, głównie węgiel oraz artykuły rolnospożywcze, na które w pierwszym okresie po wojnie istniała szczególnie korzystna koniunktura.

Z kolei lata 1957—1958 postawiły przed naszym handlem zagranicznym bardziej złożone zadania przebudowy struktury eksportu głównie przez aktywizację wywozu gotowych wyrobów. Wiązało się to ściśle z poważną luką, powstałą wskutek istotnego zmniejszenia wpływów z eksportu węgla.

Jednakże ilościowe zadania w rozwoju eksportu dominują również w latach następnych. Na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych coraz wyraźniej występuje potrzeba przewartościowania powiązań handlu zagranicznego z całością gospodarki narodowej. Postępująca przebudowa struktury naszego wywozu, w której udział finalnych wyrobów przemysłowych przekroczył 40 proc., jak również wydajne zwiększenie udziału eksportu w produkcji wielu zakładów przemysłu krajowego, postawiły z całą ostrością na porządku dziennym problemy opłacalności wymiany towarowej z zagranicą. Dalszą ofensywę eksportową należało ująć w ramy rachunku ekonomicznego, opracować odpowiednie kryteria ocen, uruchomić bodźce oddziałujące zarówno na producentów wyrobów eksportowych, jak i handlowców. Stało się oczywiste, że chodzi nie tylko o ilościowy wzrost naszego wywozu, lecz o kształtowanie prawidłowych relacji pomiędzy niezbędnymi nakładami na produkcję eksportową a efektami, które ten eksport przynosi.

W nowym rachunku opłacalności bieżącej eksportu — za kryterium oceny przyjęto zysk kalkulacyjny, stanowiący różnicę pomiędzy wpływami dewizowymi za eksport (przeliczonymi na złote obiegowe na podstawie ustalonego kursu) oraz krajowymi kosztami produkcji, wyrażanymi przez cenę fabryczną. Koszty materiałowe, zawarte w cenie fabrycznej, są przy tym korygowane w oparciu o odpowiednie współczynniki w celu uwzględ-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Aktualności

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH W STYCZNIU BR.

Jak wynika ze wstępnych meldunków z aparatu skupu, w styczniu br. tendencje dostaw produktów rolnych były podobne jak w IV kwartale ub. roku. Najbardziej dynamicznie nadal jest skup bydła, którego dostawy wzrosły o blisko 46 proc. w porównaniu z ich poziomem w analogicznym okresie ub. roku. Dostawy (zróżnicowane ilościowo) były natomiast — podobnie jak w IV kwartale ub. roku — niższe niż przed rokiem o ok. 13 proc. Mniej także były dostawy jaj o ok. 17 proc. Zupełnie inną tendencję

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

Doskonalenie zarządzania*)

Założenia i realizacja

BOHDAN GLIŃSKI

JESIEN 1967 roku przyniosła wiele prób podsumowania programu reform (ściślej: byłoby sformułowanie — programu usprawnienia) systemu zarządzania uruchomionego w wyniku Uchwały IV Plenum. Te próby nie są przypadkowe. Pożądana jest bowiem ocena zarówno stopnia realizacji programu jak również jego skuteczności, aby upewnić się, czy należy kontynuować go w dotychczasowym zakresie i tempie, czy też niezbędne są zmiany i jakie?

Przed włączeniem się do merium dyskusji uważam za celowe zwrócić uwagę czytelnika na niektóre okoliczności, istotne dla oceny aktualnego programu usprawnienia w planowaniu i zarządzaniu.

*) Zamieszczamy następny z artykułów dyskusyjnych poświęconych doskonaleniu planowania i zarządzania. Pośrednie publikacje z tego cyklu: Józef Pałeska (nr 3, 4, 5 z br.); Wacław Przelaskowski (nr 1 z br.); Józef Tren-deta (nr 4 i 5 z br.).

Przed wszystkim istotny jest fakt, że same uchwały IV Plenum zostały sformułowane po okresie pewnego zwrotu w kierunku centralizacji zarządzania. Świadczy o tym zmniejszenie tworzenia funduszy przemiochów i funduszy zakładowego w zależności od poprawy rentowności w stosunku do poprzedniego roku (co miało miejsce w okresie 1960 do połowy 1964 roku) na rzecz systemu wyraźnie sta-

wiającego zadania planowe jako podstawę premiowania i zakładającego, że wyższe instancje wyznaczają dokładne cele, których spełnienie warunkuje premiowanie.

Był to więc niewątpliwie zwrot w stronę bardziej szczegółowego kierowania zjednoczeniami i przedsiębiorstwami uzasadniany potrzebą skuteczniejszego oddziaływania systemu bodźców na różne strony

działalności przedsiębiorstw, zależnie od ich znaczenia. Po drugie nie należy zapominać też, że w stosunku do przedsiębiorstw w uchwałach IV Plenum nastąpiły pewne tendencje centralizujące.

Dotyczy to szeregu rozwiązań szczegółowych. Np. przeniesienie jednego funduszu inwestycyjno-re-montowego, w ramach którego przedsiębiorstwa miały swobodę decyzji — ile środków przezna-

czyć na cele inwestycyjne, ile na remonty kapitalne. Tym samym ograniczono dalej zakres inwestycji przedsiębiorstw na rzecz inwestycji zjednoczeń. Wychodząc z założenia, że zjednoczenia kierujące się punktem widzenia całej branży, mają większe możliwości korzystniejszej alokacji środków inwestycyjnych.

Uchwały rozpatrywały usprawnienie systemu zarządzania we wszystkich możliwych kierunkach. Reforma zmierzająca bowiem do:

— stworzenia systemu planowania, który będzie gwarantował praktyczne wykorzystywanie najnowszych osiągnięć nauki i techniki, powiązanych rozwojem tych dziedzin z zadaniami całej gospodarki, zjednoczeń i przedsiębiorstw zwłaszcza zaś położenie nacisku na jakość, nowoczesność i trwałość wyrobów;

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Problem, a raczej problemy racjonalnego i elastycznego zaradania tworzenia i podziału funduszu nagród niewątpliwie istnieją nie tylko w wymienionych poprzednio względach. Nie zawsze można je rozstrzygnąć w ramach omawianego systemu. Z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej dany rodzaj eksportu może np. uzyskać określone preferencje, nie zawsze zgodne z interesami zakładu. Chodzi tu m. in. o eksport pionierski, eksport powodowany koniecznością bilansowania obrotów w skali niektórych obszarów geograficznych i w tym sensie również efektywny według kryteriów gospodarki narodowej. W tym kontekście fundusz aktywizacji eksportu musi spełniać wyznaczoną mu rolę instrumentu ekonomicznego, stymulującego przejściowo taki właśnie eksport. Jego przejściowość oznacza, że nie stanowi on również jakiegos „uzupełniającego źródła” dochodów przedsiębiorstwa, tylko narzędzie realizacji polityki ekonomicznej. Szczególnie ważne jest umiejętne posługiwanie się tym instrumentem w zakładach, gdzie udział produkcji eksportowej w stosunku do całości produkcji zakładu jest wysoki, a gdzie część tej produkcji nie wykazuje zadowalającej opłacalności w ujęciu rachunku bieżącego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

Warto również zastanowić się nad transpozycją ogólniejszych doświadczeń z dziedziny funkcjonowania nowego systemu efektywności eksportu (uwzględniając odpowiednie modyfikacje) do przeprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową po to, aby wywołać w szerszej płaszczyźnie tendencje, na których nam szczególnie zależy, m. in. dążenie do obniżki kosztów własnych i postępu techniczno-organizacyjnego.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nienia, relacji cen światowych i społecznych kosztów produkcji.

Wpływ rachunku opłacalności eksportu na operatywne decyzje producentów i eksporterów został zapewniony przez powiązanie zysku kalkulacyjnego z systemem nagród za opłacalność. Fundusz ten powstaje więc z określonych odpisów od zysku kalkulacyjnego, a ściślej mówiąc salda zysków kalkulacyjnych z tytułu wszystkich transakcji eksportowych, realizowanych wspólnie przez producenta i handlowca w konkretnym okresie. Tym zresztą różni się obecny system od poprzednich metod badania opłacalności eksportu, które miały — głównie znaczenie analityczne.

Dla towarów, przejściowo nie wykazujących jeszcze zadowalającej opłacalności (nowe uruchomienia, pionierski eksport itp.) stworzono fundusz aktywizacji eksportu, umożliwiający przejściowe nagradzanie za eksport, do chwili osiągnięcia zakładanej efektywności.

Jak wyglądają pierwsze doświadczenia z dziedziny funkcjonowania nowego systemu?

Wskazują one na:

- korzystne zmiany struktury asortymentowej masy towarowej, stanowiącej przedmiot wywozu;
- lepsze opórowanie masą towarową na konkretnych rynkach zbytu w zależności od aktualnej koniunktury;
- tendencje do obniżania cen fabrycznych na wyroby eksportowe w oparciu o obniżkę kosztów produkcji.

EFEKTY SYSTEMU

Wprowadzenie po raz pierwszy w kraju zasady nagradzania za wyniki kalkulacyjne eksportu, innymi słowy za opłacalność produkcji krajowej, mierzonej obiektywnymi kryteriami, postawiła z całą ostrością problem elastyczności programu produkcyjnego zakładów przemysłowych, pracujących dla potrzeb eksportu.

Jak istotny wpływ na efektywność eksportu może wywierać wspomniany czynnik elastyczności programu produkcyjnego, świadczy prezentowany w naszym cyklu przykład Śląskiej Fabryki Lamp w Katowicach — „Helios”, zakład, który nie dysponuje w zasadzie nowoczesnym parkiem maszynowym, zdoginowany systemem bodźców, przeprowadził śmiały zabieg, prowadzący do poważnych zmian asortymentowych w ofercie zagranicznej. Jest rzeczą oczywistą, że przesunięcia w programie produkcyjnym zakładu miały miejsce po dyskusjach z odpowiednim branżowym przedsiębiorstwem h.z. Wspomniane zmiany programu produkcyjnego umożliwiły wydłużenie serii produkcyjnych, co z kolei wpłynęło na koszty własne. Odpowiednio w stosunku do II półrocza 1966 r. zwiększył się fundusz nagród. Na liście eksporterów śląskich, otrzymujących nagrody z tytułu efektywnego eksportu, „Helios” znalazł się w roku ub. w ścisłej czołówce, wyprzedzając zdecydowanie nawet niejednego renomowanego producenta.

Innym przykładem, podobnym do przytoczonego, może być doświadczenie z zakresu funkcjonowania nowego systemu przy eksporcie narzędzi. Przemysł narzędziowy, jak wiadomo, nie zawsze stawia do dyspozycji handlu zagranicznego odpowiednią masę towarową. Nowy system, przynajmniej w pierwszej fazie, spowodował dodatkowe perturbacje. Dyskusje pomiędzy producentami a handlowcami toczyły się pod wpływem funduszu nagród. Ich efektem było jednak przeprowadzenie manewru w sferze obrotu. Zmniejszono udział asortymentów nieopłacalnych, zdecydowano się na zmiany w zakresie kierunku eksportu, uwzględniając aktualną koniunkturę i trendy perspektywiczne. Lepiej niż dotychczas uwzględniono czynnik czasu w zależności od zarysowującego się poziomu i sytuacji, poprzednio skomplikowana, uległa poprawie: zarówno producent, jak i handlowcy otrzymali nagrody za swój wysiłek.

Casus Zjednoczonych Zakładów Rowerowych w Bydgoszczy i ich handlowego plenipotencjusza — przedsiębiorstwa h.z. „Uniwersal” jest przykładem łączącym szereg elementów. Wspomniane zakłady, które w pierwszym okresie nie wypracowały funduszu nagród za efektywny eksport, mimo przeprowadzonych obniżek cen fabrycznych, zdecydowały się na zmiany asortymentowe oraz nowy podział eksportowej masy towarowej na poszczególne kraje, dokonany w oparciu o poziom uzyskiwanych cen dewizowych oraz wyniki w dziedzinie opłacalności dewizowej.

Fundusz nagród wywierał wpływ także na inne aspekty działalności eksporterów. Przykład „Befamy” pokazuje, że można było rozwiązać problemy tak dotychczas „trudne”, jak dostawa części zamiennych do eksportowanych maszyn czy poprawa jakości tych maszyn, bądź podniesienie poziomu prac montażowych oraz obsługi.

Warto również przypomnieć o Wrocławskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych, gdzie nowy system wpłynął na przyspieszenie modernizacji obrabarek, kierowanych na eksport, w oparciu o własną analizę trendów rynkowych.

Naszym zdaniem, są to inicjatywy nie tylko nowe, ale niezwykle cenne. Po raz pierwszy producenci znaleźli się obecnie w sytuacji bezpośredniej konfrontacji z rynkiem zagranicznym, co zmusza ich do przygotowania bardziej perspektywicznych programów ekspansji eksportowej, do przyspieszenia postępu technicznego.

W tej sytuacji wyraźnie kształtuje się pogląd o konieczności rozwijania wybranych gałęzi produkcyjnych, stanowiących zarówno naszą specjalność eksportową, jak i będących zarazem nośnikami postępu technicznego wewnątrz kraju.

W ciągu tak krótkiego czasu nowy system wymusił u producentów i handlowców dalsze kierunki działania w tej dziedzinie.

W publikowanym przez nas cyklu zwracaliśmy jednak uwagę na zjawisko uzyskiwania wysokiego poziomu funduszu nagród z tytułu wywozu wyrobów materiałochłonnych przy znacznie niższych nagrodach dla zatrudnionych w produkcji bardziej pracochłonnych wyrobów eksportowych, a więc teoretycznie o wyższych wskaźnikach opłacalności. Anomalia tym większa, że wspomniane zjawiska występują w ramach jednej branży. Często, oczywiście, produkcja wyrobów bardziej pracochłonnych wiąże się z większym zakresem kooperacji, co przy określonym systemie kalkulacji może wywierać wpływ na poziom kosztów produkcji (poprzez ceny płacone kooperantom). Nasz wład publicystyczny dostarczył pewną ilość faktów na potwierdzenie tej tezy.

Trudno jednak na podstawie tych faktów stwierdzić, czy fundusz nagród (stwarzający również możliwości premiowania kooperantów) został dostatecznie wykorzystany przez producentów jako instrument nacisku na obniżenie kosztów kooperacji.

Wspomniawszy już bezpośrednią konfrontację krajowych producentów z realiami rynków zagranicznych, uświadomiła w całej rozciągłości szeroką gamę spraw wymagających rozstrzygnięcia. Nowe bodźce wykreśliły niejedną anomalię cenową, techniczną bądź technologiczną w zakresie produkcji eksportowej. A zatem, produkcja — przemysłowa w ogóle.

Fundusz nagród z tytułu efektywnego eksportu jest silnym pozaopłacalnym bodźcem materialnego zainteresowania. Odpisy na wspomniany fundusz od zysków kalkulacyjnych, a raczej salda wyników z tytułu bieżących transakcji eksportowych, tworzą globalne kwoty wyższe niekiedy, niż fundusz zakładowy danego przedsiębiorstwa przemysłowego.

Wysokość naliczonego funduszu nagród za trzy kwartały ub. roku wyniosła ponad 270 mln zł. Natomiast planowany na rok bieżący fundusz sięga 700 mln zł. Liczba uprawnionych do nagradzania w III kwartale ub. roku wynosiła prawie 304 tys. pracowników grupy przemysłowej i 74 tys. pracowników umysłowych. Stanowi to ponad 40 proc. zatrudnionych w przedsiębiorstwach objętych nagradzaniem i ok. 10 proc. ogółu zatrudnionych w przemyśle państwowym.

Srednia kwota przypadająca na pracownika wyniosła w III kw. ub. roku: w grupie robotników — od 700 do 800 złotych, zaś w grupie pracowników umysłowych — ponad 1 000 złotych. Widzimy więc, iż fundusz nagród stał się w krótkim czasie ważnym instrumentem polityki bodźców materialnego zainteresowania, obejmującym swym zasięgiem liczny odłam zatrudnionych w gospodarce narodowej.

PROBLEMY PODZIAŁU

Właściwe wykorzystanie tych poważnych kwot stanowi ważki problem. Prawidłowe jego rozwiązanie w skali pojedynczych zakładów produkcyjnych i całego przemysłu pracującego na rzecz eksportu w znacznej mierze wpłynie zarówno na dalszy rozwój nowego systemu, jak i powodzenie naszych wysiłków w dziedzinie efektywności wymiany towarowej z zagranicą.

Przed wszystkim podkreślić należy, w związku z wątpliwościami, jakie pojawiły się również w toku naszej dyskusji, że system nagród związanych z eksportem różni się w istotny sposób od systemu bodźców materialnego zainteresowania w zakresie produkcji krajowej. Dotyczy to zarówno tworzenia, jak i podziału funduszu.

Przed wszystkim fundusz nagród dla przedsiębiorstwa przemysłowego zależy może w równej mierze od wysiłku załogi, jak i od jakości pracy przedsiębiorstwa h.z. A szerzej biorąc uzależniony jest nie tylko od kosztów produkcji, ale i od cen za nią uzyskiwanych. Zakłada to tym samym możliwość takiego układu sytuacji, w którym dobrze pracujący producent nie

uzyska funduszu nagród na skutek złej pracy aparatu handlu zagranicznego.

Można więc powiedzieć, że w odróżnieniu od systemu materialnego zainteresowania w zakresie produkcji krajowej fundusz nagród silnie i jednokierunkowo preferuje nie tylko wysiłek przedsiębiorstwa, ale i efekty tego wysiłku i to zweryfikowane w sposób szczególnie ostry przez konkurencję na rynku zbytu. Jeśli wysiłek, to znaczy wkład pracy, nawet duży, nie znajduje uznania na tym rynku w odpowiedniej cenie (czyli konkurencji produkcyjnej) eksport jest nieopłacalny i fundusz nagród nie może powstać.

Podkreślić więc trzeba, że fundusz nagród za eksport tworzy jest przede wszystkim za efekt, za opłacalny eksport i jest miarą właśnie opłacalności eksportu, a nie tylko wysiłku, jakim go osiągnięto. W żadnym więc razie nie może być traktowany jako dopłata do nieefektywnego eksportu. Właśnie ze względu na to, że może tu występować brak bezpośredniego związku pomiędzy wysiłkiem i bodźcami, system bodźców za opłacalny eksport nie powstał w miejsce jakiegos dotąd istniejącego systemu, lecz stanowił czynnik dodatkowy (w tym sensie może on w zasadzie wpłynąć tylko na zwiększenie kwot, dotychczas dzielonych między pracowników). Można by powiedzieć, że podstawowym kryterium tworzenia funduszu jest opłacalność produkcji, mierzona rachunkiem ekonomicznym nie na szczeblu zakładu, lecz na szczeblu gospodarki narodowej. Kojarzenie zaś interesów społecznych i zakładu polega na preferowaniu interesu społecznego (nie płaci się za to, co jest dla gospodarki narodowej nieopłacalne).

Wyloniły się jednak w toku naszych publikacji wątpliwości związane z naliczaniem wysokiego funduszu dla przedsiębiorstw, które już przed uruchomieniem nowego systemu miały wysoki udział produkcji eksportowej w całości produkcji globalnej i niejako automatycznie uzyskują duże korzyści nawet w warunkach, gdy ich wkład w produkcję eksportową nie wzrasta. Z drugiej strony spotykamy przedsiębiorstwa, w których dynamika produkcji jest wysoka, lecz jej wielkość (a więc i wielkość zysku kalkulacyjnego) nieznaczna, co rzutuje na wielkość funduszu nagród. Wydaje się w związku z tym celowe rozważenie możliwości naliczania funduszu nagród w odpowiednich proporcjach zarówno w stosunku do woluminu, jak i do przyrostu zysku kalkulacyjnego.

Fundusz nagród dla produkcji eksportowej różni się także od bodźców dla produkcji „krajowej” przez zastosowanie innych kryteriów jego podziału wewnątrz przedsiębiorstwa. Z założenia nie obejmuje on wszystkich dobrze pracujących pracowników przedsiębiorstwa (jak np. fundusz zakładowy), lecz tylko bezpośrednie lub pośrednie wywierających wpływ na produkcję eksportową i to produkcję opłacalną. Z góry więc powinno to wykluczyć z uczestnictwa w podziale funduszu tych pracowników, którzy nie przyczynili się do podniesienia opłacalności eksportu. W przeciwnym wypadku bodziec przekształcił się w zwykły daterek do płac. Decydujące znaczenie ma tu — oczywiście — opracowanie i przestrzeganie w praktyce prawidłowego regulaminu podziału nagród i zwalczanie zarówno tendencji równościowych, jak i nieuzasadnionego wpływu na opłacalną produkcję eksportową nagradzania, zwłaszcza pracowników umysłowych. Ważna tu jest praca wyjaśniająca samorządu robotniczego.

Mamy tu do czynienia z dwoma aspektami problemu: 1) z kwestią naliczania wielkości funduszu dla danego przedsiębiorstwa (i dla przedsiębiorstwa h. z.); 2) z kwestią podziału funduszu wewnątrz przedsiębiorstwa pomiędzy uprawnionych (to znaczy bezpośrednio zatrudnionych w produkcji eksportowej oraz kierownictwo i komórki związane z organizowaniem tej produkcji).

Oba te aspekty łączą wprawdzie jeden wspólny cel systemu, polegający na stworzeniu jednokierunkowego silnego bodźca preferującego opłacalny eksport. Różnica pomiędzy nimi polega jednak m. in. na tym, że naliczenie funduszu nagród może być słabsze, bardziej pośrednio uzależnione od faktycznej poniesionej przez przedsiębiorstwo wkładu pracy (np. zależność od wahań koniunktury). W ramach zaś wewnętrznej podziału funduszu w przedsiębiorstwie powiązanie może i musi być bardziej bezpośrednie, aby bodziec działał konkretnie na poszczególnego pracownika; oczywiście w zgodzie z ogólnymi założeniami systemu. Wydaje się więc, że kryteria wewnętrznej podziału mogą się nieco różnić od kryteriów naliczania globalnego funduszu.

Fundusz nagród w przedsiębiorstwie powinien być wykorzystywany w sposób elastyczny, zgodnie z duchem, a nie tylko literą systemu. Wydaje się, że celem jego nie mogą być wyłącznie doraźne zadania i efekty produkcyjne, lecz również dążenie do tego, aby eksport nawet dziś nieopłacalny, stał się opłacalny jutro. Chodzi tu m. in. o uwzględnianie w podziale funduszu nagród działalności

*

Na tle funkcjonowania systemu nagród wylania się problem o znacznie szerszym zasięgu, o większym ciężarze gatunkowym. System premiowania stwarza bodźce, które są tylko częścią środków niezbędnych dla preferowania eksportu. Nie zawsze w gestii przedsiębiorstwa, a nawet zjednoczeń znajdujących się w pozostałe czynniki, które w bardziej ogólnym sensie decydują o rozwoju efektywnego eksportu. System nagród wyzwał bowiem bezpośrednie rezerwy typu bieżącego. W związku z tym wylania się postulat uprzywilejowanego traktowania zakładów produkcyjnych, dążących na sobie główny ciężar bieżących zadań w dziedzinie eksportu w grupach towarowych szczególnie dla nas ważnych.

*

Rachunek efektywności bieżącej eksportu oraz system bodźców materialnego zainteresowania funkcjonowały dotychczas w przedsiębiorstwach przemysłowych obok całokształtu systemu planowania i zarządzania, w pewnym sensie wyprzedzając dokonywane w nim przekształcenia. Logika rozwoju gospodarczego kraju wysunęła, bowiem handel zagraniczny na czoło problemów, wymagających szybkiego rozwiązywania.

Zmiany w handlu zagranicznym przyniosły wiele efektów w postaci poprawy bieżącej opłacalności eksportu, chociaż nie rozwiązały oczywiście całokształtu spraw, związanych z optymalizacją obrotów zagranicznych. Ubocznym efektem wprowadzonego systemu w dziedzinie efektywności eksportu jest to, że zasygnalizował on istnienie znacznych rezerw obniżki ko-

GOSPODARKA PLANOWA NR 1/1968

Nowy, pierwszy w tym roku numer „Gospodarki Planowej” zawiera następujące artykuły: WŁODZIMIERZ LECHOWICZ — Aktualny stan i perspektywy rozwoju usług dla ludności, JERZY OSIATYNSKI — O wyborze kierunków specjalizacji międzynarodowej w ramach krajów RWPG, TADEUSZ WOJCIECHOWSKI — Z zagadnień gospodarki zapasami, BOLESŁAW

WARZECHA — Podstawy badania zapotrzebowania na środki produkcji w warunkach gospodarki planowej, ZDZISŁAW JAZIENICKI — Niektóre problemy rozwoju województwa opolskiego, MARIAN KOZIEJ — Organizacyjno-ekonomiczne problemy działalności i rozwoju filii POM.

Poza tym znajdziemy w tym zeszycie niektóre dane o bieżącej sytuacji gospodarczej i przebiegu realizacji planu oraz omówienie kierunków zmian w planowaniu i zarządzaniu gospodarką rumuńską. (Ks)

„Wiadomości Warsztatowe”

Na rynku prasowym pojawiło się nowe pismo, miesięcznik „Wiadomości Warsztatowe”. Pismo przeznaczone jest dla szerokiego rzesz wykwalifikowanych mechaników i elektryków zatrudnionych w wydziałach i warsztatach mechanicznych oraz elektrycznych wszystkich gałęzi przemysłu i spółdzielczości oraz w zakładach napraw i usług. Pismo adresowane jest do pracowników zatrudnionych bezpośrednio w produkcji, przy obsłudze, remoncie oraz konserwacji maszyn i aparatury urządzeń technicznych, jak również do uczniów zasadniczych i średnich szkół zawodowych.

Od dłuższego czasu odczuwano się brak pisma dostosowanego do potrzeb wykwalifikowanych robotników i mistrzów. Szybki rozwój techniki powoduje konieczność wymiany doświadczeń międzyzakładowych oraz potrzebę stałego doskonalenia się robotników i mistrzów; wiadomości wyniesione ze szkół stają się w coraz większym stopniu niewystarczające.

„Wiadomości Warsztatowe” zapożyczają publikacje artykułów omawiających zagadnienia jakości i nowoczesności wyrobów, organizacji pracy i stanowiska robotniczego, normowania, obróbki skrawaniem, obróbki plastycznej, odlewnictwa i spawalnictwa, zagadnienia elektrotechniki, obsługi i naprawy maszyn roboczych, silników oraz urządzeń energetycznych, aparatury chemicznej, rurociągów techniki sanitarnej itp. Poruszane również będą problemy materiałoznawstwa i obróbki cieplnej, pomiarów warsztatowych, montażu, gospodarki materiałowej tworzyw sztucznych, transportu wewnętrznego, magazynowania, powłok ochronnych i korozji. Również i publikacje dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy, racjonalizacji i wynalazczości znajdują miejsce na łamach nowego pisma.

Pierwszy numer pisma, który ukazał się już wioskach jest dobrą zapowiedzią realizacji redakcyjnych postulatów.

(J.W.)

Polityka społeczna

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

W POPRZEDNIM artykule koncentrowaliśmy się na trudnościach i możliwościach, jakie dla budowy docelowego modelu spżycia wynikały z rozwoju techniki i nauki. Obecnie chcemy zwrócić uwagę na znaczenie, jakie może mieć taki docelowy model dla konkretnych rozstrzygnięć w dziedzinie polityki społecznej.

Założenia polityki społecznej mają szczególnie duży wpływ, zarówno na wielkość, jak i przede wszystkim na strukturę spżycia. Jeżeli bowiem nawet dość precyzyjnie określiliśmy w planie wielkość dochodu narodowego oraz jego zasadniczy podział na spżycie i akumulację, to polityka społeczna będzie decydowała o dużej mierze o tym, jak spżycie będzie realizowane, jaka będzie struktura jego wykorzystania.

Chodzi tu o określenie potrzeb, zaspokajanych w trybie zbiorowym, nieodpłatnie lub częściowo nieodpłatnie i potrzeb zaspokajanych z dochodów osobistych. Sprawa ta była już niejednokrotnie dyskutowana. Wydaje się jednak, że nie można przy konstruowaniu docelowego modelu podchodzić do podziału na fundusz spżycia zbiorowego i indywidualnego, jako do dady, absolutnie niezależnej jako do czegoś, co dane jest z zewnątrz i czego nie można zmienić. Wydaje się również, że na podział ten trzeba popatrzeć i ze strony modelu, tzn. jak poszczególne proporcje będą oddziaływać na dynamikę wzrostu dochodu narodowego, a tym samym i na dynamikę funduszu spżycia. Trzeba tu brać pod uwagę szereg argumentów, uwzględniając niezaprzeczalną (ale nie antagonistyczną, to jest dającą się przezwyciężyć w pewnym odcinku czasu) między ekonomicznymi a społecznymi efektami odpowiednich proporcji w podziale funduszu spżycia.

Jest rzeczą niewątpliwą, że ustrój socjalistyczny rozszerza bardzo poważnie sferę spżycia zbiorowego. W odczuciu społeczeństwa w tym m. in. leży wyższość tego ustroju. W tym bowiem przede wszystkim widzi się realizację sprawiedliwości społecznej w podziale dochodu narodowego. Zastanawiamy się chwilę, co to znaczy sprawiedliwy podział spżywanego części dochodu narodowego w naszych warunkach?

Oczywiście, że u podstaw kryteriów podziału funduszu spżycia nie mogą leżeć ani preferencje wynikające z własności, ani z urodzenia, pozycji rodziców. Wobec tego można za sprawiedliwy uważać podział równościowy — jednakowy dla wszystkich, ale to jest w warunkach obecnych utopia, gdyż możliwość realizacji takiego podziału zależy od obfitości dóbr, a do takiej obfitości nam jeszcze daleko. Podstawowym kryterium musi więc być wkład pracy w tworzenie dochodu narodowego, udział w tworzeniu dóbr i usług, które mamy dzielić. Podział taki jest równościowy, ale w innym sensie — w sensie otrzymywania za równą pracę równego dochodu. Zadaniem polityki społecznej przy takim założeniu jest stworzenie dla każdego możliwości maksymalizacji swego wkładu pracy, co realizowane jest przede wszystkim przez spżycie zbiorowe oraz odpowiednią politykę dotyczącą akumulowanej części dochodu narodowego.

Możliwość maksymalizacji wkładu pracy każdego członka społeczeństwa zależy od różnych czynników — wymienimy tu najważniejsze: możliwość zdobycia kwalifikacji a następnie pracy, zgodnej z tymi kwalifikacjami; możliwość regeneracji sił i korzystania z opieki lekarskiej; pomoc w wychowaniu i rozwijaniu zdolności i talentów młodego pokolenia itp. Realizacja tych możliwości to podstawowa funkcja, jaką musi wypełniać fundusz spżycia zbiorowego. Chodzi tu przede wszystkim o stworzenie dla wszystkich członków społeczeństwa równych warunków startu, możliwość dostępu do wielu usług i dóbr, niezależnie od posiadanej majątku osobistego czy dochodów. Dotyczy to np. szkolnictwa wyższego. Nikt nie żąda, aby już obecnie, czy w niedalekiej przyszłości, wszyscy mogli zdobywać wyższe wykształcenie, ale odczuć sprawiedliwość społeczną wymaga, aby dostęp do uczelni był uzależniony od posiadanej wiedzy i zdolności, a nie od zasobów materialnych lub pozycji społecznej rodziców. Dlatego np. kierunki oświaty, cały system kształcenia powinien być dostosowany do potrzeb rozwoju gospodarczego i kulturalnego kraju, i to musi decydować o możliwości zdobywania wykształcenia (oczywiście całe młode pokolenie musi przejść przez szkołę podstawową i szkołę przygotowawczą do zawodu). Egalitaryzm zaś szkolnictwa (chodzi tu głównie o szkolnictwo wyższe) polegać powinien na równych szansach startu, co nie jest zresztą łatwe w praktyce zrealizować.

Przykład powyższy pokazuje możliwości — w pewnej skali oczywiście — godzenia postulatów polityki społecznej z wymogami gospodarki. Niemniej jednak, rozpatrując w modelu spżycia optymalne proporcje w podziale na konsumpcję indywidualną i zbiorową, trzeba szukać rozwiązań dynamicznych, a więc patrzeć na dynamizację pod kątem wzrostu stopnia zaspokojenia potrzeb. Najogólniej mówiąc, bodźcowe znaczenie dla wzrostu wydajności pracy spżycia z dochodów indywidualnych jest znacznie silniejsze, niż świadczeń bezpłatnych. Oczywiście, nie można tego zagadnienia dogmatyzować. Pewne elementy spżycia zbiorowego mają wpływ na produkcję, stwarzając np. przesłanki wzrostu produktywności siły roboczej czy — przez świadczenia na rozwój nauki — przyspieszenia postępu technicznego. W tym sensie poprzez rozwój niektórych elementów spżycia zbiorowego następuje kojarzenie interesów ekonomicznych (oddziaływanie na produkcję) z realizacją celów społecznych. Trzeba również pamiętać, że w okresie wstępnego fazy budowy nowego ustroju, kiedy chodzi o zrównoważenie stosunków społecznych, o szybkie, skokowe niejako przyswajanie sobie przez większość, poprzednio upośledzoną, elementarnej oświaty, kultury itp. — udział spżycia zbiorowego musi być w dochodzie narodowym większy, niżby to formalnie wynikało z bilansów ekonomicznych. W miarę wzrostu dochodów — proporcje te mogą ulegać pewnym zmianom, można również wprowadzać częściową odpłatność (uzależnioną od wysokości dochodów) za pewne świadczenia finansowane dotychczas w pełni z funduszu spżycia zbiorowego, co ma duże znaczenie dla racjonalizacji wykorzystania tych świadczeń.

Wreszcie to, co bezpłatne nie jest przecież w sensie ekonomicznym „za darmo”, bo płaci za to całe społeczeństwo. Toteż rozszerzenie spżycia zbiorowego poza sferę, o której wyżej mówiliśmy, powoduje nieprawdopodobnie w podziale dochodu. Biorąc za usługi, z których bezpośrednio czy pośrednio korzystają tylko pewne grupy muszą płacić i inni, przez zmniejszenie swego spżycia indywidualnego.

W tym miejscu dochodzimy do następnego problemu. Jest rzeczą raczej niedyskusyjną, że zarówno obecnie, jak i w roku 1985 znajdować się będziemy w pierwszej fazie socjalizmu, w której realizowana jest zasada podziału według pracy. Jednocześnie jednak działają bardzo silnie presje społeczne na maksymalne zachowanie egalitaryzmu w dochodach i spżyciu.

Wydaje się jednak, że ten dyktament również musi być rozpatrywany dynamicznie, od strony wpływu egalitaryzmu bądź zróżnicowania dochodów na wzrost zaspokojenia potrzeb społeczeństwa. Ciężar egalitaryzmu ciąży na sobie przede wszystkim fundusz spżycia zbiorowego, toteż fundusz spżycia indywidualnego powinien spełniać funkcje bodźcowe, to znaczy realizować zasadę równości dochodów w stosunku do wkładu pracy. Rzecz jasna, że zakład o zróżnicowanie dochodów. Punktem wyjścia tego zróżnicowania musi być jednak pewne minimum zaspokojenia potrzeb. Dialektyka rozwoju polega na tym, że im wyżej to minimum, tym większe może być zróżnicowanie dochodów.

Nie chcemy tu rzecz jasna pomijać ani lekceważyć czynnika świadomości, który bez wątpienia oddziałuje na maksymalizację wkładu pracy. Przebudowa świadomości, to jednak proces bardzo długi, a m. in. dla jego przyspieszenia trzeba różnicować dochody dobrze i źle pracujących, trzeba „bodźcować” wzrost kwalifikacji i wysiłku. Egalitaryzm propagowany jest w imię sprawiedliwości społecznej, ale sprawiedliwość ta wymaga również, żeby w spżyciu nie preferować lenistwa, niedbaństwa, marnotrawstwa.

Obecnie znajdujemy się jeszcze na etapie, kiedy konieczne jest zwiększenie stopnia zaspokojenia potrzeb podstawowych. Stąd też polityka płac musi koncentrować się na poprawie dochodów najniższych zarabiających, choć nie zawsze przyspiesza to wzrost ekonomiczny (pociąga za sobą m. in. konieczność ogromnych nakładów na rozwój rolnictwa i czynniki przez to w ogóle wzrost spżycia — bardzo kapitałochłonny, a więc go osłabia). Równocześnie jednak stwarzane są w ten sposób przesłanki dla wzrostu zróżnicowania dochodów w przyszłości. Konieczne jest bowiem stworzenie — poprzez to zróżnicowanie — preferencji dla postępu technicznego, a więc dla dziedziny, w której pozostajemy jeszcze daleko w tyle za rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, a równocześnie dla dziedziny, która decyduje o współzawodnictwie dwóch ustrojów, o zwycięstwie socjalizmu.

Łączy się z tym problem przebudowy struktury naszej gospodarki. Ma to również — a dotychczas nawet dominujący — wpływ na zróżnicowanie dochodów. Najsilniejszym bowiem czynnikiem różnicującym dotychczas dochody z pracy w gospodarce uspołecznionej był inny czynnik — preferencje branżowe, fakt, że na pewne dziedziny w gospodarce kładliśmy szczególny nacisk i do nich — przez wyższe płace — ściągaliśmy najlepszą kadrę. Preferencje takie były konieczne — a z jeszcze większą siłą będą występować w przyszłości, choć być może, dotyczyć będą innych branż. Tak więc siła oddziaływania podstawowego czynnika różnicującego płace i dochody działającego mocniej niż dotychczas.

Można przewidywać, że dyktament egalitaryzmu w dochodach czy ich zróżnicowania będzie raczej rozstrzygany w ten sposób, że egalitaryzm obejmie przede wszystkim sferę przygotowania do pracy, a więc wiek przedprodukcyjny — natomiast zróżnicowanie dotyczy będzie wkładu pracy, a więc okresu produkcyjnego. Czy oznacza to jednak, że zróżnicowanie w dochodach musi towarzyszyć również silne zróżnicowanie w spżyciu? Jest to sprawa preferencji społecznych w polityce cen, a również w produkcji, nie zawsze dotychczas doceniana.

Społeczne aspekty polityki cen są dotychczas najkonsekwentniej stosowane do grupy artykułów zaspokajających potrzeby podstawowe, głównie żywnościowe. Na szereg artykułów w tej grupie od kilku, a nawet w niektórych przypadkach kilkunastu lat utrzymywane są sztywne ceny, bez względu na wzrost kosztów wytwarzania. Można zastanawiać się również nad realizacją preferencji społecznych w stosunku do cen innych grup artykułów. Nie można zapominać, że zakres potrzeb podstawowych ulega pewnemu rozszerzeniu, choć równocześnie z roku na rok istotnie powiększa się grupa rodzin, które mogą pozwolić sobie na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu. Takie artykuły jak radioaparat, telewizor, pralka, lodówka itp. — są używane masowo, a jeżeli jeszcze nie możemy powiedzieć, że powszechnie — to chwila taka nadziei, że w niedługim czasie. Przyspieszenie tego momentu może nastąpić dzięki elastyczności polityce cen, która równocześnie stać się może czynnikiem, wyrównującym w pewnym stopniu w spżyciu różnice dochodowe.

Większość artykułów trwałego użytku (a również wyższe gatunki odzieży i obuwia) jest wysoko akumulatywna. Równocześnie od pewnego czasu zaczyna występować (dotychczas odcinkowo, ale w przyszłości na pewno w skali znacznie szerszej) zjawisko nasycenia, tzw. popyt pierwotny. Nie wykształcił się przy tym prawie zupełnie popyt restytucyjny. W tych warunkach zbytu występują trudności zahanowanie wzrostu spżycia w tej grupie artykułów. Jest to zjawisko zarówno społeczne, jak i ekonomiczne niezwykle groźne, gdyż musi w konsekwencji doprowadzić do zwolnienia tempa wzrostu spżycia w ogóle, ze wszystkimi tego konsekwencjami. Grupa artykułów trwałego użytku (a głównie artykułów metalowych tego typu) pozwala nam bowiem najściślej i najmniejszym kosztem zapewnić wzrost spżycia. Rozwój produkcji tej grupy jest kilkakrotnie mniej kapitałochłonny niż wzrost produkcji żywności, a równocześnie znacznie mniej dewizochłonny niż wzrost produkcji odzieży i obuwia. Wydaje się, że w tych warunkach wychodząc od potrzeb spżycia, trzeba znaleźć sposoby na pobudzenie zarówno popytu pierwotnego, jak i restytucyjnego. Można tego dokonać przez skoordynowaną politykę produkcyjną i cenową. W poszczególnych artykułach można przez znaczne obniżenie cen rozszerzyć popyt pierwotny. Pozwoli to na zwiększenie serii produkcyjnej podstawowych typów — np. telewizorów czy lodówek, a przez to obniżyć koszt produkcji. Zwiększenie zbytu wpłynie również na zwiększenie masy akumulacji, choć będzie ona bez wątpienia procentowo znacznie mniejsza niż obecnie. Równocześnie jednak trzeba wypuszczać typy nowocześniejsze, bardziej wyrafinowane technicznie i estetycznie, gdyż tylko w ten sposób pobudzi się popyt restytucyjny. Ponieważ obejmować on będzie początkowo grupy najlepiej zarabiające — można tu ściegać o wiele większą (procentowo) akumulację i w ten sposób w pewnym zakresie niwelować różnice w spżyciu. Zachowany zostanie określony stopień egalitaryzmu — każdy będzie mógł nabyć telewizor, choć różnego typu — a jednocześnie nie ulegnie osłabieniu bodźcowy charakter zróżnicowania dochodów. Generalnie zaś zostanie przyspieszony wzrost spżycia, bowiem wzrośnie konkurencyjność dóbr trwałego użytku (a więc w pewnym sensie ekonomicznie „najtańszych”) dla innych, bardziej kapitałochłonnych i dewizochłonnych grup artykułów.

Dla sformowania docelowego modelu spżycia ma również znaczenie odpowiedź na pytanie w jaki sposób będzie realizowany wzrost dochodów — czy przez zwiększenie płac realnych czy też przez zwiększenie zatrudnienia. Ścisłej mówiąc — w jakim stopniu będzie działał jeden i drugi czynnik. Odpowiedź na to pytanie — w naszych warunkach — poważnie ułatwia prognoza demograficzna. Przy polityce pełnego zatrudnienia decydująca jest bowiem podaż siły roboczej. Drugim czynnikiem jest polityka socjalna, która może, ale tylko w pewnym stopniu, ograniczać wzrost zatrudnienia. Można więc przewidywać, że do roku 1975 czynnikiem decydującym będzie wzrost zatrudnienia — później proporcje się odwrócą i znacznie silniej zacznie działać powiększanie płac realnych. Zresztą — przy i tak wysokim poziomie zatrudnienia — oba te czynniki oddziałują na wzrost spżycia podobnie, bowiem z reguły dodatkowo zatrudnieni powiększają (przynajmniej przez pewien okres) dochody rodziny (gospodarstwa domowego), a więc działanie jest podobne (od strony konsumpcji) co wzrost płac realnych.

Trudniej jest obecnie przewidzieć, w jakiej skali polityka socjalna będzie oddziaływać na wzrost zatrudnienia, a również i na pewne inne elementy wpływające na strukturę spżycia. Może tu bowiem wchodzić w grę taki czynnik jak obniżenie wieku emerytalnego, co wraz z dokonywanym obecnie podwyższeniem rent może wpłynąć na strukturę konsumpcji oraz z tego punktu widzenia jeszcze ważniejszą sprawą — skrócenie czasu pracy. Można przewidywać, że takie skrócenie nastąpi do roku 1985 — należałoby więc w modelu spżycia wysunąć postulat, co do form w jakich należy tego dokonać. Inny bowiem wpływ na spżycie mieć będzie skrócenie dnia roboczego (najmniejszy), zmniejszenie ilości dni roboczych w tygodniu czy też przedłużenie płatnych urlopów. Nie chodzi tylko o konieczność dostosowania do decyzji w tej mierze programów rozwoju odpowiadających typów usług kulturalnych, turystycznych itp., ale również o „znalezienie” form, które będą maksymalnie sprzyjały rozwojowi socjalistycznego modelu kultury. Nie wchodząc tu w bardziej szczegółowe rozważania (choć sprawa modelu kultury ma dla spżycia ogromne znaczenie, jest niejako jego rozszerzeniem, pojęciem nadrzędnym), chcemy jedynie zwrócić uwagę na jeden problem. Jest to sprawa wykorzystania wolnego (a ściślej dyspozycyjnego) czasu dla potrzeb oświaty, podnoszenia kwalifikacji. Przyspieszony postęp techniczny i rozwój nauki stawia bowiem na porządku dziennym zagadnienie moralnego zużycia się kwalifikacji w ciągu życia jednego pokolenia. Musi więc być możliwość nie tylko uzupełniania kwalifikacji, ale również całkowitego przekwalifikowania się, zdobycia nowego zawodu już w okresie produkcyjnej aktywności poważnych i coraz liczniejszych grup zawodowych. Można również przewidywać, że aktywność zawodowa kobiet będzie rosła, a to stwarza dodatkowy problem — pogodzenia obowiązków związanych z wychowywaniem dzieci, nowego pokolenia z aktywnością zawodową. Wydaje się, że konieczne będzie przedłużenie okresu przerwy w pracy dla kobiet mających dzieci może nawet do kilku lat — co stawia na porządku dziennym nie tylko uzupełnienie po tym okresie, ale i uzyskanie nowych umiejętności zawodowych.

Z powyższych rozważań wynika, że analiza docelowego modelu spżycia pozwala na wysunięcie szeregu postulatów pod adresem polityki społecznej. Zoptymalizowanie tego modelu wymaga jednak również aktywnego traktowania preferencji konsumenta. Sprawie tej poświęcimy następny artykuł.

Problemy sytuacji gospodarczej

STANISŁAW BUDZISZEWSKI

WYKAZANE w komunikacie Głównego Urzędu Statystycznego pomyślnie wykonanie ubiegłorocznego planu nakładów inwestycyjnych nie oznacza, że sytuację w tej dziedzinie można uznać jako w pełni zadowalającą, również na początku br. Ubiegłorocznemu przekroczeniu planu nakładów inwestycyjnych (o ok. 1,4 proc.) towarzyszą bowiem znaczne opóźnienia w odcawianiu obiektów do eksploatacji. Oznacza to, że wzrost nakładów inwestycyjnych w znacznej mierze był związany z rozpoczęciem budowy nowych obiektów, przy niedostatecznej koncentracji robót na obiektach wcześniej rozpoczętych.

Nie oddano do eksploatacji ponad połowę z planowanych do uruchomienia 35 obiektów priorytetowych. Znaczne opóźnienia zanotowano również w uruchamianiu pozostałych (niepriorytetowych) obiektów planu centralnego. W konsekwencji w roku 1967 nie wykonano planu przyrostu zdolności produkcyjnej m. in. energii elektrycznej i sieci elektroenergetycznych, sieci gazowej, stali martenowskiej, wyrobów walcowanych, kwasu siarkowego, cynku, maszyn i urządzeń dla przemysłu włókienniczego, nieszanek paszowych i materiałów ściennych. Stosunkowo najlepsze wykonanie planu przyrostu zdolności produkcyjnych z inwestycji centralnych osiągnął przemysł lekki. I w tym przemyśle zanotowano jednak znaczne opóźnienia w realizacji planu rzeczowego inwestycji zwłaszcza zjednoczeń, co niekorzystnie wpływało na asortyment produkcji już w ub. r. i ogranicza możliwości poprawy zaopatrzenia w br. W granicach 3 do 6 miesięcy opóźniona jest bowiem realizacja m. in. takich obiektów jak dwie przędzalnie bawełny, dwie tkalnie, wykańczalnia i tkanin, 3 fabryki odzieżowe i in. Plan nakładów inwestycyjnych w resorcie przemysłu lekkiego wykonano natomiast tylko w 80 proc.

Znaczne opóźnienia występują również w realizacji planu rzeczowego inwestycji przemysłu spożywczego a zwłaszcza przemysłu mleczarskiego. W tym przypadku opóźnienia dotyczą m. in. takich obiektów jak zakłady przetwórstwa mięsnego, chłodnie, elewatory, zakłady mleczarskie i dojrzewalnie serów.

Ponadto w planie terenowym nie oddano do użytku ok. 1900 łóżek szpitalnych (ok. 50 proc. planu rocznego). 125 tys. m³ oczyszczalni ścieków (45 proc. planu) i 45 km sieci wodociągowej (31 proc. planu).

Wymienione przykładowo opóźnienia w oddawaniu obiektów do eksploatacji, zaobserwowane w ub. r., sprawiają, że plan inwestycyjny na br. jest napięty, pomimo że planowany wzrost nakładów inwestycyjnych nie jest wysoki (poniżej 6 proc.).

Potrzeby rozwoju gospodarki wymagają bowiem znacznego zwiększenia nakładów inwestycyjnych w niektórych dziedzinach przemysłu. Wyrazem tego jest m. in. planowany na br. wzrost nakładów planu centralnego w resorcie przemysłu lekkiego (o 54 proc.), rolnospożywczego i skupu (o 20 proc.), w CZSP (o 36 proc.) i w resorcie przemysłu chemicznego (o 10 proc.). Aby podolać tym zadaniom konieczne jest dokonanie znacznych przesunięć w tempie wzrostu potencjału przerobowego, zwłaszcza przedsiębiorstw budowlanych pracujących na potrzeby przemysłu lekkiego i rolnospożywczego.

Okazuje się tymczasem, że tendencje do „utrwalania struktur” są silniejsze niż można było oczekiwać przy konstrukcji planu. W praktyce bowiem, pomimo wysiłków zmierzających do ograniczenia

Inwestycyjne zamierzenia i możliwości

STANISŁAW BUDZISZEWSKI

W ten sposób już na początku br. okazało się, że inwestycyjne zamierzenia resortów i zjednoczeń są znacznie większe niż możliwości wykonawstwa oraz zaopatrzenia w materiały, maszyny i urządzenia.

Bilansu robót budowlano-montażowych w żadnym więc przypadku nie można uznać za zamknięty. Konieczne będzie jeszcze podjęcie kolejnej próby wyeliminowania z planu części inwestycji nowo rozpoczętych; zwłaszcza że w planie tym znalazło się ponad 30 nowych zadań inwestycyjnych, nie posiadających zatwierdzonych projektów wstępnych, o łącznej wartości kosztorysowej ponad 12 mld zł.

Samo zapewnienie terminowego wykonania robót już kontynuowanych nie rozwiązuje przy tym całego problemu. Redukcja inwestycji nowo rozpoczętych, bez przygotowania pełnej dokumentacji powinna bowiem być tak głęboka, aby w planach przerobu przedsiębiorstw budowlano-montażowych znalazły się co najmniej wszystkie przygotowane do realizacji nowe inwestycje przemysłu lekkiego, spożywczego i innych przemysłów wytwarzających artykuły rynkowe. Wymaga tego osiągnięcie już poziomu dochodów ludności i niezbędnych wzrost na najbliższe lata.

W związku z tego typu potrzebami na rozwiązanie zasługują, jak się wydaje, m. in. projekty zmieniające do zmiany zasad oceny wykonania planu inwestycyjnego przez resorty i zjednoczenia. Dotychczas bowiem plany te niejednokrotnie są wykonywane poprzez podejmowanie stosunkowo łatwiejszych w pierwszej fazie robót na nowych obiektach, przy równoczesnym zaniedbywaniu koncentracji uwagi na obiektach kontynuowanych. Ilustracją tej tendencji może być fakt, że plany nakładów inwestycyjnych są zazwyczaj przekraczane, podczas gdy plany oddawania obiektów do eksploatacji są z reguły wykonywane w granicach 70-75 proc.

Formalnym środkiem przeciwdziałania tego rodzaju tendencjom mogłoby się chyba stać przyjęcie zasady, że przyrosty zdolności produkcyjnej, wynikającej z terminów, ustalonych przy włączaniu inwestycji do planu, są obowiązującym, dyktującym do odpowiednich planów rocznych. Oznaczałoby to równocześnie odpowiednie skorygowanie rentowności i innych zadań planowych, od wykonania których zależna jest wypłata premii.

W przypadku przyjęcia tego rodzaju założeń trzeba by jednak równocześnie zapewnić podstawowe przy najmniej warunki dla terminowej realizacji inwestycji kontynuowanych, tj. pełne zbilansowanie planu nakładów z mocami przerobowymi przedsiębiorstw budowlano-montażowych. W tym celu wskazane wydaje się opracowanie dla wszystkich województw dwuletnich planów rozwoju możliwości produkcyjnych przedsiębiorstw budowlano-montażowych, a następnie zapewnienie w tych planach, bezwzględnie pierwszeństwa dla realizacji robót kontynuowanych, opartych o zawartą umowę. Dopiero pozostałe, niezaangażowane moce przerobowe przedsiębiorstw byłyby wówczas bilansowane z planowanymi i to nie na rok bieżący, a na dwa lata z góry; nowymi inwestycjami. Wówczas trudności zbilansowania planu nakładów inwestycyjnych ze zdolnościami przerobowymi występowałyby już na rok przed terminem realizacji robót. Byłoby zatem dość czasu dla weryfikacji planu inwestycji, lub niezbędnego rozszerzenia potencjału przedsiębiorstw remontowobudowlanych.

Nie jest to oczywiście ani łatwe, ani proste. Aktualny rozwój sytuacji wskazuje jednak, że usprawnienie bilansowania zdolności przerobowych przedsiębiorstw remontowobudowlanych z planami nakładów inwestycyjnych jest zadaniem pilnym i bardzo ważnym dla harmonijnego rozwoju gospodarki. Występujące w tej dziedzinie nieprawidłowości silnie wpływają bowiem na kształtowanie równowagi gospodarczej.

Trwocik gospodarczy

Wobec popularnej „Jagodzianki” czyli denaturatu.

● Pewien kursujący po Łodzi samochód uznany został za najpiękniejsze auto kraju. Jest to jednocześnie jedyny u nas auto pancerny będące własnością prywatną. Samochód jest dziełem rąk własnych pana Henryka Łysiaaka, który wszystko w nim zrobił sam od A do Z z wyjątkiem 1100 cm motora wyjętego ze Skody niedługo przez cały rok będącej w mieście truskawki — zapowiada Skiermiewicki Instytut Sądowictwa. Owocując na doświadczeniach polach owoców dają poza sezonem truskawkowym płon 24 q hektara, podczas gdy badiłarskie pola dają 12 q w sezonie. Nowe odmiany sadzi się w permaregii, tak, że wciąż jedne krzaki owocują, inne dojrzewają, jeszcze inne wykluwają się z ziemi itd. Ważące na rynku ilości świeżych truskawek pozosezonowych otrzymamy przypuszczalnie po roku 1975.

● Trunki gatunkowe, szczególnie „Jarzebiak”, „Soplica”, „Zubrówka”, „Winiak”, „Polish whisky”, „Polish Gin” i rum „Seniorita” wypierają czystą zyskła, wyborowa, eksportowa i luksusowa. Polska zaczyna być pijana kolorowo. Jest to niewątpliwie dowód wzrastającej kultury picia. Kto to dawniej słyszał, żeby od kieliszka oczekiwać jeszcze i do brzożę smaku? Na rynku ma się ukazać polski „Calvados” i nowe rodzaje śliwowic konkurencyjne nawet

Założenia i realizacja

DOKONCZENIE ZE STR. 1

— pozbawienia planu pierwotnego subiektywnego, a więc szerokiego wprowadzania i doskonalenia metod analizy ekonomicznej, zastosowania metod matematycznych, nowoczesnych metod bilansowania, analizy powiązań międzygospodarczych, analizy efektywności ekonomicznej;

— zapewnienia ciągłości planowania i elastycznego zastosowania planów do zmieniających się sytuacji gospodarczych;

— prawidłowego rozwiązania planu rezerw, stanowiących podstawy warunków umożliwiających dokonywanie manewru ekonomicznego, a zatem zwiększających realność planów;

— usprawnienia gospodarki inwestycyjnej i gospodarki środkami trwałymi;

— poprawy bilansu handlu zagranicznego, w szczególności przez zwiększenie eksportu i zapewnienie większych wpływów z tego tytułu oraz racjonalizacji importu;

— zapewnienia prawidłowej gospodarki materiałowej przez stworzenie bodźców zachęcających do racjonalnego wykorzystywania surowców, paliw, energii itd.;

— zwiększenia roli przedsiębiorstw i zjednoczeń w opracowaniu koncepcji rozwojowych;

— zmiany systemu bodźców materialnych tak, by koncentrowały one uwagę i wysiłki przedsiębiorstw i załóg na realizowaniu zadań podstawowych;

— zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw stworzenia warunków wyzwalających inicjatywę ich kierownictwa oraz załóg (cel ten powinien być osiągnięty m.in. przez ograniczenie dyrektywnych wskaźników, zmniejszenie ingerencji władz nadzórnych, stosowanie metod opartych na więzach ekonomicznych);

— rozwijania koordynacji branżowej (zjednoczenia wiodące) oraz koordynacji terenowej;

— zmiany mierników oceny działalności gospodarczej zjednoczeń i przedsiębiorstw;

— przekształcenia zjednoczeń w organizacje o charakterze ekonomicznym, działające w oparciu o rachunek gospodarczy;

— zwiększenia roli samorządu robotniczego i innych form demokracji socjalistycznej w systemie planowania i zarządzania gospodarką).

Co najmniej cztery punkty wymienione wyżej podkreślają potrzebę ulepszenia metod planowania w skali całej gospodarki narodowej. Co najmniej trzy podkreślają potrzebę zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw, chociaż jak już stwierdziliśmy, kierunek niektórych rozwiązań szczegółowych był odmienny.

Przy tak szerokim zakresie programu reform szczególnie ważny jest trafny wybór ogniw wiodących i konkretyzacja programu przynajmniej na odcinkach wiodących. Chodzi o to, aby cel zmian, do którego dążymy był na tyle wyraźny, aby uniemożliwić różną interpretację istotnych tez programu, ustalenie różniących się „wag” dla poszczególnych kierunków działania.

W wyniku realizacji uchwał IV Plenum została rozwinięta ożywiona działalność różnych instytucji, nie zawsze zgodna co do kierunku. W wyniku realizacji uchwał ożywił się ruch eksperymentów gospodarczych ze szczególnym znaczeniem w dziedzinie zjednoczeń w tym ruchu. Niektóre z eksperymentów zjednoczeń — dotyczyły w szczególności ZPP „Polfa”, Zjednoczenia Stokarki Budowlanej, ZP Azotowego zdobyły duży rozgłos i uznanie aktywność gospodarczą.

Stosunkowo najbardziej skonkretyzowany został program zmian w systemie finansowym. Kierownictwo Ministerstwa Finansów uważa, iż można mówić o nowym sy-

stemie finansowym przemysłu obowiążującym od początku 1968 r.

Do najważniejszych zmian w systemie finansowym należy zaliczyć powszechne wprowadzenie wskaźnika rentowności netto (zyskowności) jako podstawy oceny przedsiębiorstw. Akumulacja przestała być wskaźnikiem dyrektywnym. Intencją tej zmiany było zmniejszenie wrażliwości przedsiębiorstw na różnice akumulatywności wyrobów, a jednocześnie zwiększenie zainteresowania przedsiębiorstw w obniżaniu kosztów własnych, ponieważ jest to główna droga do podniesienia rentowności netto.

Z powyższą zmianą ściśle wiąże się zasada powszechnego wprowadzenia cen fabrycznych i próba uczynienia z nich elastycznego instrumentu oddziaływania na przedsiębiorstwa, aby kształtować jak najkorzystniejszą strukturę produkcji nagradzając wyroby nowoczesne, poszukiwane na rynku i obniżając zysk w cenach fabrycznych wyrobów technicznie zacofanych. Istnieją jednak poważne wątpliwości co do skuteczności koncepcji elastycznych cen fabrycznych przynajmniej w dotychczasowej praktyce ich stosowania.

Do istotnych zmian w systemie finansowym należy zaliczyć również oprecenowanie środków trwałych³⁾.

W innych dziedzinach konkretyzacja programu wystąpiła w mniejszym stopniu lub okazała się mniej skuteczną.

Nie chcę bynajmniej sugerować, że sformułowanie wizji programu docelowego a przynajmniej ogniw wiodących programu, do których dążymy, jest zadaniem łatwym. Uważam natomiast, że jest to zadanie bardzo ważne.

Sens koncepcji docelowej można sformułować najkrócej jako dążenie do syntezy centralnego planowania z autonomiczną ekspansywną podstawą przedsiębiorstw i zjednoczeń. Ekspansywną w sensie stałego naporu na poprawianie wyników ekonomicznych i technicznych, na lepsze dostosowanie produkcji do potrzeb w oparciu o względnie szeroki zakres samodzielnie podejmowanych decyzji lub podjętych przy współudziale innych ogniw zainteresowanych (zarówno zwierzchnich jak i podwładnych).

Należy od razu stwierdzić, że powyższa synteza centralnego planowania z autonomiczną i ekspansywną podstawą przedsiębiorstw i zjednoczeń okazała się zadaniem trudniejszym niż to zakładano początkowo. Szerogą prób w tej dziedzinie skończyło się niepowodzeniem, bądź tylko połowicznym efektem. Mam na myśli polską próbę z lat 1957—1958, kiedy znacznie zwiększyliśmy bodźce z zysku wprowadzając fundusz zakładowy bez ograniczeń (ograniczenie dotyczyło wypłat dla załóg do wysokości 8,5 proc. planowanego rocznego funduszu plac); kiedy poważnie zmniejszyliśmy zakres wskaźników dyrektywnych a jednocześnie zwiększyliśmy zakres środków na cele rozwojowe oddane do dyspozycji przedsiębiorstw. W 1958 r. na inwestycje przedsiębiorstw poszło 27 proc. wszystkich środków wydanych na inwestycje w przemyśle. Jednak już w następnych latach nastąpił powrót do o wiele większej liczby wskaźników dyrektywnych z jednej strony i do redukcji inwestycji przedsiębiorstw z drugiej, tym razem na rzecz inwestycji zjednoczeń. Nastąpiło również częściowe ograniczenie roli funduszu zakładowego.

Druga polska próba podjęta w 1960 roku różniła się wyraźnie od pierwszej. Autorzy koncepcji wyciągnęli słuszny wniosek, że nale-

ży zmienić charakter powiązań planowania centralnego z planami przedsiębiorstw. Została podjęta próba opracowania i uruchomienia takiego systemu bodźców i planowania, aby przedsiębiorstwa same z własnego interesu przyjmowały na siebie napięte plany, zwalniając wyższe instancje od potrzeby presji w tym kierunku, od potrzeby wymuszania w planach ustalanych ogólnie odpowiedniego przyrostu produkcji, wzrostu wydajności pracy i efektywności gospodarowania.

Aby zachęcić przedsiębiorstwo do opracowania napiętych zadań ustalono zasadę, że zintegrowany fundusz premiiowa dla personelu kierowniczego a w gruncie rzeczy całego personelu inżynieryjno-technicznego i ekonomicznego oraz fundusz zakładowy są tworzone w bezpośredniej zależności od dynamiki rentowności produkcji w stosunku do roku ubiegłego⁴⁾.

W tym celu ustalono tabelę zależności planowanego odsetka funduszu plac określającego wielkość obu wymienionych wyżej funduszy od poprawy rentowności. W praktyce posługiwanie się wyżej wymienioną tabelą okazało się bardziej skomplikowane, ponieważ możliwości poprawy rentowności są bardzo różne w różnych przedsiębiorstwach i co gorsze trudno je ściśle zaplanować. Stąd m. in. bardzo częste opóźnienia w wyznaczaniu zadań poprawy rentowności w okresie obowiązywania omawianego systemu.

W praktyce pierwotna idea uległa uproszczeniu i zjednoczenia miały za zadanie wyznaczyć przyrost rentowności traktowany jako minimum. Przedsiębiorstwa miały prawo zgłaszać podwyższone kontroli, co się na ogół nie zdarzało.

Aby przedstawiona koncepcja mogła spełnić oczekiwaną rolę miały być zrealizowane dwa istotne warunki: 1) zjednoczenia musiały być zdolne do opracowania dla każdego przedsiębiorstwa indywidualnej tabeli zależności pomiędzy rozmiarami funduszu premiiowego a przyrostem rentowności; 2) zysk powinien mieć charakter obiektywnego sprawdzianu dobrej pracy przedsiębiorstwa.

Zaden z wymienionych wyżej warunków nie mógł być spełniony w okresie funkcjonowania pierwszej koncepcji bodźców napiętego planowania. Dlatego też przekształciła się ona w premiiowanie za wykonanie planu rentowności⁵⁾ zweryfikowanej (to znaczy po potrąceniu z zysku, tzw. zysku niezależnego od przedsiębiorstwa i zysku nieprawidłowego osiągniętego w wyniku działalności naruszającej interes społeczeństwa i konsumenta).

Jako drugą koncepcję bodźców napiętego planowania można potraktować II „eksperyment zakładowy „Era” (Zakłady Wytwarzace Przyrządów Pomiarowych im. Janka Kraskiego we Włochach). O tym, że stworzenie takiej koncepcji leżało w intencjach jej twórców świadczy następujące sformułowanie dyrektora naczelnego „Ery” Zbigniewa Międzychodzkiego.

„Założeniem nowych zasad było zastąpienie dotychczas stosowanych i stale rozbudowywanych się nakazów administracyjnych w postaci wskaźników dyrektywnych — odpowiednio działającym systemem bodźców ekonomicznych...
Zasady eksperymentu są kompleksowe, obejmują całokształt działalności przedsiębiorstwa — ze szczególnym uwzględnieniem takich problemów jak:

— stworzenie obiektywnego miernika oceny pracy fabryki;

— stworzenie takiego układu stosunków ekonomicznych, który sprzyjałby i zarazem zmuszał do uruchomienia wszystkich rezerw. Chodzi o właściwe powiązanie wielkości planu, wydajności, postępu technicznego i obniżki kosztów z materialnym zainteresowaniem załogi a w szczególności kierownictwa”⁶⁾.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Autorzy koncepcji w toku wielu dyskusji uznali, że może ona przejść pod warunkiem zagwarantowania kontroli instancji nadzórnych nad osiągniętymi efektami. Dlatego też ich eksperyment zakładał samodzielnie ustalenie funduszu plac przez przedsiębiorstwo, ale w oparciu o wielkość produkcji obliczoną w zatwierdzonych przez zjednoczenie cenach normalnych pracochłonności. Wzór na obliczenie funduszu plac brał pod uwagę dyrektywny wskaźnik wzrostu wydajności pracy, tudzież dyrektywny wskaźnik wzrostu średnich plac.

Podobnie, uzyskując zwiększoną autonomię w dziedzinie postępu technicznego „Era” zaakceptowała zatwierdzenie przez zjednoczenia wskaźnika dyrektywnego przyrostu pracochłonności postępu technicznego⁷⁾.

Nie jest miejsce w tym artykule na omawianie doświadczeń „Ery”. Ważny jest natomiast jednak następujący wniosek — zakład który osiągnął istotne sukcesy mógł to zrobić dzięki temu, że potrafił udowodnić, iż osiągnięcia są rzeczywistą zasługą przedsiębiorstwa.

Przy przeniesieniu wzorów „Ery” na inne przedsiębiorstwa, główną trudnością stanowiła okoliczność, że ustalenie funduszu plac w oparciu o pracochłonność może hamować proces obniżania pracochłonności produkcji, a w szczególności proces aktualizacji norm technicznie uzasadnionych.

Niemniej jednak śladem „Ery” poszło cały szereg przedsiębiorstw w przemyśle maszynowym, które dzisiaj stoją poniekąd na rozdrożu. Używając przenośni można by powiedzieć, że są w punkcie demobilizacji równowagi, ich efektywność nie są dostatecznie przekonywające (Patrz: analiza NBP za rok 1966). Jednocześnie istnieje powszechna świadomość potrzeby niezawodnych instrumentów ustalania funduszu plac.

Przedstawiłem w zarysie dwie próby uruchomienia oddolnie działających bodźców napiętego planowania w przedsiębiorstwach, aby wyeliminować potrzebę funkcjonowania planowania centralnego jako instrumentu presji na przedsiębiorstwa w kierunku zwiększenia produkcji i podniesienia jej efektywności.

Prezentowane próby nie zostały uwieńczone powodzeniem, przynajmniej w sensie uzyskania powszechnego uznania i zalecenia ich rozpowszechniania⁸⁾.

Uważam natomiast za bardzo ważne stwierdzenie, że z punktu widzenia podstawowego zadania syntezy centralnego planowania z autonomiczną i ekspansywną podstawą przedsiębiorstw — problem jak wyeliminować a przynajmniej zmniejszyć funkcję egzekwowania efektywności przez planowanie centralne metodą presji wskaźników dyrektywnych, został potraktowany marginalnie.

Można przyjąć tezę, że zakładano, iż w toku eksperymentowania uda się opracować instrumenty, które wyeliminują potrzebę presji przez dyrektywne ustalanie planu centralnego. Jednak sam fakt, że reformy próbowały realizować bez eliminacji funkcji presji planowania centralnego zadecydował o nieskuteczności wielu punktów programu realizacji reform a w szczególności o zmianie charakteru zjednoczeń.

Przywiązując wagę do powyższych stwierdzeń, ponieważ próbujemy uruchomić ponownie ciąg prac w tym zakresie, uważam, że tym razem nie możemy gubić z pola widzenia tej sprawy.

Szereg ekonomistów uważa, że doświadczenia Czechosłowacji mogą stanowić wzór wystarczająco dobry, aby go naśladować.

Inni sądzą, że wystarczy ograniczyć wskaźniki dyrektywne dla przedsiębiorstw do jednego — zadanie rentowności lub zadanie wartościowo wytworzonej a resztę można rozwiązać przy pomocy instrumentów ekonomicznych.

Czy tak jest naprawdę? Otóż na to pytanie nie mamy pewnej odpowiedzi. Uważam wobec tego, że naszym obowiązkiem jest wyjaśnienie tych spraw, zanim zaczniemy forsować dalszy ciąg reform.

Jeżeli postulujemy zwolnienie centralnego planowania z funkcji

presji na przedsiębiorstwa w kierunku maksymalizacji wyników produkcyjnych i ekonomicznych, to musimy zapewnić kierownictwo gospodarce i polityce, że tę rolę przejmą instrumenty ekonomiczne o sprawdzonej skuteczności działania.

W związku z tym, uważam, że należy stwierdzić z całym naciskiem, iż nie opracowaliśmy dotychczas takich instrumentów, co do których byłaby zgodność przynajmniej wśród większości specjalistów. Chociaż próby były czynione między innymi przez szereg zespołów eksperymentujących.

Uważam również, że nie można przenieść żywcem rozwiązania przyjętego w CSRS, szczególnie w sytuacji znaczących różnic w charakterze rynku pracy.

Uwagi sformułowane wyżej nie mają na celu przeciwstawiania się dalszemu procesowi decentralizacji, odwrotnie, uważam za niezbędne kontynuowanie decentralizacji, bardziej połączoną z centralnym planowaniem.

Decentralizacja jest niezbędna aby zwiększyć aktywność, tworzącą rolę wszystkich ogniw gospodarki, aby stworzyć grunt do rodzenia się nowych talentów.

Decentralizacja musi zwolnić kierownictwo gospodarcze od drobniawych spraw bieżących, umożliwić koncentrację jego uwagi na przyszłości, na przygotowaniu i wykonaniu niezbędnych manewrów strategicznych zapewniających szybsze i efektywniejsze przestawienie struktury produkcji.

Decentralizacja jest niezbędna dla przyspieszenia integracji państw socjalistycznych. Integracja z kolei jest niezbędna dla zwiększenia skali produkcji, pogłębienia specjalizacji, umożliwienia wygrania szans jakie stwarza nowa faza rewolucji naukowo-technicznej. Zwiększenie autonomii w funkcjonowaniu zjednoczeń i przedsiębiorstw jest konieczne dla umożliwienia codziennej sprawniej współpracy przedsiębiorstw i zjednoczeń różnych krajów, aby decyzje o współpracy, wzajemnych dostawach mogły być podejmowane szybko i sprawnie.

Nie można jednak realizować decentralizacji nie dysponując minimum instrumentów zapewniających, że efektywność gospodarowania nie ulegnie zmniejszeniu.

Za minimum instrumentów uważam opracowanie koncepcji zależności funduszu plac od rozmiarów wysiłku poniesionego przez kolektyw przedsiębiorstwa i ustalenie dynamiki plac indywidualnych w zależności od dynamiki wydajności i intensywności pracy, aby uniknąć zjawisk inflacyjnych. To jest temat nr 1 przyszłej reformy, bez jego opracowania moim zdaniem, dalsze forsowanie decentralizacji będzie działalnością nieskuteczną, jeżeli nie skodziła przez sam fakt dezorientowania różnych kręgów zainteresowanych.

Nie jestem pewny czy instrumentalizacja funduszu plac i plac indywidualnych wystarczy dla rezygnacji przynajmniej częściowej z mobilizującej roli wskaźników dyrektywnych planu centralnego i zapewnienia przedsiębiorstwom swobody manewru. Jestem jednak pewny, że jest to niezbędne minimum i nad tą problematyką należy przyspieszyć tempo pracy już teraz.

Problem nr 2 przyszłej reformy zarządzania stanowi opracowanie długookresowego programu korygowania cen zbytu i detalicznych aby odzwierciedlały one realne nakłady pracy jak i stosunki rynkowe. Chodzi o ukształtowanie przejrzystego systemu cen odzwierciedlających nakłady pracy i stosunki rynkowe a jednocześnie osiągnięcie swobodnego automatyzmu w ich kształtowaniu: koszty własne plus zysk ustalony wg powszechnie obowiązujących reguł regu plus procentowy narzut podatku obrotowego. Tak jak większość specjalistów skłaniam się do powrotu do jednolitej stawki podatku obrotowego. Należy natomiast rozważyć możliwość wprowadzenia podatku konsumpcyjnego od dóbr luksusowych.

W rozdziale VIII zreferowano opracowaną w Syberyjskim Oddziale Akademii Nauk ZSRR nową, skuteczną metodę wyboru optymalnego wariantu, a właściwie optymalnej kombinacji wariantów. Modele zaprezentowane w tym rozdziale zasadniczo różnią się od prezentowanych uprzednio. W modelach radzieckich zakłada się z góry pewną ilość określonych wariantów rekonstrukcji, które wchodziły w skład programu. Produkcja każdego, z przedsiębiorstw i każdego wariantu dla tego zakładu jest wiadoma, ale nie wiadomo, które warianty należy zastosować, aby funkcja celu miała wartość optymalną. Rozwiązania powinny przybrać postać liczb całkowitych. Metoda ta może być zastosowana szczególnie w tych branżach, w których warianty są ściśle od siebie oddzielone, w których nie mogą występować warianty pośrednie (np. górnictwo).

Problemowi wyboru najlepszej technologii wykonania poświęcony jest rozdział IX i ostatni. Metoda wyboru optymalnego wariantu wy-

istotne jest pytanie, jak dojść do nowej struktury cen? Czy przez staranne przygotowaną generalną zmianę cen czy też w wyniku ustalenia nowych zasad cen stosowanych przede wszystkim do nowych produktów. Biorąc pod uwagę okoliczność, że wchodzimy w epokę szybkiej zmiany produktów na rynku, można liczyć się z efektem, że po upływie 5—10 lat będziemy mieli nową strukturę cen.

Zgodny jestem również z rozpoznać opinią, że należy dać przedsiębiorstwom prawo obniżania cen zbytu bez zmniejszania ich zobowiązań wobec budżetu państwa⁹⁾ (zobowiązania wobec budżetu mogłyby być ustalone w kwotach absolutnych).

Nastawiając się na rozszerzenie decentralizacji, na obiektywizację polityki plac umożliwiającej wzrost plac proporcjonalnie do intensywności, jak również w jakimś stopniu zależnie od dynamiki wydajności pracy — należy zapewnić korzystniejsze zaopatrzenie rynku konsumenta. W szczególności należy przyspieszyć podaż dóbr powszechnie poszukiwanych m. in. mieszkań, samochodów, bogatsze wachlarze asortymentu z włókien syntetycznych i mas plastycznych. Wobec tego nastawienie się na decentralizację wymaga przestawienia w strukturze produkcyjnej przemysłu i budownictwa.

Nad tymi przestawieniami powinni pracować m. in. Instytut Planowania w znacznie większym zakresie niż to czynił dotychczas. M. in. dlatego, że sprawa przestawień w strukturze produkcji może być wynikiem prac zespołowych specjalistów.

Sprawa przestawień struktury przemysłu, szybkiej koncentracji na wybranych gałęziach produkcji jest warunkiem utrzymania się Polski wśród krajów o średnim poziomie uprzemysłowienia. Jest warunkiem sprostaną coraz trudniejszym warunkom wymiany z zagranicą.

Zadanie to jest poniekąd niezależne od decentralizacji; decentralizacja może je przyspieszyć.

BOHDAN GLIŃSKI

1) IV Plenum KC PZPR: Zmiany w systemie planowania i zarządzania. Z. Szeliga, Kierunki i założenia reformy. S. 61-6.

2) Informacja w sprawie realizacji zadań wynikających z Uchwały IV Plenum KC PZPR o kierunkach zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową w latach 1968-70 opracowana w URM w 1966 roku liczy 64 strony druku.

3) Szeroki zakres zmian w systemie finansowym ma charakter zmian pozorny; trudno jest ocenić czy mają one jakikolwiek znaczenie praktyczne. W szczególności dotyczy to: 1) zniesienia normatywu środków obrotowych — jeśli zdecydowano utrzymać zasadę, że fundusz rozwoju jest przeznaczony w pierwszej kolejności na środki obrotowe, to siłą rzeczy musi być jakaś norma środków obrotowych, spełnienie której pozwala finansować inwestycje.

4) Podkreślenie ma zwrócić uwagę, że chodziło przy tym o obiektywizację premiiowania w wyniku ukształtowania części funduszy premiiowych w postaci rentowności w stosunku do roku ubiegłego nie zaś w stosunku do planu.

5) Wykonanie planu produkcji było warunkiem uruchomienia funduszu premiiowego.

6) Mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego. Materiały powielone. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział Warszawski, Warszawa 1964, s. 116.

7) Pełniejsze omówienie zasad eksperymentu jest zawarte w pracy Antoniego Gutowskiego. Eksperyment gospodarczy „Ery”. PWE, W-wa 1967.

8) W Ministerstwie Przemysłu Ciekawie opracowano projekt rozszerzenia szeregu rozwiązań sprawdzonych w zakładach eksperymentujących na wzór „Ery” na cały przemysł elektromaszynowy.

9) W aktualnym systemie finansowym nie ma w ogóle dyrektywnych zobowiązań przedsiębiorstw wobec budżetu państwa. Jednak już ministerstwo traktują je zobowiązania jako bardzo poważne.

konawczego jest już dziś używana w budownictwie. Istota jej polega na opracowaniu takiego modelu, którego rozwiązanie wskazywałoby na to, jaki typ konstrukcji wybrać, jeśli mamy ograniczone, określone środki (materiały, robociznę, maszyny) i wyznaczony cel (np. minimalizację kosztów lub robocizny). Metoda polega na zastosowaniu zasad programowania liniowego niemalże w klasycznej postaci.

W sumie otrzymaliśmy pracę pożyteczną, która może być bardzo przydatna dla tych, którzy opracowują rekonstrukcję branż przy zastosowaniu opisanych w książce M. Lesza modeli matematycznych lub też bez ich pomocy, a także dla tych, którzy pragną się zorientować, jakie korzyści gospodarce (oszczędności w nakładach inwestycyjnych, powiększenie rozmiarów produkcji, obniżka kosztów) przynosi zastosowanie tych metod w praktyce. Książka ta może być również pomocna w procesie dydaktycznym na wyższych uczelniach i w średnich szkołach ekonomicznych. (K.S.)

Matematyczne podstawy rekonstrukcji przemysłu

Na półkach księgarskich pojawiła się praca p. Bro Mieczysława Lesza pt. „Matematyczne podstawy rekonstrukcji przemysłu” (PWE — Warszawa 1967).

Celem naszym przy rozwiązywaniu zadań w zakresie rekonstrukcji i rozwoju branż i gałęzi — pisze autor — jest minimalizacja kosztów, minimalizacja, która uwzględniałaby koszty łączne: wytwarzania i transportu. Jednocześnie musimy zdecydować, jaki ma być stopień koncentracji produk-

cji, aby te łączne koszty osiągnęły minimum.

Przy rozwiązywaniu tych wszystkich problemów bardzo przydatne są metody matematyczne, zwłaszcza zaś programowanie liniowe. Opracowania dotyczące rekonstrukcji branż i gałęzi ograniczały się do tej pory do rozpatrywania jedynie kilku wariantów rekonstrukcji. Ten sposób postępowania nie gwarantuje jednak, że wśród tych wariantów znajduje się najlepszy, czyli optymalny. Względnie łatwo można dokonać analizy dziesiątków i setek wariantów przy pomocy metod matematycznych. Dodajmy do tego, że niektóre z metod omawianych w pracy M. Lesza wręcz odchodzą od rozpatrywania wariantów, a polegają na opracowaniu matematycznym modelu zagadnienia i na jednoczesnym rozwiązaniu programu liniowego opartego o ten model. Rozwiązując program, otrzymujemy w rezultacie od razu zarys wariantu optymalnego, który możemy potem dokładnie opracować.

Pracę otwiera wykład podstawowych zasad programowania liniowego (rozdział II). Część ta została opracowana dla mniej zorientowanych czytelników.

Rozdział II poświęcony jest tzw. modelowi transportowemu, który pokazuje jak należy powiązać dostawców i odbiorców, aby łączna praca (lub koszty) transportu była

najmniejsza. W części tej M. Lesz omawia względnie prosty sposób lokalizacji nowego (jednego) przedsiębiorstwa tak, aby zminimalizować transport surowców i wyrobów gotowych.

Odpowiedź na pytanie, jak można w praktyce, na przykładzie branży przemysłowej, posłużyć się modelem transportowym dla wyboru jednej z trzech możliwych lokalizacji nowej cementowni (wraz z kombinacjami — łącznie 6 wariantów), zawiera rozdział III. Przykład, oparty w pewnym stopniu na rzeczywistych krajowych dostawach cementu portlandzkiego „250” w III kwartale 1965 roku, pokazuje na to, jak poważne mogą być straty gospodarcze wynikłe z niewłaściwej lokalizacji nowych zakładów.

Problem rozwoju branży przy różnych kosztach wytwarzania, w zależności od skali produkcji i z uwzględnieniem kosztów transportu jest treścią rozdziału IV. Przykład, który służy do ilustracji tego zagadnienia, opracowano dla różnych poziomów kosztów, dla trzech potencjalnych wytwórców i czterech odbiorców o określonym ściśle zapotrzebowaniu.

Teoretyczne podstawy koncentracji lub dekoncentracji produkcji omawia autor w rozdziale V. Przedstawiając dwie metody rozwiązania, prezentuje on model,

który zakłada zmienność kosztów wytwarzania w zależności od skali produkcji.

Rozdział VI wskazuje na nowe możliwości, jakie otwiera przed opracowaniami dotyczącymi rekonstrukcji zastosowanie w tej dziedzinie zasad programowania, zwłaszcza zaś — znanego z programowania zjawiska dualizmu. Model oparty o programy dualne może być zastosowany do branż o produkcji wieloasortymentowej. Nie może on być stosowany tam, gdzie transport surowców lub gotowych wyrobów jest bardzo ważący, gdyż model ten nie uwzględnia kosztów transportu. W modelu tym czytelnik po raz pierwszy zetknie się z zagadnieniem programowania w liczbach całkowitych (np. w przypadku, gdy wchodzi w grę rzeczy niepodzielne — samochody, lokarki itp.), które stanowi rachunkową trudność. W pracy znajduje się sposób, który pokazuje, jak trudność tę można przezwyciężyć.

Dalej M. Lesz zajmuje się problemem rekonstrukcji sieci transportowej (rozdział VII), który omawia na przykładzie sieci energetycznej. Metody omówione w tej części pracy, acz zilustrowane liniowym przykładem rozdziału energii, mogą być zastosowane przy rekonstrukcji sieci wodociągowej, gazowej itp.

W rozdziale VIII zreferowano opracowaną w Syberyjskim Oddziale Akademii Nauk ZSRR nową, skuteczną metodę wyboru optymalnego wariantu, a właściwie optymalnej kombinacji wariantów. Modele zaprezentowane w tym rozdziale zasadniczo różnią się od prezentowanych uprzednio. W modelach radzieckich zakłada się z góry pewną ilość określonych wariantów rekonstrukcji, które wchodziły w skład programu. Produkcja każdego, z przedsiębiorstw i każdego wariantu dla tego zakładu jest wiadoma, ale nie wiadomo, które warianty należy zastosować, aby funkcja celu miała wartość optymalną. Rozwiązania powinny przybrać postać liczb całkowitych. Metoda ta może być zastosowana szczególnie w tych branżach, w których warianty są ściśle od siebie oddzielone, w których nie mogą występować warianty pośrednie (np. górnictwo).

Problemowi wyboru najlepszej technologii wykonania poświęcony jest rozdział IX i ostatni. Metoda wyboru optymalnego wariantu wy-

ROZGLĄDAJĄC się po świecie, dostrzeżemy, że do sprawy komputeryzacji gospodarki przykłada się ogromną wagę, a nawet mówi się powszechnie o tym zjawisku w kategoriach sportowych. Uwaga! — wołają np. francuscy publicyści — grozi nam zdysansowanie w tej dziedzinie! I dodają, że w wachlarzu spraw, które stanowią mogą odpowiedzieć na „wyzwanie amerykańskie” komputeryzacja powinna odegrać czołową rolę. Od niej uzależnia się sprostanie temu wyzwaniu.

Wprowadzenie maszyn matematycznych (komputerów) w krajach rozwiniętych było spowodowane przede wszystkim potrzebami rozwijających się dynamicznie badań naukowych i wymogami stawianymi przez postęp techniczny. Dotyczyło to w szczególności badań kosmicznych i wojaskowych. Mówiąc w dużym uproszczeniu, tradycyjne narzędzia nie były w stanie sprostać ilości skomplikowanych obliczeń potrzebnych do przetworzenia danych naukowych lub do prac technicznych.

Ale prawdziwą rewolucję w tym zakresie spowodowały dopiero lawinowo rosnące rozmiary informacji gospodarczej. Ta lawina danych doprowadziła do sytuacji, w której zastosowanie maszyn matematycznych stało się koniecznością.

Tempo ich wprowadzania do użytku jest niesłychanie szybkie. Komputery zmieniły styl i metody pracy, prowadzą do podnoszenia ogólnych kwalifikacji pracowników. Na milion ludności pracującej poza rolnictwem przypada obecnie w USA około 400, a w krajach Europy Zachodniej — 70—100 maszyn matematycznych.

Niech Czytelnik wybaczy, że dla dokładniejszego zobrazowania udziału maszyn matematycznych w życiu gospodarczym posłużymy się dłuższym cytatem z francuskiego tygodnika *EXPRESS*, który pisząc o sytuacji w USA, stwierdza m.in. że świadomą dozą przesady:

«Administratorzy przedsiębiorstwa WESTINGHOUSE od niedawna dysponują nową salą obrad. Pośrodku sali, nad pulpitem — ekran telewizyjny. W czasie każdego zebrania na ekranie pojawiają się dane dotyczące sprzedaży, zamówień, zysków itd. Urządzenie to zastępuje sprawozdania rady administracyjnej i wpływa na zmianę charakteru zebrania i podejmowania decyzji.

Thomas Edison miał zwyczaj mówić, że swe wynalazki zawdzięcza „1 proc. natchnienia i 99 proc. morderczej pracy”. Maszyna matematyczna w pewien sposób „zwalnia” badacza, ekonomistę i zarządców przedsiębiorstw, wypełniając większość z tych „99 proc.”. Maszyna ta udziela najpierw wyczerpującej informacji administratorowi, a następnie, w oparciu o tę informację, wykonuje zlecenie jej działania. (...)

Przedsiębiorstwo może również dowiedzieć się, jak będzie wyglądała sprzedaż jego produktów, dostarczając maszynie matematycznej projektów inwestycyjnych w 40 wersjach (cena sprzedaży, wzrost zapotrzebowania na rynku, amortyzacja itd.). Maszyna, w tajemniczość w normalny rytm funkcjonowania przedsiębiorstwa, opracowuje wiele programów, z których każdy uwzględnia inne cechy (roboocizna, zbył produkcji, zysk itd.). Maszyna — przedstawiając różnorakie możliwości — zaleca jednak takie rozwiązanie, które uważa za najlepsze. (...)

American Airlines dysponują również systemem rezerwacji miejsc za pomocą maszyn matematycznych. Dzięki owemu systemowi, liczba zajętych miejsc zwiększyła się od 60 do 90 proc. 1, co za tym idzie, nastąpiła całkowita zmiana w zarządzaniu finansowym i planach inwestycyjnych przedsiębiorstwa. (...)

Rola maszyn matematycznych na gospodarce nie ogranicza się jednak do wpływu na efektywność gospodarowania, na operatywność decyzji, na możliwości szybkiego przetworzenia danych w ujęciu wariantowym, czy wręcz do wpływu na badania naukowe lub na szybkość obliczeń technicznych. Wprowadzenie ich zmusza również do zmiany organizacji, do jej usprawnienia, a także umożliwia sterowanie procesami technologicznymi.

Oczywiście, jeśli wraz z użytkowaniem idzie w parze produkcja maszyn matematycznych, to proces komputeryzacji oddziałuje na gospodarkę ze zdwojoną siłą. Produkcja komputerów wymaga bowiem zdyktowania wielu dziedzin gospodarki, staje się nośnikiem postępu technicznego. Powinna rozwijać się np. elektronika, która dostarcza tranzystorów o wysokiej jakości lub obwodów scalonych. To samo dotyczy automatyki,

mechaniki precyzyjnej i wielu innych dziedzin. Postęp w tych przemysłach oddziałuje również na dalsze branże. Np. przemysł kablowy powinien dostarczać kable o cienkich przekrojach, co wymaga odpowiednich izolacji i zmusza chemię do opanowania nowych metod wytwarzania. A raz osiągnięty postęp w zakresie wytwarzania elementów do maszyn matematycznych utrwała się i stwarza potencjalną możliwość osiągnięcia lepszych wyników z punktu widzenia techniki i jakości przy produkcji pokrewnych wyrobów, które mogą być niezbędne dla rozwoju innych dziedzin gospodarki. Słowem produkcja maszyn matematycznych w sposób wielostronny oddziałuje na jakościowe przeobrażenie w wielu gałęziach produkcji.

Fakt niezwykle szybkiego tempa komputeryzacji gospodarki w krajach rozwiniętych i efekty, jakie się dzięki temu osiąga w praktyce są dla nas pewnym sygnałem, który w odczuciu opinii publicznej nie zawsze jest należycie odczytywany.

(tranzystorów), potrzebnych do tych maszyn, to będziemy mogli uruchomić ich produkcję w kraju. Ale gdyby nam się nie udało to musimy sięgnąć do importu. Maszyna, ta zawiera w sobie również elementy przyszłości, gdyż system programowania jest podobno tak dobry, że pozwala przedkładać tęgo urządzenia nie tylko o tranzystory, ale nawet i o obwoody scalone.

Prowadząc bardzo orientacyjny rachunek nakładów inwestycyjnych potrzebnych na wyprodukowanie 400 komputerów, dochodzimy do wniosku, że trzeba wydać na tę produkcję sumę w granicach 3—5 mld zł. Zakładając zaś, że wszystkie te maszyny matematyczne zainstalujemy w kraju, obciążenie inwestycyjne wyniosłoby dodatkowo 4—6 mld zł. Przy przyjęciu zaś założenia, że dotychczasowe trendy eksportowe utrzymałyby się — 2,5—4 mld zł. W sumie w pierwszym przypadku oznaczałoby to „balast” inwestycyjny (na produkcję i instalację) rzędu 7—11 mld zł, a w

pierwszych poglądach, zawiera w sobie jedną myśl: komputeryzacja gospodarki jest koniecznością niezależnie od strony trudności zorganizowania podaży i ujawniania się efektywnego popytu. Popyt potencjalny jest olbrzymi, rośnie bowiem zakres informacji na wszystkich szczeblach zarządzania, a w szczególności, uciążliwy sposób w przedsiębiorstwach. Wzrasta również ilość powłok w kierowaniu procesami technologicznymi. Już dziś banki, kolejnictwo, poczta, wielkie przedsiębiorstwa itd. z trudnością dają sobie radę z natłokiem informacji. Nie mówimy już o tym, że część z nich jest znana, a więc nie ma potrzeby jej ujawniania maszyn matematycznych ze względu na ich forpocztę: maszyny analityczne (tabulATORY), których stacje spotykamy dość często.

Popyt efektywny na maszyny matematyczne jest równocześnie duży na rynkach zagranicznych, zwłaszcza na rynkach krajów socjalistycznych i rozwijających się. Uważa się, że w zasadzie żadne z

Można przypuszczać, że przeszło tysiąc placówek (przedsiębiorstw przemysłowych, handlu prywatnego i zagranicznego, budownictwa, rolnictwa, transportu, łączności, zjednoczeń, ministerstw itd.) będzie odczuwało w ciągu najbliższych pięciu lat pilną potrzebę posiadania komputerów. Do tego dojdzie jeszcze co najmniej 200 instytucji, które będą chciały korzystać z usług maszyn matematycznych. Dziś szacuje się, że możliwości eksportowe wahają się w granicach kilkuset sztuk.

Program powinien więc być śmiały i przygotowany już dzisiaj z większym oddechem, nawet jeśli nie uda nam się go zrealizować w konkretnym odcinku planowym. Ustalenie tak pomyślanego programu wytwarzania maszyn matematycznych nie kryje w sobie żadnych niebezpieczeństw związanych z barierą zbytu, choćby z powodów, które uprzednio wymieniliśmy, a więc z niedostatecznego stanu nasyżenia naszej gospodarki w komputery i z możliwości zdyktowania niewykorzystanego w kraju sprzętu poprzez jego eksport. Co więcej — rzecz już sprawdzona w praktyce w innych krajach i należy się liczyć raczej z jeszcze silniejszym wzrostem zapotrzebowania, niż na to wskazuje obecna ocena sytuacji w Polsce. Trudno bowiem wyobrazić sobie w niedalekiej przyszłości sterowanie procesami technologicznymi w dobre rozpraszającej się automatyzacji bez udziału komputerów. Coraz cięższe będzie niedługo zarządzać gospodarką, prowadzić badania naukowe, pracować w biurach projektów itd. bez pomocy tych maszyn.

Od strony intelektualnej i kadrowej jesteśmy w zasadzie przygotowani do podjęcia programu bardziej ambitnego. Jesteśmy również gotowi od strony koncepcyjnej, technologicznej i częściowo od strony materialnej, zaawansowania produkcyjnego. Czynnikiem ograniczającym bardziej śmiałe działania są oczywiście środki. Musimy wziąć pod uwagę czas, który szczególnie w tym przypadku pracuje przeciw nam, groząc nam zdystansowaniem przez inne kraje, nawet te, które jeszcze nie są producentami komputerów. Oczywiście w licznych dziedzinach produkcji nigdy nie będziemy w czołówce, po prostu nas na to nie stać. Trudno np. programować u nas rozwój badań kosmicznych. Ostrożnie też podchodzić musimy do planów rozwoju takich dziedzin, które leżą teoretycznie w naszym zasięgu, dziedzin, gdzie zaczynać musimy na pustym polu. Ale komputeryzacja ma już niebagatelne punkty oparcia i tu dać się zdystansować, to znaczy w pewnym sensie nie zdyskontować dotychczasowego dorobku.

*

Oczywiście nie fetyszyzujemy znaczenia komputeryzacji gospodarki. Nie jest to panaceum na wszystko, ale i nie jest to możliwość, której przyjęcie eliminuje z pola widzenia równoległe forsowanie rozwoju innych dziedzin. Stwierdzając jednak potrzebę bardziej precyzyjnego określenia kierunków rozwoju, ważymy pod uwagę, że mamy szansę uzyskania jednej z narodowych specjalizacji, która nie tylko może nam przynieść efekty w postaci bardziej sprawnego gospodarowania, pomoże w zarządzaniu i w opracowywaniu planów wariantowych itd., ale również przyniesie spory profit na rynkach zagranicznych i zdyktalizować rozwój wielu gałęzi, które podniosą naszą gospodarkę na wyższy poziom.

Komputeryzacja gospodarki — zarówno od strony popytu, jak i podaży — przynosi już innym krajom efekty nie tylko wymierne w potencjale, ale przejawiające się w wielu zmianach typu jakościowego. Chcąc nie pozostać w tyle, musimy i my dokonać świadomego wyboru.

4) Określenie „elektroniczna maszyna cyfrowa” — to termin, jak najbardziej właściwy, ale ostatnio lansuje się u nas „komputer”, gdyż jest to nazwa znacznie wygodniejsza w użyciu, jako dużo krótsza i zrozumiała nie tylko w Polsce. Zresztą nie trzeba tego uważać za cudzoziemski termin, gdyż w starej polszczyźnie używano terminu „komput” na określenie liczby, liczenia, pocztu (np. danych niezbędnych do ułożenia kalendarza, itp., zliczów). „Komputer” to właśnie urządzenie operujące wielką ilością informacji.

2) Cytat za tygodnikiem *FORUM* nr 3 z dnia 21.1.1968 r. Tytuł artykułu: „Planning — programming — budgeting system”.

3) Różnica między maszyną do obliczeń numerycznych i maszyną do przetwarzania danych, polega głównie na tym, że pierwszy typ ma nieskomplikowany system wejść i wyjść informacyjnych przy dużych ilościach operacji wewnętrznych, a drugi — na odwrót, ma skomplikowany system wejść i wyjść, a sam proces liczenia jest dość prosty. Maszyna do przetwarzania danych musi również mieć bardzo szeroki rozbudowany system tzw. pamięci.

resort oświaty i szkolnictwa wyższego opracował program pomocy przedsiębiorstwom budowlanym i wytwarzającym materiały budowlane w dziedzinie dokształcania dorosłych w zakresie szkoły podstawowej. Należy ponadto wzmocnić nadzór i wymagania ze strony resortów oświaty i budownictwa nad szkoleniem podstawowych i średnich kadr. Tego, co powinny zrobić szkoły w każdym zakresie programowego kształcenia i wychowania absolwentów, nie wolno przerzucać na praktykę zawodową i staż; niespełnianie przez szkoły ich własnych obowiązków pogłębia trudną sytuację kadrową w budownictwie.

(t2)



Symposium ekonomistów

WDNIU 17.1.1968 r. w Białymstoku odbyła się konferencja popularnonaukowa na temat „Służby ekonomicznej i rachunków ekonomicznych w przedsiębiorstwach woj. białostockiego”. Konferencja została zorganizowana przez PTE Oddział Wojewódzki w Białymstoku.

Przed konferencją uczestnicy otrzymali materiały — referaty: mgr Anny Kulikowskiej pt. „Zadania i organizacja służb ekonomicznych w województwie białostockim”, mgr Antoniego Stanisławskiego — „Rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie przemysłu metalowego” na przykładzie Fabryki Przędzaw i Uchwytów i mgr Wiktora Cyuńczyka (opracowanie sporządzone wspólnie z mgr J. Wągwą Czeszyk) — pt. „Niektóre problemy zapotrzebowania na kadry ekonomistów w przemyśle województwa białostockiego i możliwości jego pokrycia”.

Po referatach wywiązała się ożywiona i konstruktywna dyskusja. Kontrolowała się ona wokół spraw pozycji głównego ekonomisty i służby ekonomicznej, analizy i rachunku ekonomicznego, współpracy z pionami technicznymi, doskonalenia metod zarządzania i kształcenia kadr ekonomicznych. Były także głosy w dyskusji, odnoszące się do uregulowania prawnego stanu zawodowego „ekonomisty” z tym, że do tych problemów wypowiadający się podchodzili z wielką rozbawą. I tak, jeżeli Uchwała RM nr 224 daje w tym kontekście wielorakość rozwiązań, to niektóre zjednoczenia uproszczyły te sprawy i często na głównych ekonomistów, nie mówiąc już o służbie ekonomicznej, jako całości, angażują do tego ludzi przypadkowych oraz ustawiają służbę ekonomiczną tylko z punktu formalnego, tj. pod kątem zmian w strukturze placowej i stanowiskowej.

W najbliższym czasie PTE w Białymstoku wspólnie z Towarzystwem Naukowe Organizacji i Kierownictwa zorganizuje symposium na temat: „Eksperyment ekonomiczny w przemyśle terenowym”. Celem tego symposium będzie m. in. podsumowanie wyników dotychczasowych osiągnięć w stosowaniu eksperymentalnych zasad w planowaniu i zarządzaniu w drodze wymiany myśli, poglądów i dyskusji.

MIKOŁAJ MOROZ

Koło w „Lodex”

ZAKŁADOWE Koło PTE powstało w naszym przedsiębiorstwie niedawno bo w roku 1966, nie przejawiając jednak od momentu powstania większej aktywności. Przełom w pracy i szybki wzrost szeregu Koła Zakładowego PTE w ZPW „Lodex” nastąpił z chwilą przystąpienia do pracy, a później sporządzenia Programu Usprawnień w ramach uchwały VII Plenum KC PZPR. Problematyka podjęta przez Zakładową Komisję Usprawnień stanowiła dla pracy naszego Koła PTE niewyczerpaną kopalnię tematów. Na pierwszy plan wysuwają się: rentowność, poprawa organizacji produkcji i zarządzania, obniżka kosztów i inne, którymi zakładowe koło zajmie się zgodnie ze swym planem pracy w najbliższym okresie.

Wydaje się nam jednak, że w celu uaktualnienia pracy zakładowych kół PTE i dalszego wzmocnienia konstruktywnego oddziaływania ekonomistów na pracę przedsiębiorstwa należałoby wprowadzić wymianę doświadczeń, problematyki i kierunków działania zakładowych kół PTE w całej Polsce. Wymiana taka pozwoliłaby na wypracowanie określonego stylu pracy kół zakładowych PTE. Przedsiębiorstwo nasze, jedno z największych w branży włókienniczej, uznajemy za dobre wyniki produkcyjne osiągnięte w krótkim okresie po jego powstaniu.

W ogromnym wysiłku organizacyjnym wynikłym z konieczności zorganizowania pracy w nowych warunkach (ZPW „Lodex” powstał w wyniku komasacji dwóch dużych przedsiębiorstw) partycypowali wszyscy ekonomiści naszego przedsiębiorstwa i mają oni swój duży udział w tym, że perturbacje pokomasacyjne odbyły się w sposób nieznaczny na wynikach produkcyjnych. Mają swój udział również w tym, że w chwili obecnej ZPW „Lodex” są jednym z lepiej pracujących przedsiębiorstw branży, czego dowodem jest zdobycie i miejsca we współzawodnictwie o tytuł najlepszego eksportera.

JULIUSZ OLSZEWSKI



Nr 1 (837) — 18.1.1968 r.

Czy konieczna jest komputeryzacja?

KAROL SZWARC

ny. Przeciwny Polak, gdy mu się o tym powie macha ręką ze zniechęceniem i mówi: no tak, ich na to stać, a my... gdzie nam tam do kosmosu, do rakiet balistycznych! I jest rzeczą przedziwną, że kiedy znany lekarz z innego kraju dokonał transplantacji serca, to wszyscy dyskutowali, wyrażali opinie, dostrzegali ten fakt. Niewielu zaś Polaków zwróciło uwagę na postęp dokonany w naszym kraju, na rzecz, która może w rezultacie zmienić poważnie oblicze naszej gospodarki: **na przekroczenie progu technologicznego w produkcji maszyn matematycznych w Polsce.**

POLACY NIE GĘŚI...

Oczywiście za wcześniej byłoby mówić o cudownych osiągnięciach, ale pierwsze efekty już mamy. Do tej pory wyprodukowaliśmy ponad 150 komputerów z rodziny „ODRA” (ELWRO we Wrocławiu) i „ZAM” (Instytut Maszyn Matematycznych PAN). Przeszło jedną trzecią tych maszyn (prawie wyłącznie z rodziny „ODRA”) wyeksportowaliśmy zagranicę, do krajów socjalistycznych. Jednocześnie poczyniliśmy poważne zakupy maszyn matematycznych na rynkach krajów zachodniej Europy. W rezultacie na milion ludności pracującej poza rolnictwem przypada obecnie w Polsce około 10—12 komputerów. W większości są to jednak maszyny do obliczeń numerycznych. Komputerów do przetwarzania danych jeszcze nie produkujemy. Te, które u nas funkcjonują pochodzą z importu. Jest ich zaledwie kilkanaście.

Jestem jednak w przededniu zlikwidowania tej luki. Przewiduję, że w przyszłym roku, a najpóźniej za dwa lata rozpoczniemy seryjną produkcję wysokosprawnych maszyn matematycznych służących do przetwarzania danych. Prace nad prototypem o najwyższej klasie europejskiej i średniej światowej, który w dużym stopniu będzie dyskontował najlepsze doświadczenia zagraniczne, są poważnie zaawansowane. Będzie to maszyna o znakomitym systemie programowania i oparta w konstrukcji o tranzystory. Sądzi się, że do 1973 roku wyprodukujemy około 400 tych komputerów.

Równocześnie z rozwojem tej produkcji ma ruszyć wyspecjalizowana fabryka zestawów obsługujących procesy wejść i wyjść. Niewielką część tych zestawów sprowadzić trzeba będzie z importu, a pewną część będziemy wytwarzać poza tą fabryką. Jeśli nam się uda opanować technikę wytwarzania elementów półprzewodnikowych

jac uchwalone wówczas dezyderaty ze stanem dzisiejszym trzeba stwierdzić, że w dziedzinie przygotowania kadr dla budownictwa osiągnięto pewne postępy. Ilość zasadniczych szkół przyzakładowych wzrosła z 69 w 1962 r. do 111 w 1967 r., a ilość uczniów z ok. 18 tys. do ponad 33 tys., i odpowiednio ilość absolwentów z 1,7 tys. do 9,5 tys., ponadto ilość uczniów w technicznych resortach budownictwa z 870 w 1963 r. wzrosła do 4,8 tys. w 1967 r. (absolwentów tego roku było 671). Niemniej jednak te wszystkie osiągnięcia zaspokaja tylko w części wielkie zapotrzebowanie na kadry w budownictwie krajowym. Zapotrzebowanie na robotników kwalifikowanych w budownictwie

drugim — 5,5—9 mld zł (w wariantach najbardziej „inwestycyjnym” około 1,2 proc. nakładów w gospodarce społecznej bieżącej pięciolatki). W rachunku tym nie uwzględniliśmy wszystkich nakładów niezbędnych dla rozwoju przemysłów dostarczających części do komputerów. Oczywiście obliczenia takie mogłyby ten „balast” inwestycyjny nieco zwiększyć. Ale nie chodziło nam tu o dokładny rachunek, lecz o pokazanie rzędu wielkości.

Dołączmy do tego, że produkcja komputerów jest stosunkowo mało kapitałochłonna (mniejsze od złotówki nakłady na złotówkę przyrostu produkcji), a obciążenie surowcowe i materiałowe jest tu niewielkie w stosunku do innych gałęzi przemysłu maszynowego. Dołączmy do tego, że zastosowanie komputerów prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia, choć w pierwszym okresie mamy nawet proces odwrotny związany z obsługą tych maszyn.

Czy nie można by śmiało podejść do planowania produkcji komputerów? Obok naszych możliwości rozwoju produkcji wchodzi tu oczywiście w grę popyt na maszyny matematyczne.

ROZMIARY POPYTU

W zasadzie wszyscy nasi rozmówcy, ujmując rzecz celowo nieco schematycznie, wyrażali trzy opinie w sprawie popytu na maszyny matematyczne.

Pierwsza z nich sprowadzała się do stwierdzenia, że popyt ten jest minimalny, co uwarunkowane jest niedostatecznym przygotowaniem organizacyjnym naszej gospodarki, trudnościami formalnymi, nawykami w stylu pracy, brakiem bodźców zmuszających kierownictwa przedsiębiorstw do wprowadzania tych urządzeń itd. Wobec tego należałoby „przyszywać” administrację gospodarczą wszystkich szczebli do zmiany sposobu pracy najpierw poprzez małą automatyzację przetwarzania danych, a następnie poprzez oddziaływanie... podają! Forsować podaż do tego stopnia, aby wytworzył nawyk czegoś niezbędnego.

Inna grupa rozmówców sugeruje, że istnieje tu popyt nowinkarski, podsycony przez snobizm, modę itp. Przygotowanie jednak jest niedostateczne. Najpierw musimy zmienić kompleksowo metody zarządzania, system bodźców i organizację, a dopiero potem zastanawiać się nad wprowadzaniem maszyn matematycznych.

Trzecia opinia, uznająca walory racjonalności kryjące się w dwóch

państw socjalistycznych, z wyjątkiem ZSRR, nie jest tak poważnie zaawansowane ani w produkcji maszyn matematycznych służących do obliczeń numerycznych (choć pewnie wysiłki w tym kierunku obserwujemy w CSRS i NRD), ani w produkcji maszyn matematycznych do przetwarzania informacji. Nowa maszyna matematyczna do przetwarzania informacji ma wielkie szanse stania się naszym szlagierem eksportowym. Należy się również liczyć z możliwością zbytu na tych rynkach nie tylko samych maszyn, ale również tych produktów, które mogą stanowić elementy konstrukcyjne komputerów i być przydatne do innych urządzeń. Rynek zbytu można jeszcze rozszerzyć, gdyż na świecie obserwuje się ogromne zapotrzebowanie na urządzenia obsługujące procesy wejść i wyjść. Słowem — sytuacja na rynkach eksportowych mogłaby być dla nas szczególnie korzystna, zwłaszcza że jest to eksport o wysokich wskaźnikach opłacalności.

CO DALEJ?

Do programowania rozwoju poszczególnych dziedzin produkcji powinno się podchodzić w dwójaki sposób. W dziedzinach tradycyjnych, już ukształtowanych powinno się opierać o aktualne realia, gdyż zmiany w nich zachodzące nie dokonują się w sposób gwałtowny. W większym stopniu można posługiwać się ekstrapolacją dotychczasowych zjawisk, ekstrapolacją popytu i organizacji podaży. Ale w dziedzinach nowych, rozwijających się szybko, tego rodzaju podejście jest nie do przyjęcia, zwłaszcza gdy bierzemy się pod uwagę dłuższe odcinki czasu. Wiadomo bowiem z góry, że np. efektywny popyt może również być skokowy. Głównym czynnikiem ograniczającym nie jest więc sprawa popytu, ale kwestia zorganizowania podaży. Oczywiście, jeśli istnieją ku temu odpowiednie warunki, z tego punktu widzenia można powiedzieć, że program rozwoju podaży maszyn matematycznych cechuje się zbyt małym horyzontem. Inaczej bowiem buduje się program, który z góry jest minimalny — ma on inne cechy jakościowe. Inaczej jest z programem ambitnym, który później może być — w zależności od możliwości inwestycyjnych — rozłożony np. nie na jedną lecz na dwie pięciolatki. Wówczas bowiem już w pierwszym etapie realizacji takiego programu zawarte są nowe jakościowe elementy, przygotowujące do wykonania programu kompleksowego.

cialnościach występują nawet pewne nadwyżki.

Główny problem kadr w budownictwie „tkwi” w średnim nadzórze, nowoczesnym szkoleniu kadr technicznych i wykwalifikowanych robotników. Przygotowanie absolwentów szkół zawodowych i średnich szkół technicznych napotyka liczne przeszkody, poczynając od bazy szkolnej i internatowej, programów, podręczników i kadry pedagogicznej, kończąc na warunkach z jakimi uczeń spotyka się w szkole, na praktyce i podczas stażu.

Realizacja planów szkolenia wewnątrzzakładowego potyka się o brak wykwalifikowanej podstawowej u wielu pracowników budownictwa. Należałoby zatem postulować, aby

Z Sejmu

Kadry dla budownictwa

Odbłyło się wspólne posiedzenie Komisji Budownictwa, Gospodarki Komunalnej oraz Komisji Oświaty i Nauki poświęcone zagadnieniom kadr dla budownictwa. Pięć lat temu sejmowa Komisja Budownictwa i Gospodarki Komunalnej wszechstronnie przeanalizowała problem kadr dla budownictwa. Konfrontu-

SYTUACJA, w której wszystkie strony mają rację, stanowi dla reportera swolną kłeskę. A taki posmak ma budowa Zakładów Mięsnych w Klechach. Jeden z tych nowoczesnych obiektów przemysłu spożywczego, który dostarczą reortowi sporo kłopotu. Inwestycja, która rozpoczęła została w 1960 roku (dokumentacja), a nie będąc przemysłowym gigantem ukończona zostanie, sądzić należy, dopiero w 1970 roku, czyli akurat w dziesiątą rocznicę swego poczęcia.

Roboty budowlane wznowiono w 1968 r. (10 mln zł), plan roku 1967 zakładał wartość prac rzędu 31,5 mln złotych, do wykonania planu zabrakło, bagatelą, 10 milionów. „Nawალი” przede wszystkim Kielecki Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego, będące głównym wykonawcą, które nie przygotowało frontu robót dla szeregu podwykonawców.

6 ZYCIE GOSPODARCZE

*

W Centralnym Związku Spółdzielni Mleczarskich widziałem program zamierzeń inwestycyjnych w aktualnej pięciolatce. Z wartości w nim danych wynika, że w roku ubiegłym miało rozpocząć budowę dwudziestu obiektów. Dwa z nich pokazuje

W „ŻYCIU GOSPODAR-CZYM” (nr 25 z 1967 r.) w artykule pt. „26 fu-turo-pytań” Stefan Bratkowski zapytał: „czy będziemy budować Polskę ze stali, czy z polimerów”? Postawimy naszą tezę od razu na wstępie: **metali, a zwłaszcza stali, nie tylko że nie trzeba w budownictwie niczym zastępować, lecz przeciwnie, należy ich stosowanie rozszerzać.**

Na początek kilka informacji. Produkcja stali surowej w Polsce w 1967 r. sięgnęła 10,4 mln ton. Z tego, zużycie stali w budownictwie wyniosło ok. 850 tys. ton, a więc mniej więcej 8 proc. całej jej produkcji. Jak jest jej (tzn. stali) przeznaczenie w budownictwie? Otóż stal w budownictwie używana jest przede wszystkim na konstrukcje żelbetonowe i stalowe. Udział konstrukcji żelbetonowych w zużyciu stali wyniósł ok. 700 tys. ton, natomiast konstrukcji stalowych ledwie 150 tys. ton. Stosunek zużycia stali na oba rodzaje konstrukcji jest więc jak 1:5. To dobrze czy źle? Wg naszej tezy, postawionej już na wstępie — źle. A odnosząc zużycie stali na konstrukcje stalowe w Polsce do produkcji stali surowej stwierdza się, że wynosi ono ok. 1,5 proc. W krajach Europy zachodniej proporcje są zupełnie odwrotne. I tak np. we Francji czy w NRF zużycie stali na konstrukcje stalowe sięga 5 i 6 proc. całej produkcji stali. W Polsce tylko 12 proc. budynków przemysłowych wykonywane jest w konstrukcji stalowej. Natomiast we Francji liczba ta jest kilka razy wyższa — 60 proc. Tak więc zużycie stali na konstrukcje stalowe w budownictwie polskim jest dotychczas bardzo niskie. Równocześnie wiadomo, że wiele naszych maszyn ma dwukrotnie większy ciężar od analogicznych maszyn produkowanych w krajach Europy zachodniej. Nieduża oszczędność w dziedzinie gospodarki narodowej, zużywającej 90 proc. naszej stali, pozwoli na kilkakrotnie zwiększenie jej dostaw na potrzeby konstrukcji stalowych w budownictwie. I ten argument brać należy pod uwagę w dyskusjach o „stalożerstwie” naszego budownictwa. Powiadamy raz jeszcze, nasze budownictwo nieproporcjonalnie mało zużywa stali na konstrukcje.

A jakie przesłanki przemawiają za zwiększeniem jej (tzn. stali) udziału w konstrukcjach budowlanych?

•

Metale, jak żaden inny materiał budowlany, posiadają w najwyższym stopniu cechę regenerowania się, zdolność do reprodukcji. Nie ma tak pod względem materialnym jak wartościowym. Reprodukacja następuje przez przetopienie złomu z zużytych wyrobów (konstrukcji, maszyn itp.) na półfabrykaty do ponownej przeróbki walcowniczej.

Reprodukacja metalu ze złomu ma pierwszorzędne znaczenie w gospodarce metalami i surowcami przy ich produkcji. Produkcja stali jest zawsze większa niż produkcja surowki. Zdolność metalu do regeneracji jest więc źródłem reprodukcji rozszerzonej. Powoduje to nie tylko wzrost wartości metalu, znajdującego się w obiegu, ale również potanieńnię produkcji. Dzięki temu koszty konsumpcji ciągle maleją. Inne materiały konstrukcyjne są też potrzebne, będą one jednak zawsze spełniać rolę dodatkową, uzupełniającą lub pomocniczą. Metal pozostanie najważniejszym materiałem konstrukcyjnym. Nie może być mowy o zastąpieniu go innymi materiałami, w tym również polimerami. Metalem, a zwłaszcza stali, nie grozi zanik lub zastój, „grozi” im rozwój stosowania.

Jak więc budować Polskę, jej przemysł? Szybko zmieniające się technologiczne przemysłów wymagają obiektów, które można by dostosowywać do zmian dyktowanych procesem produkcyjnym. Już dziś, a nie tylko w przyszłości, technologia ulega zmianom w okresach od 5 do 15 lat. Konstrukcja, hala, przemyśle, spełniająca rolę obudowy, a więc drugorzędna w procesie produkcyjnym, nie może hamować jego zmian, lecz wraz z nimi powinna przeobrażać się. Jedynym tworzywem konstrukcyjnym, zdolnym do takich dostosowań jest metal. Dostosowanie się konstrukcji stalowej następuje przez jej przeróbkę i wzmocnienie przy częściowym wykorzystaniu cech regenerowania się. Gdy po kolejnych adaptacjach, związanych ze zmianami procesu produkcyjnego, już to nie wystarczy, sięga się do pełnej reprodukcji. Usuwa się konstrukcję otrzymując cenny złom. Konstrukcje z innych materiałów budowlanych, jak z betonu lub cegły nie dają możliwości adaptacyjnych, koszt ich rozbioru jest wysoki, a po zburzeniu otrzymuje się mało przydatny gruz, kierowany przede wszystkim na hałdy. Wnioskiem z naszych wywodów jest więc teza: **Polskę teraźniejszości i przyszłości należy budować z metalu, głównie ze stali.** Teza ta zdobywa sobie coraz więcej zwolenników, tak wśród inżynierów budowlanych, jak też wśród działaczy gospodarczych i państwowych. Jak każda teza związana z działalnością ludzką, ma ona również oponentów. Aby ich ostatecznie przekonać, służność tezy należy poprzeć dowodami.

•

Jeszcze kilkadziesiąt lat temu budowano dla siebie i prawników. Kamień i cegła były symbolem zasobności. Zdecydowany postęp w budownictwie przejawiał się dopiero przez odwrót od budownictwa monolitycznego w kierunku budownictwa lekkiego. Śledząc ten rozwój stwierdza się, że jest on powodo-

wany przez trzy przyczyny: względy ekonomiczne, postęp techniczny w dziedzinie produkcji materiałów i elementów oraz coraz nowe prądy architektoniczne. W rozwoju tym budownictwo stalowe osiągnęło szczególne znaczenie. Tendencje stosowania lekkich konstrukcji przejawiają się przede wszystkim ze względu na możliwość ogromnego zwiększenia produkcji budowlanej przy równoczesnym oszczędzaniu materiału i obniżeniu kosztów mimo zwiększenia nakładów na robociznę. Jest oczywiste, że obniżenie kosztów tym łatwiej osiągnąć, im większą część całkowitego kosztu stanowił dotychczas koszt ma-

nieporozumieniem. Cóż z tego, że rozwój urządzeń służących do wytwarzania konstrukcji umożliwił wykonanie ciężkich prefabrykatów żelbetonowych. To, co jest technicznie możliwe, niekoniecznie jest ekonomicznie uzasadnione.

Pełna jednak wartość użytkowa konstrukcji zostanie oceniona należyte dopiero wtedy, gdy uwzględnimy się cały okres jej przydatności, a więc budowę (cykl inwestowania), konsumpcję (cykl eksploatacji), renowację (cykl adaptacji i regeneracji ze złomu). Omówimy obecnie przewagę konstrukcji lekkich, przede wszystkim stalowych, nad konstrukcjami ciężkimi (z betonu), wy-

myśle, stosowanie stali o najwyższych wytrzymałościach do konstrukcji stalowych, jest dopiero w stadium początkowym. Gdy fakt ten stanie się tak powszechny w konstrukcjach stalowych, jak w betonowych obecnie, to zużycie stali w tych pierwszych obniży się do 20 kg/m². Różnice w zużyciu stali między konstrukcjami stalowymi a betonowymi będą więc już małe. Oszczędzać stal w konstrukcjach stalowych należy więc nie przez ich eliminację, lecz przez ciągłe wprowadzanie najnowszych zdobyczy technicznych. To raz.

Po drugie, skrócenie czasu budowy obiektu przemysłowego i wcześ-

zdecydowano się ją rozebrać. Jednak koszty rozbioru były tak wysokie, że opłaciło się wybudować konstrukcję stalową na nowym terenie. Tam też przeniesiono produkcję, pozostawiając żelbetonowe hale puste, jako „zabytek muzealny”.

Powszechnie znane jest hasło o uprzedmiotowieniu budownictwa. Należy jednak rozumieć właściwie te słowa. Wielu uważa, że chodzi tu o różnej wielkości prefabrykaty żelbetonowe. W rzeczywistości oznacza ono przejście w budownictwie do lekkiej bazy materiałowej, a więc do budowy szkieletu konstrukcji z metalu i wypełnienia go lekkimi tworzywami (polimerami, pochodnymi drewna i cienkimi blachami). Ciężar elementów ogranicza stopień uprzedmiotowienia. Do montażu ciężkich prefabrykatów żelbetonowych trzeba używać drogiego i jednostkowego produkowanego sprzętu. Transport ciężkich elementów jest kosztowny, przy czym jeżdżą po kraju nie tylko pociągi z gotowymi prefabrykatami żelbetonowymi, ale przede ich wyprodukowaniem trzeba dokonać masowych przewozów materiałów wyjściowych. Elementy konstrukcji stalowych, jako kilka razy lżejsze i mniejsze objętościowo, znacznie mniej obciążają transport.

Na samym początku artykułu podkreśliliśmy rolę złomu, uzyskiwanego z konstrukcji stalowej po jej rozbiorze. Cena złomu ze stali węglowej wynosi średnio 30 do 40 proc. ceny kształtowników walcowanych. Stanowi więc około 15 proc. kosztu nowej konstrukcji, wniesionej na miejscu rozebranej. Ale stal zużyta do konstrukcji żelbetonowych jest stracona dla gospodarki narodowej. Wraz z nieużytecznym gruzem betonowym usuwana jest na hałdy.

Już było wspomniane, że właściwą korzyść daje budowa dopiero w czasie swojego użytkowania, gdy poniesione nakłady amortyzują się. Patrząc na zagadnienie z tego stanowiska, pożądanym byłoby, aby okres eksploatacji budowli był najdłuższy. Z tego też względu buduje się z materiałów trwałych, odpornych na zużycie, czyli zapewniających długotrwałość fizyczną budowli. Ale to nie wystarczy. Budowla jest zawsze związana z celem produkcyjnym, któremu ma służyć. Warunki produkcji zmieniają się w tempie szybszym niż procesy fizyczne i chemiczne, powodujące zniszczenie materiałów budowlanych. Trzeba tu więc mówić o moralnym zużyciu budowli. Jej żywotność można zwiększyć różnymi sposobami, jak przez stosowanie nie uniwersalnych rozwiązań konstrukcyjnych, mało zależnych od warunków ruchomych eksploatacji i łatwych do zmian i przeróbek. Takie rozwiązania możliwe są przede wszystkim w konstrukcji stalowej, którą można pokonywać duże rozpiętości i wysokości, a które również łatwo dostosować do nowych wymagań, wskutek wzmocnienia i wymiany elementów. Tak więc wpływ metalu na wartość użytkową budowli polega więc z jednej strony na przedłużeniu żywotności normalnej budowli, z drugiej zaś na niehamowaniu możliwości jej rozbioru czy przeróbki, gdy tego wymaga rozwój cywilizacji.

Żył młody się o potrzebie rozwoju budownictwa uprzedmiotowionego. W niedalekiej przyszłości będzie trzeba przejść do przemysłowych form wielkotowarowej produkcji budowlanej. Wynikiem tej produkcji będzie więc otrzymywanie towarów. Element konstrukcji lub budynków, wreszcie cała budowla, staną się towarami, a nie rezultatem jednorazowej działalności inwestycyjnej. Towar ten musi być wykonany z tworzywa zdolnego do szybkiej cyrkulacji, a więc z tworzywa zdolnego do regenerowania się. Gdy więc budowla lub jej element staną się towarami, będą traktowane w taki sposób, jak dziś traktuje się samochód, lodówkę lub naczynie kuchenne. Te zaś wyroby produkowane są tylko z metalu uzupełnionych przede wszystkim tworzywami sztucznymi.

ORZECZNICTWO

PRAWO DO ZWROTU CENY KUPNA WADLIWEGO PRZEDMIOTU DOSTAWY

Przedsiębiorstwo Zaopatrzenia N dostarczyło Państwowemu Gospodarstwu Rolnemu w A dwa inkubatory (aparaty węglowe) wyprodukowane przez Zakłady B.

Około 3 miesiące później PGR zakwestionowało jakość i prawidłowość działania tych aparatów, a gdy w ciągu dalszych kilku miesięcy wady powodujące nienależyte działanie aparatów nie zostały usunięte, PGR odstąpiło od umowy o ich dostawie i postawiło je do dyspozycji dostawcy, a następnie wystąpiło z wnioskiem arbitrażowym przeciwko Przedsiębiorstwu Zaopatrzenia oraz producentowi, żądając zwrotu ceny kupna aparatów w wysokości 150 000 zł a nadto pokrycia poniesionej szkody w kwocie 62 475 zł. Wspomniana szkoda wynika z uzyskania mniejszej ilości kurcząt aniżeli należało oczekiwać, gdyby inkubatory działały prawidłowo.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła całą dochodzoną sumę od producenta, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając odwołanie producenta zmieniając orzeczenie w ten sposób, że wobec posługiwania się przez PGR dostarczonymi inkubatorami odstąpił z dochodzonej ceny nabycia (150 000 zł) — kwotę 30 000 zł na amortyzację, a ponadto zasądziła tylko połowę dochodzonej szkody z tytułu zmniejszonego uzysku kurcząt przyjmując, iż do powstania tej szkody przyczynił się również sam PGR przez niewłaściwy montaż i eksploatację inkubatorów, niezgodnie z otrzymaną instrukcją.

Wreszcie GKA przyjęła, że należy uwzględnić dalsze potrącenie z wierzytelności powoda kwoty zł 17 279 z tytułu kosztu naprawy uszkodzeń i uzupełnienia brakujących części aparatów, powstałego z winy PGR przez niedochowanie należytej staranności przy ich przechowywaniu po postawieniu do dyspozycji sprzedawcy.

Od orzeczenia GKA Minister Rolnictwa wnosił rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 13 marca 1967 r. nr BO-291/67 zabadłym w składzie rewizyjnym (zwiększonym) poprzednie swe orzeczenie uchyliła, wypowiadając m. in. następujący pogląd prawny:

Przepisy ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym, podobnie jak i odpowiednie przepisy kodeksu cywilnego nie dają podstaw do przyjęcia, by łączące się z odstąpieniem od umowy prawo do żądania zwrotu pełnej ceny kupna przysługiwało odbiorcy tylko wówczas, gdy nabywca przed odstąpieniem od umowy z przedmiotu w ogóle nie korzystał.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła w szczególności:

„Jak to ustalili komisje arbitrażowe orzekające w sprawie w toku instancji (...) wady aparatów nie zostały usunięte także w ciągu szeregu następnych miesięcy i w rezultacie (...) powodowy odbiorca odstąpił od umowy o dostawie tych aparatów.

W myśl § 40 ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym, jeżeli odbiorca odstępuje od umowy z powodu wady dostarczonego przedmiotu, strony powinny sobie nawzajem zwrócić otrzymane świadczenia według przepisów o odstąpieniu od umowy. W świetle powyższego przepisu oraz — dotyczącego odstąpienia od umowy — przepis art. 253 k. z. (podobnie art. 560 § 2 i art. 494 obowiązującego obecnie kodeksu cywilnego) powodowy odbiorca obowiązany był zwrócić otrzymane aparaty, które też postawił do dyspozycji dostawcy, natomiast miał ze swej strony prawo żądać zwrotu tego, co za nie zapłacił, czyli pełnej ceny ich kupna. Powyższe przepisy nie dają podstaw do przyjęcia, aby łączące się z faktem odstąpienia od umowy prawo do żądania zwrotu pełnej ceny kupna wadliwego przedmiotu przysługiwało jedynie wówczas, gdy przed odstąpieniem od umowy z przedmiotu tego nie korzystał. Nie można więc też przyjąć, aby prawa tego pozbawiali odbiorcę korzystanie i władze się z tym normalne zużycie przedmiotu w poprzedzającym odstąpieniu od umowy okresie, w którym bezskutecznie oczekiwał na usunięcie jego wad, co gdyby nastąpiło — do odstąpienia od umowy i żądania zwrotu ceny w ogóle by nie doszło. W tym stanie rzeczy stanowisko zajęte przez GKA w zaskarżonym rewizyjnym orzeczeniu, że — wobec faktu użytkowania przez powoda objętych sprzętem aparatów w okresie przed odstąpieniem od umowy — zwrotowi nie podlega pełna cena aparatów, lecz cena pomniejszona o amortyzację — równowartość zużycia, uznaje należy za prawnie nieuzasadnione. (...)

W tym stanie rzeczy zaskarżone rewizyjnie orzeczenie należało uchylić i przekazać sprawę Głównej Komisji Arbitrażowej do ponownego rozpoznania. (...)”

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 7 (857) — 18.11.1968 r.

STAL CZY BETON

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

JAN BRÓDKA, ZDZISŁAW LEŚNIAK

terlału. Oszczędność materiału opłaca się w większym stopniu przy produkcji seryjnej. Powyższe stwierdzenie słuszne jest dla wielu wyrobów, w tym w całej rozciągłości dla budownictwa stalowego.

Na wybór materiału w budownictwie wpływać powinna jego cena, wielkość możliwych do wykorzystania naprężeń oraz ciężar właściwy. Na wybór współzawodniczących ze sobą materiałów wpływać w tym porównaniu powinien również stan rozwoju urządzeń, służących do wytwarzania konstrukcji. W krajach o wysokim stopniu rozwoju przemysłu, lekkie budownictwo stało się trwałym i nieodzownym elementem procesu budowlanego. Zastanówmy się więc, z czego wykonuje się owo budownictwo lekkie.

Materiał	Ciężar właściwy „ γ ” (kg/dm ³)	Wytrzymałość obliczeniowa „ R ” (ton/cm ²)	Stosunek γ/R
Stal	7,85	2,1—4,0	3,7—1,9
Stopy lekkie	2,80	0,35—3,0	11,0—1,9
Drewno	1,00	0,13	7,7
Tworzywa sztuczne	1,00—1,40	0,2—0,3	5,0—4,8
Beton	2,40	0,03—0,8	80—1,5
Mur	1,80—3,00	0,01—0,8	180—40

Z zestawienia wynika, że z grubsza rzecz biorąc, istnieją dwie grupy materiałów konstrukcyjnych. Do materiałów lekkich należą: stal, stopy lekkie (przede wszystkim stopy aluminium), drewno i tworzywa sztuczne (polimery). Do materiałów ciężkich należą: tradycyjny mur i współczesny beton.

Współczynniki ciężarów obu grup materiałów różnią się poważnie. Stosunek ciężarów zrealizowanych konstrukcji stalowych do betonu wynosi od 1:5 do 1:10. Lekkość materiału już u podstaw stosowania prowadzi do wytwarzania elementów konstrukcji w sposób przemysłowy. Ogię pierwowym prefabrykatem był ociosany pień drzewny, później stal się nim przed 200 laty element ze stali żrzwelnej, dziś i w przyszłości będzie przede wszystkim element ze stali o wysokiej wytrzymałości ze współdziałającym tworzywem sztucznym. Nazywanie lekkim elementem z betonu, zarówno żelbetonowych jak i z betonu sprężonego, jest zwykłym

chodząc ze wszechstronnego rozpatrzenia ich wartości użytkowych.

Porównamy tylko konstrukcje, które przeznaczone są do tego samego celu. Nawet wśród zwolenników konstrukcji z betonu nie mówi się dziś, że można je stosować w każdym przypadku. Porównywać więc można zasadniczo konstrukcje dla przemysłu lekkiego, maszynowego, gospodarki komunalnej i rolniczej wielkotowarowej. Do relikwów przeszłości można więc dziś zaliczyć pomysły na żelbetonowe trumny lub pojemniki na śmieci. Zapewne nie ostają się również — nawet jako obiekty muzealne — niektóre konstrukcje żelbetonowe wzniesione na terenach hut lub fabryk przemysłu ciężkiego.

Do niedawna obowiązywały u nas nakazy administracyjne zabraniające szerokiego stosowania konstrukcji stalowych, gdyż uważano, że najłatwiej oszczędzać stal w budownictwie przez eliminowanie jej z użycia i zastępowanie konstrukcjami z betonu. Po kilkunastu latach takiej praktyki do dziś istnieją w umysłach wielu inżynierów i działaczy gospodarczych nawyki, aby w podobny sposób dalej stal oszczędzać, mimo zniesienia nakazów administracyjnych.

A jaka to być może skala oszczędności przy zużywaniu przez budownictwo ledwo — 8 proc. całej produkcji stali? Przecież to oszczędności rzędu nawet 20 czy 30 proc. (choć zupełnie niemożliwe z punktu widzenia technicznego) w liczbach absolutnych waga mniej, niż oszczędności procentowe czy mniejsze w skali całej gospodarki. O tym nie wolno zapominać. Ale wróćmy do tematu.

Do „dzisiejszego”, współczesnego betonu (żelbet prefabrykowany i beton sprężony) stosuje się stal o najwyższych wytrzymałościach. Zużywa się jej w konstrukcjach do 15 kg/m² rzutu budynku przemysłowego i znajdujemy się u kresu wykorzystania obecnych możliwości technicznych. Zużycie stali w obiektach zbudowanych w konstrukcji stalowej wynosi obecnie w kraju do 40 kg/m². Jest to zużycie duże, spowodowane faktem, że w Polsce branza konstrukcji stalowych produkuje elementy w sposób przestarzały ze względu na zastój, spowodowany przez wspomniane nakazy administracyjne. To zużycie stali łatwo można obniżyć przez wprowadzenie elementów z kształtowników gładkich z rur. Spowoduje to obniżenie zużycia stali co najmniej do 30 kg/m². Nawet w krajach o wysoko rozwiniętym prze-

nym procesie technologicznym, a średni czas trwania całego cyklu produkcyjnego kształtował się następująco:

Faza produkcji	Czas trwania procesu w poszczególnych fazach w minutach	
	przy koszuli prostej	przy koszuli trudnej
Wykrój koszuli	3,17	3,72
Uzyskanie koszuli	30,76	43,92
Prasowanie i składanie	7,08	8,00
Czas trwania całego cyklu	41,01	55,64

Z powyższych danych wynika, że podany przez autora artykułu czas szycia koszuli w łódzkiej „Wólczańce” 90-100 minut, w zestawieniu z 20 minutami zużywanymi w Japonii, to zbyt niekorzystne zestawienie. Jest to czas prawdopodobnie zaczerpnięty z PHZ „Confexim”, a zużywany na opracowanie wzoru koszuli w Wydziale



„Wólczanka” prostuje

Nie kwestionując ogólnego sensu artykułu („Opłacalny eksport” J. na Babińskiego — ZG nr 51/848) pozwalamy sobie sprostować niektóre jego fragmenty.

W skład naszego Przedsiębiorstwa wchodzi, poza Zakładem w Łodzi, istniejącym od 1945 roku, Zakłady w Łasku, Podgórskich i Wieruszowie uruchomione w 1965 roku. W Łodzi mieści się Zarząd Przedsiębiorstwa, któremu podlega także Wydział Przygotowania Produkcji. Opracowuje on wzory i do-

kumentację technologiczną dla wszystkich Zakładów wchodzących w skład Przedsiębiorstwa oraz dla wielu przedsiębiorstw i spółdzielni członków Ogólnokrajowego Zrzeszenia Producentów Koszuli i Bielizny Osobistej, w którym ZZPO „Wólczanka” pełni rolę wiodącą.

Łódzki zakład — popularnie zwany łódzką „Wólczańką” — posiada załogę doświadczoną i z tej racji wykonuje produkcję z droższych tkanin oraz bardziej trudne i skomplikowane wzory koszul. Powoduje to, że czas szycia koszuli jest dłuższy niż nawet w zakładach nowo uruchomionych, gdzie załoga wprowadza jest młoda i niedoświadczona, ale szycie koszule o prostych nieskomplikowanych fasonach z tanich tkanin (flanela, płótno).

Analiza wydajności pracy za rok 1967 wykazuje, że w łódzkiej „Wólczańce” średni czas zużycia na uszyście koszuli wynosił 38 minut. Tym, że wahał się on od 30,76 minuty przy koszuli prostej, jeśli chodzi o proces technologiczny, do 43,92 minuty przy koszuli o złożo-

Przygotowania Produkcji, gdzie koszulę szyje jedna szwaczka (krawiec — specjalista) na podstawie rysunku plastyka lub wzoru. Wg takiego zużycia czasu wzory odprowadzane są tej Centrali, a więc jest to czas 2-4-krotnie wyższy niż przy produkcji seryjnej.

O opłacalności eksportu decyduje wiele czynników, konfektionowanie jest tylko jednym z nich. A więc i producenci tkanin i CHZ „Confexim” mają tu też coś do powiedzenia.

Wasz tygodnik jest popularny wśród naszej załogi i czytają go ekonomiści, inżynierowie i technicy, aktywnie społeczno-polityczni, a także robotnicy i właśnie ci ostatni stwierdzają, że zawarte w artykule dane są nieścisłe i ich krzywdzą.

ZZPO „Wólczanka”
Przedsiębiorstwo Państwowe
Wyodrębnione
Z-ca Dyrektora
d/s Ekonomicznych
mgr **FELIKS WŁODARCZYK**

Rola handlu w gospodarce

JERZY DIETL

MOŻNA wymienić szereg okoliczności powodujących wzrost roli handlu w gospodarce narodowej. Podział pracy oraz specjalizacja w poszczególnych dziedzinach gospodarczych rozszerzają zasięg wymiany towarowej, pociągając za sobą wzrost zatrudnienia w handlu. Wiąże się to także z ogólnym postępem ekonomicznym, rozszerzaniem zasięgu terytorialnego wymiany oraz jej znaczenia w życiu gospodarczym.

Powaznym czynnikiem relatywnego wzrostu zatrudnienia są ograniczone warunki zastosowania postępu technicznego w handlu. Przykładowo czynności spełniane przez jednego pracownika, zwłaszcza w handlu detalicznym, są dość różnorodne i wąska specjalizacja ma tu małe zastosowanie. Wydać się może, że pod wpływem wielu czynników zewnętrznych, niezależnych od przedsiębiorstwa i zatrudnionych w nim pracowników.

Funkcja rozdzielnicza, którą spełnia handel wymaga uruchomienia odmiennych jednostek gospodarczych i to zróżnicowanych od strony terytorialnego zasięgu działania, wielkości, struktury społeczno-gospodarczej odbiorców, asortymentu towarowego, bazy materiałowo-technicznej, itp.

Uniemożliwia to zastosowanie jednolitych form organizacyjnych, wprowadzania różnych maszyn i urządzeń oraz specjalizacji pracy, pozwalających na wydajne zwiększenie wydajności personelu.

Ponadto duża różnorodność form w handlu jest chętnie widziana przez klientów i odpowiada różnorodnym gustom konsumentów. Ograniczenie spożycia naturalnego oraz rozwijanie rozlicznych powiązań indywidualnych gospodarstw z rynkiem przyczynia się również do wydajnego rozszerzenia zakresu działalności handlu.

Dalszym czynnikiem jego wzrostu jest podnoszenie się stopy życiowej ludności. Uzupełnianie się ono nie tylko w zwiększaniu rozmiaru zakupów ludności, ale i zapotrzebowaniu na różnorodne usługi handlowe, co pociąga za sobą wzrost zatrudnienia w omawianej dziedzinie gospodarki narodowej. Wzrastają koszty rynku w wyniku rozwoju rozlicznych funkcji handlu, takich jak: opakowania, transport, informacja rynkowa, itp.

Na ogólne nastawienie konsumpcyjne ludności przemożny wpływ wywiera tak zwany „efekt pokazowy”, stosunkowo szybka akceptacja przez ludność nowych dóbr konsumpcyjnych, a także rozszerzenie się roli kredytu konsumpcyjnego. Korzystają z niego szczególnie ludzie młodzi, wykazujący dużą skłonność do konsumpcji. W konsekwencji rozwija się rynek artykułów konsumpcyjnych, a równocześnie wzrasta rola handlu w gospodarce narodowej.

Jak widać, sfera obrotu towarowego doznaje wyraźnych skutków wzrostu gospodarczego, a jednocześnie sama go ułatwia i umacnia.

Nasuwają się pytania: jaką rolę spełnia handel w procesie rozwoju ekonomicznego Polski? Czy znaczenie obrotu towarowego w stosunku do innych działów gospodarczych ulega zmniejszeniu czy zwiększeniu? A wreszcie czy relatywna rola handlu w naszym życiu ekonomicznym umożliwia mu wypełnianie funkcji usługowych w stosunku do ludności?

Udział handlu w dochodzie społecznym Polski w porównaniu z innymi krajami jest nieznaczny. Według szacunku, w roku 1949 kształtował się na poziomie około 7,8%, obniżając się w roku 1953 — do 7,4%. W następnych latach wzrasta osiągając w 1961 r. 9,2%, a w ostatnim czasie następuje spadek do 8,5%¹⁾. W tym stanie rzeczy, mimo znacznego podniesienia się dochodów ludności nie wydaje się aby rola handlu w naszym życiu gospodarczym ulegała zwiększeniu. Społeczeństwo polskie jest wprawdzie obciążone stosunkowo niskimi kosztami z tytułu funkcjonowania handlu, można mieć jednak obawę, że funkcje spełniane przez handel nie są dostatecznie rozbudowane w stosunku do potrzeb społeczno-gospodarczych. Handel może na przykład ograniczać ekspansję innych dziedzin gospodarczych na skutek niedostatecznej ilości magazynów, chłodzi, przechowywania, środków transportowych, itp.

Nasuwają się kwestie: czy zbyt skromna rozbudowa tej dziedziny gospodarki narodowej nie będzie się odbijać ujemnie na usługach świadczonych bezpośrednio ludności. Potwierdzenie tezy o niedostatecznej rozbudowie handlu otrzymamy, jeśli weźmiemy pod uwagę odsetek zatrudnienia w handlu w

ogólnym zatrudnieniu w gospodarce uśrednionej, poza rolnictwem i leśnictwem. Kształtował się on prawie w całym okresie powojennym w granicach około 10% wykazując w ostatnich latach nieznaczną tendencję spadkową (9,4%).

W zakresie liczby osób zaangażowanych w handel na 10 tys. mieszkańców nastąpił wzrost z 190 w 1950 roku do 249 w 1965 roku, tj. o 31 proc. Nie trzeba jednak zapominać, że w tym samym czasie miało miejsce bardzo poważne podwyższenie liczby aktywnej ekonomicznie ludności, w stosunku do ogólnej liczby ludności. W porównaniu do krajów zachodnioeuropejskich w Polsce omawiany wskaźnik kształtuje się w dalszym ciągu na wyjątkowo niskim poziomie.

Szczególnie nieznaczne zatrudnienie ujawnia się w handlu detalicznym. W ostatnich kilkunastu latach oscyluje ono w granicach 33 proc. ogólnego zatrudnienia w handlu. Nie trzeba przecież zapominać, że rozwój usług handlowych ludności następuje głównie za pośrednictwem handlu detalicznego. Ponadto warunki wprowadzenia postępu technicznego oszczędzającego pracę ludzką są znacznie większe w ogólnych hurtu niż detalu.

W roku 1950 na jeden mln dochodu społecznego przypadało 3,09 osób zaangażowanych w handel, a w roku 1965 zaledwie 1,47. Można na podstawie tego sądzić, że handel jest dziedziną społecznie bardzo wydajną. Oznacza to, że gospodarka obciążana została stosunkowo niskimi kosztami z tytułu jego funkcjonowania, lecz jednocześnie przysparza należyte, że część nakładów ponoszą konsumenci.

Niezależnie od potrzeby rozwoju zatrudnienia w handlu z punktu widzenia zapotrzebowania konsumpcyjnego, należy podkreślić, że kierunek pracochłonny rozwoju handlu może się wydajnie przyczynić do częściowego wchłonięcia nadwyżek siły roboczej. W tym sensie handel spełnić może aktywną rolę w procesie rozwoju gospodarczego.

W latach 1955—1965 przeciętna płaca realna brutto w handlu wzrosła o 49,8 proc. W tym samym czasie wzrost wydajności pracy mierzony obrotem na 1 zatrudnionego w cenach porównywalnych wyniósł około 69,4 proc.²⁾ Ponadto, biorąc pod uwagę rozszerzenie się funkcji usługowych możemy śmiało powiedzieć, że w handlu, w przeciwieństwie do całej gospodarki narodowej, przysrost wydajności pracy był szybszy od wzrostu płac. Stanowi to kolejny dowód niskich kosztów jakie ponosi gospodarka narodowa dla działalności handlu.

Przejdźmy obecnie do omówienia znaczenia handlu w zakresie jego działalności inwestycyjnej oraz wyposażenia kapitałowego. Udział handlu w ogólnych nakładach inwestycyjnych jest bardzo skromny, charakterystyczny jest raczej tendencja malejąca. Obniżył się on z 4,2 proc. w roku 1950 do 3,3 proc. w roku 1965. Co gorsze, podział nakładów inwestycyjnych w handlu mógł budzić w poprzednim okresie pewne zastrzeżenia. Obejmowały one głównie handel detaliczny, w znacznie natomiast mniejszym stopniu handel hurtowy. Inwestycje dokonywane w tym ostatnim mają często charakter infrastrukturalny. Stąd też niedostateczny rozwój bazy materiałowo-technicznej handlu hurtowego pośrednio ujemnie oddziaływała na inne dziedziny życia gospodarczego.

Nie ulega jednak wątpliwości, że w ostatnich latach począwszy od 1957 roku baza materiałowo-techniczna handlu detalicznego została znacznie unowocześniona. Objęły one głównie: zwiększenie powierzchni sklepów, poprawę ich wyposażenia, wprowadzenie nowoczesnych form sprzedaży, a wreszcie zastosowanie funkcjonalnego budownictwa pawilonowego. Znaczne efekty uzyskano w dziedzinie lokalizacji handlu detalicznego, głównie w miastach. Wiązało się to z tworzeniem dzielnicowych i centralnych ośrodków handlowych.

Nie trzeba jednak zapominać, że modernizacja handlu detalicznego nie przynosi spodziewanych efektów ekonomicznych. Pominąwszy podane poprzednio przyczyny urodzinające osiągnięcie wzrostu wydajności pracy w handlu detalicznym, należy wskazać, że działając u nas szczególne czynniki obniżają ekonomiczność stosowania nowoczesnych form sprzedaży. Główną przyczyną jest stosunkowo mało rozwinięty asortyment towarowy oraz ciągle jeszcze uzależnianie się od importu z zagranicy. Ponadto trzeba podkreślić, że asortyment towarowy, szczególnie w sklepach ogólnospożywczych, nie rozszerza się wraz ze wzrostem powierzchni sklepu. Niezależnie od siebie tych dwóch wielkości jest jedną z głównych przyczyn poważ-

nego niewykorzystania powierzchni w większych sklepach, a tym samym marnotrawstwa kapitału zaangażowanego w handel detaliczny. Stwierdzenie to nie oznacza, że jesteśmy przeciwnikami modernizacji handlu detalicznego. Niezależnie od jej ograniczonych rezultatów ekonomicznych była ona konieczna z punktu widzenia preferencji konsumpcyjnych ludności. Należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że unowocześnienie handlu detalicznego może się w perspektywie wiązać z podniesieniem kosztów rynku.

Z całym naciskiem trzeba podkreślić, że wzrost nakładów inwestycyjnych w handlu detalicznym w niewielkim jedynie zakresie wiąże się z oszczędnościami pracy ludzkiej. Przeciwnie, przyrost wyposażenia handlu w środki trwałe pociąga za sobą zwykłe rozszerzenie usług handlowych przy równoczesnym wzroście kosztów funkcjonowania handlu. Niewątpliwie fakt, że komplementarności środków produkcji w handlu detalicznym oraz brak zachowania między nimi właściwych proporcji wywołuje poważne marnotrawstwo.

Inwestycje mechanizacyjne oszczędzające pracę ludzką mają zastosowanie raczej w handlu hurtowym. Niestety, jednak właśnie tam inwestycje mechanizacyjne są skromne. Podobnie zresztą w handlu detalicznym istnieją duże braki wyposażenia sklepów w proste urządzenia oszczędzające pracę sprzedawcy.

W handlu głównie zastosowanie mają inwestycje powiększające nakłady bieżące. Mają one charakter komplementarny w stosunku do pracy ludzkiej. Oznacza to w praktyce, że decyzja rozwijania tego typu inwestycji musi być powiązana z równoczesnym wzrostem zatrudnienia oraz innych jeszcze nakładów bieżących. Przy programowaniu inwestycji tego typu należy równocześnie brać pod uwagę spodziewane przysrosti nakładów bieżących. W przeciwnym bowiem wypadku wzrost inwestycji nie da spodziewanych efektów w zakresie ilości i jakości świadczonych przez handel usług. Niestety, w naszym handlu ta prosta okoliczność nie jest często brana pod uwagę. Przykładem są chociażby nowoczesne sklepy bez dostatecznej obsady osobowej. Należy jeszcze dodać, że w wyniku omawianych inwestycji zwiększa się nie tyle wartość obrotu towarowego, a raczej jakość, rozmiar i asortyment — świadczonych przy sposobności sprzedaży towarów — usług. W konsekwencji więc tych inwestycji koszty obrotu towarowego mierzone stosunkiem do wartości sprzedaży ulegają będą zwiększeniu.

Wykorzystanie czynników produkcji w handlu uzależnione jest od zachowania odpowiedniej proporcji między ich rozmiarami, a zapotrzebowaniem towarowym. Położenie nacisku na tę stronę rozwoju w handlu jest niezwykle ważne. Przy niezapokojeniu efektywnego popytu rozbudowa bazy materiałowo-technicznej handlu, a nawet wzrost zatrudnienia nie wiąże się prawie nigdy z poprawą jakości świadczonych usług. Natomiast w sytuacji zaspokojenia efektywnego popytu przysrost zaangażowanych czynników polepszą jakość świadczonych usług.

Uwagi dotychczasowe zdają się wskazywać, że uzasadniona jest ekspansja handlu wewnętrznego w Polsce oraz rozszerzenie zakresu usług świadczonych na rzecz ludności. Konieczne zapewne stanie się zwiększenie zatrudnienia w obrocie towarowym, oraz w pewnym zakresie nakładów inwestycyjnych. Wszystko to pociągnie za sobą pewien wzrost kosztów rynku (marż) oraz podniesienie znaczenia handlu w tworzeniu dochodu społecznego.

Zarysowany przez nas obraz ma charakter bardzo ogólny. Interesujące byłoby przedstawienie przestronnie zróżnicowanych warunków funkcjonowania handlu oraz jego roli w gospodarce i zaspokajaniu potrzeb ludności w skali regionalnej. Problematyka ta wymaga podkreślenia w odniesieniu do okręgów poprzednio gospodarczo zacofanych, charakteryzujących się obecnie szybkim tempem industrializacji. Zagadnienia te jednak z uwagi na ograniczone ramy artykułu omawiane być muszą odrębnie.

1) Wszystkie liczby powoływane w niniejszym artykule są obliczone na podstawie danych odpowiednich roczników statystycznych GUS lub bezpośrednio z nich zaczerpnięte.
2) Płace realna obliczona dzieląc przeciętną płacę miesięczną brutto przez wskaźnik cen detalicznych towarów i usług nabywanych przez ludność, obliczony przy podstawie 1955 = 100. Jeszcze większe zmiany można zauważyć jeśli weźmiemy pod uwagę wyłącznie handel detaliczny. Podobnie obliczona płaca realna w handlu detalicznym wzrosła w okresie 1955—1965 o 41,8 proc., gdy tymczasem, jak już podano, wydajność pracy podniosła się aż o 69,4 proc.

PRAWIDŁOWE określenie słabych ogniw w działalności handlu wewnętrznego, wbrew pozorom, wcale nie jest łatwe. O ocenie działalności handlu w znacznej mierze decydują bowiem nie tylko jego własne „zasługi”, ale również trudności i niedomagania przemysłu pracującego na potrzeby rynku, ograniczone możliwości importu artykułów rynkowych, niedostateczna sprawność pracy transportu itp.

Do słabych ogniw, ściśle zależnych od gorszej lub lepszej pracy przedsiębiorstw handlowych, zaliczyć więc można w zasadzie jedynie następujące niedomagania:

● Spotykane niekiedy braki zaopatrzenia sklepów w towary, które są w magazynach hurtu, lub które bez większych trudności mogą być dostarczone przez przemysł oraz trudności w doborze odpowiedniego rozmiaru, koloru, gatunku itp. (np. odzieży) ze względu na zbyt szczypliwy zestaw tzw. towarów „wybieralnych”, oferowany przez niektóre zwłaszcza mniejsze punkty sprzedaży.

● Ograniczone, ze względu na obowiązujący system ochrony mienia, możliwości operatywnego przesuwania pracowników pomiędzy

Nastąpiło więc pogłębienie specjalizacji przedsiębiorstw oraz znaczne zbliżenie hurtu do sklepów detalicznych. Hurt uzyskał możliwość bezpośredniego wglądu w posiadany przez sklepy asortyment towarów, a sklepy w wielu przypadkach są zaopatrywane przez tych samych pracowników zaopatrzenia, którzy przygotowują zamówienia dla przemysłu. Łatwiej jest więc zarówno o orientację, jakimi możliwościami dysponuje hurtownia, jak i o określenie postulatów detalu pod adresem przemysłu oraz o organizowanie bezpośrednich dostaw z przemysłu do detalu z pominięciem magazynów hurtowych.

Pierwsze sygnały z województwa wrocławskiego wskazują, że dzięki powołaniu przedsiębiorstw hurtowo-detalicznych osiągnięto znaczny postęp w zaopatrzeniu sklepów. Korzystny wpływ tego typu organizacji handlu na wykorzystanie aktualnie istniejących możliwości poprawy zaopatrzenia detalu potwierdzają zresztą również doświadczenia m. in. CSRS, NRD i Węgier.

W naszych warunkach dalszy rozwój przedsiębiorstw hurtowo-detalicznych wymaga zabezpieczenia interesów handlu spółdzielczego, któ-

samej sprzedaży towarów w detalu. Wśród prób tych na pierwszym miejscu wymienić należy łączenie stoisk w domach towarowych i większych sklepach, aby w ten sposób umożliwić operatywnie przesuwanie pracowników do sprzedaży tych towarów, które w danej chwili cieszą się większym popytem. Pozwala to na ograniczenie sytuacji, w których sprzedawcy jednego stoiska są przeciążeni pracą, gdy w sąsiednich stoiskach brak kupujących. Dla przykładu można podać, że tylko w większych domach towarowych handlu państwowego połączono w 1967 r. ok. 300, z ogólnej ilości ok. 500 stoisk.

Umożliwienie przesuwania sprzedawców pomiędzy stoiskami służyć mają również przygotowywane obecnie zmiany w systemie odpowiedzialności pracowników za niedobory. Podobnie jak w hurtie, polegają one na zniesieniu odpowiedzialności pracowników sklepów z niedoborów niezawinionych. Nie jest to przedsięwzięcie łatwe do przeprowadzenia. Wymaga ono bowiem w wielu przypadkach korekty zaniżonych często norm ubytków, usprawnienia odbioru towarów, a zwłaszcza zorganizowania wyodrębnionych paczarni, gdzie sprzedawane towary będą pakowane i wydawane nabywcom.

Wysiłek ten/godny jest jednak uwagi, bo tego typu reforma powinna również wpłynąć na ożywienie zabiegów pracowników handlu, zmierzających do intensyfikacji sprzedaży. Obecnie bowiem surowe zasady odpowiedzialności karnej i materialnej za niedobory sprawiają, że niektórzy kierownicy sklepów i sprzedawcy nadmierną wagę poświecają zabiegom zmierzającym do ograniczenia mank i ubytków, niekiedy nawet kosztem intensyfikacji sprzedaży.

Kolejny kierunek usprawnienia sprzedaży polega na organizowaniu w większych miastach zespołów położonych blisko siebie sklepów, które wzajemnie uzupełniają swój asortyment, tj. numerację, kolory, fasony itp. tworząc razem rodzaj wielokolorowego sklepu branżowego, zaopatrywanego bezpośrednio przez hurt. Umożliwić to ma zapewnienie odpowiednio szerszego wyboru towarów, tj. w pełnym zestawie np. rozmiarów i kolorów ubrań męskich, obuwi itp., w warunkach braku magazynów sklepów i małej powierzchni sprzedaży sklepów.

Na odnotowanie zasługują chyba również poczynania, zmierzające do przekazywania mniejszych sklepów w agencje. Dotychczas systemem agencyjnym objęto ok. 2 tys. jednostek osobowych sklepów w miastach. Zebrane w toku obserwacji tych sklepów doświadczenia wykazały, że system agencyjny pozwala na znaczne ograniczenie przzerw w pracy sklepów.

Pole dla usprawnienia obrotu poprzez rozszerzenie systemu agencyjnego jest jeszcze bardzo duże. Dotychczas istnieje bowiem w samym handlu miejskim ok. 10 tys. sklepów jednostkowych, których część może być objęta systemem agencyjnym, nie mówiąc już o sklepach 2-osobowych. Próby rozszerzenia handlu agencyjnego napotykają jednak trudności.

Najtrudniejszym do wzmocnienia słabym ogniwem handlu są, jak się wydaje, niskie kwalifikacje zawodowe pracowników handlu. Układ plac w skali całej gospodarki sprawia, bowiem, że pracownicy o wyższych kwalifikacjach odchodzą z pracy w aparacie handlu, lub co najmniej, nie zabiegają zbyt intensywnie o jej pozyskanie. Rozwiązanie tego problemu wykracza oczywiście poza możliwości samego handlu. Na odnotowanie zasługują jednak próby podnoszenia kwalifikacji pracowników w zakresie, jaki jest najbardziej niezbędny dla usprawnienia obrotu towarowego.

Próbą ta, obok systematycznego, zakrojonego na dość dużą skalę szkolenia zawodowego, jest przygotowywane obecnie systematycznie wydawanie informatorów branżowych, podających, zwłaszcza podstawowe, wiadomości o artykułach nowo wprowadzanych na rynek, o ich zastosowaniu, właściwościach, obsłudze, tendencjach mody itp. Następnie, w toku specjalnie organizowanych spotkań, przeprowadzana ma być weryfikacja, w jakim stopniu personel sklepowy przyswoił sobie wiadomości zawarte w informatorach.

Przedsięwzięcie to umożliwiłoby nie tylko poprawę obsługi klientów poprzez lepsze informowanie ich przez sprzedawców o właściwościach towarów, ale również ułatwić wprowadzanie na rynek nowych wyrobów.

*

Przedstawione kierunki usprawnień w działalności handlu państwowego nie wyczerpują, oczywiście, wszystkich wprowadzonych już i przygotowywanych zmian. Poza obrębem rozważań pozostały zwłaszcza przedsięwzięcia, zmierzające do usprawnienia pracy zakładów gastronomicznych, wymagające odrębnego omówienia.

W ten sposób handel podjął kolejną próbę usprawnienia organizacji obrotu, która, jak się wydaje, powinna korzystnie wpłynąć na poziom obsługi ludności.

Handel wzmacnia słabe ogniwa

GRZEGORZ PISARSKI

poszczególnymi stoiskami w domach towarowych i większych sklepach, stosownie do napływu kupujących do tych stoisk.

● Występujące niekiedy przerywy w sprzedaży, zwłaszcza w sklepach 1—2-osobowych, spowodowane zwolnieniami chorobowymi, odbiorem towaru itp.

● Niskie kwalifikacje sprzedawców, którzy wykazują niekiedy brak dostatecznej znajomości towarów i ich właściwości; zwłaszcza, gdy wprowadzane są na rynek nowe wyroby.

● Nieprawidłowe zamówienia składane przez niektóre organizacje handlowe w przemyśle, co prowadzi do narastania towarów niechodzących, lub brak zamówień na nowości, które znalazłyby chętnych nabywców.

Wymienione wymienionych tu i niektórych innych niedomagań w funkcjonowaniu przedsiębiorstw handlowych jest bardzo utrudnione ze względu na równoczesne dążenie do utrzymania kosztów obrotu na możliwie niskim poziomie. Z dążeniem tym wiąże się m. in. bardzo umiarkowany wzrost zatrudnienia w handlu, stosunkowo niski poziom wynagrodzeń i kwalifikacji zawodowych oraz dość powolny rozwój sieci handlowej. Rozwijanie tych problemów jest możliwe w zasadzie tylko w przypadku podwyższenia marż handlowych, co jest dość trudne. W wielu przypadkach musiałoby to bowiem spowodować weryfikację cen detalicznych. Problem ten wykracza zatem daleko poza sferę samodzielną decyzji resortu handlu i jest bardzo trudny do szybkiego rozwiązania.

Przeprowadzone przez handel w ostatnich latach analizy i eksperymenty wykazały jednak, że możliwe jest znaczne wzmocnienie słabych ogniw w funkcjonowaniu obrotu towarowego w wyniku różnego typu usprawnień organizacyjnych. I to usprawnień, które można wprowadzić bez wydłużenia czasu wzrostu kosztów obrotu. Oto główne kierunki tych usprawnień.

DRUGI POPRAWY ZAOPATRZENIA DETALU

Przeprowadzane przez resort handlu i NIK kontrole wykazywały, jak wspomniano, że często brak w sklepach detalicznych towarów, których znaczne ilości spoczywają w magazynach hurtowych. Nie brak też sygnałów mówiących o tym, że hurt nie zamawia niektórych towarów z braku należytego rozważań potrzeb rynku.

W celu złagodzenia tego typu niedomagań od stycznia br. wprowadzono we Wrocławiu i w województwie wrocławskim eksperyment, polegający na podporządkowaniu sklepów przemysłowym państwowemu handlu detalicznego właścicielom branżowym hurtowniom i zorganizowaniu przedsiębiorstw hurtowo-detalicznych. Powstały w ten sposób przedsiębiorstwa handlu hurtowo-detalicznego obuwia, odzieży, pasmanterii i galanterii, artykułami gospodarstwa domowego, artykułami gospodarczymi i sprzętem sportowo-turystycznym, artykułami perfumeryjno-drogerijnymi itp.

ry w szerokim zakresie korzysta z dostaw hurtu państwowego. Handel spółdzielczy obawia się więc, że z chwilą, gdy hurt państwowy zostanie ściśle powiązany z określoną siecią własnych placówek handlu detalicznego może zaniedbywać zaopatrzenie handlu spółdzielczego. Dotyczy to zwłaszcza tzw. towarów „deficytowych”, tj. takich, których dostawy nie zaspokajają w pełni potrzeb rynku.

Ostrość tego problemu można jednak chyba znacznie złagodzić. Można by np. ustalić, że handel spółdzielczy owe szczególnie atrakcyjne towary otrzymuje w takim odsetku jego zakupów hurtowych ogółem, w jakim dostawy tych towarów kształtują się do całych obrotów danej hurtowni. Nie można też pominąć faktu, że handel spółdzielczy może bez ograniczeń korzystać z bezpośrednich powiązań z przemysłem.

Należy więc chyba oczekiwać, że po uzyskaniu niezbędnych doświadczeń w funkcjonowaniu organizacji przedsiębiorstw hurtowo-detalicznych w województwie wrocławskim nowe zasady organizacji handlu państwowego zostaną wprowadzone i na innych terenach.

Gdy chodzi jednak o pełne wykorzystanie zapasów nagromadzonych w hurtie dla poprawy zaopatrzenia detalu, to istotne jest również zapewnienie ciągłości pracy magazynów hurtowych. W tym przypadku na uwagę zasługują przeprowadzane w handlu hurtowym w Rzeszowie i Toruniu próby zmiany zasad odpowiedzialności pracowników magazynów za powierzone im piecezy towary.

Dotychczas bowiem pracownicy magazynów odpowiadają osobiście, solidarnie za stan ilościowy towarów, niezależnie od tego czy braki powstały z ich winy czy nie. Związana jest z tym konieczność przeprowadzania licznych, długotrwałych remanentów, np. przy każdej zmianie w obsadzie personelu magazynów. Często też konieczne okazuje się zamykanie magazynu z powodu choroby magazyniera itp. Wszystko to może niekiedy powodować występowanie braków zaopatrzenia detalu w towary, które są w magazynach.

Nowe zasady odpowiedzialności magazynierów przewidują przesunięcie punktu ciężkości ochrony mienia z odpowiedzialności osobiistej na ochronę przy pomocy zespołu środków organizacyjnych. Należy do nich zwłaszcza lepsze zabezpieczenie magazynów, konteneryzacja, kontrola wejścia i wyjścia z magazynu itp. Posunięcia te umożliwiłyby mając odpowiedzialność za niedobory niezawinione przez pracowników magazynu. Ta zmiana zasad odpowiedzialności magazynierów pozwala na zwiększenie zatrudnienia w magazynach i częściowe zmiany personelu, co ułatwia przedłużenie czasu pracy magazynów i lepsze wykorzystanie ich powierzchni.

DRUGI USPRAWNIA SPRZEDAŻY

Obok posunięć, zmierzających do poprawy zaopatrzenia sklepów w dostępne aktualnie towary, podejmowane są również próby, zmierzające do dalszego usprawnienia

1) Problem ten obszernie był nawiązany w artykule J. Mareckiego pt. „Odpowiedzialność materialna a usprawnienie organizacji obrotu”, „Z.G.” nr 51/1967.

Przyszłość analizy ekono- micznej

ZDUŻYM zainteresowaniem przeczytałem artykuły publikowane w 42 numerze „Życia Gospodarczego” omawiające zagadnienia analizy ekonomicznej w przedsiębiorstwie i nawiązujące do artykułu dyskusyjnego Lucjana Malana pt. „Przyszłość analizy ekonomicznej” (Z.G. nr 36/37). Zainteresowanie moje zagadnieniami zawartymi we wspomnianych artykułach wynika z codziennych potrzeb i trudności, jakie napotykałem przy opracowywaniu analiz ekonomicznych jako kierownik komórki ekonomicznej w jednym z przedsiębiorstw przemysłu maszynowego.

W rozważaniach ograniczyć się tylko do kilku zagadnień poruszonych w dotychczasowej dyskusji jest szczególnie uwzględnieniem roli i znaczenia okresowej analizy ekonomicznej w procesie zarządzania. Po przeczytaniu bowiem całego cyklu artykułów na temat analizy ekonomicznej odnoszę wrażenie, że we wszystkich dotychczasowych wypowiedziach usiłuje się przynajmniej w większym stopniu rozstrzygnąć kwestię roli analizy ekonomicznej w przedsiębiorstwie, niż faktycznie może ona spełnić w procesie zarządzania. Innym zagadnieniem, któremu poświęcono w dyskusji wiele uwagi to sprawa poziomu jakości analiz ekonomicznych oraz zaspokojenie wymagań poszczególnych jej odbiorców.

Nie wdając się w polemikę z niektórymi tezami zawartymi we wspomnianych artykułach, chciałbym krótko przedstawić, w jaki sposób w praktyce naszego przedsiębiorstwa poprawiamy jakość okresowych analiz ekonomicznych i dostosowujemy je w miarę możliwości do potrzeb odbiorców. Zgodnie z naszymi dotychczasowymi doświadczeniami walory analiz ekonomicznej zależą od posiadania

przez nią takich cech jak: kompleksowość, obiektywność, koncentracja, komunikatywność.

Organizacja, metodyka i przebieg prac analitycznych w naszym przedsiębiorstwie określane są w specjalnej instrukcji szczegółowej opracowanej przez pracowników działu analiz ekonomicznych. Zgodnie z zasadami zawartymi w instrukcji wszystkie zagadnienia będące przedmiotem analizy ekonomicznej zaplanowane są wg następującej tematyki: produkcja, poziom techniczny, koszty, zatrudnienie i wydajność pracy, płace, wykorzystanie środków trwałych, zapotrzebowanie materiałowo-techniczne gospodarki materiałowa, gospodarka finansowa, sprzedaż i wyniki finansowe. Z kolei poszczególne tematy ulegają rozczłonkowaniu wg zagadnień występujących w poszczególnych komórkach organizacyjnych. Taką podział (podmiotowy) pozwala na zlecenie przeprowadzenia analiz odcinkowych poszczególnym komórkom.

Po zweryfikowaniu zebranych analiz odcinkowych następują właściwe badania analityczne polegające na dokonaniu zestawienia wszystkich materiałów w przekroju przedmiotowym i sporządzeniu syntetycznej analizy wniosków. Syntetyczna analiza polega na ustaleniu i wyrażeniu wniosków z poszczególnych wyników badań szczegółowych według ich znaczenia. W praktyce naszego przedsiębiorstwa syntetyczna składa się z części tabelarycznej, graficznej opisowej oraz syntetycznego zestawienia podstawowych wskaźników rozwoju przedsiębiorstwa. Część tabelaryczna syntezę obejmuje tabele współzależności podstawowych wskaźników ekonomicznych określonych poprzez ich wzajemne porównania, odchylenia od wielkości planowych lub normowanych, relacje i proporcje oraz tendencje i dynamikę ich kształtowania się w czasie.

Do tych podstawowych wskaźników zawartych w tabeli należą: wielkość produkcji, zatrudnienie, fundusz płac, wydajność pracy, średnia płaca, zapasy, koszty, sprzedaż, akumulacja itp. Oprócz zestawienia współzależności podstawowych wskaźników część tabelaryczna obejmuje tabele odchylenia i nieprawidłowości. Skonstruowana jest ona w ten sposób, że zawiera wszystkie najczęściej powtarzające się nieprawidłowości i odchylenia jak np.: przestoje, prace w godzinach nadliczbowych, zapasy nadmierne i zbędne, straty na brakach, osetki i kary konwencjonalne, zobowiązania przeterminowane, reklamacje itp. Umieszczenie w tabeli wszystkich typowych nieprawidłowości pozwala kierownikowi zwrócić uwagę na najbardziej niekorzystne punkty w działalności przedsiębiorstwa. W tabeli tej wyodrębniła się oczywiście tylko te powtórki, w których faktycznie istnieją odchylenia i nieprawidłowości. Obok krótkiej części tabelarycznej syntetyczna zawiera również część graficzną.

Zwiększenie sformułowania oraz konkretność ocen i wniosków to podstawowe wymogi, jakie stawiamy przed syntezą analizy. Staramy się również, aby syntetyczna opracowywana była stale przez jednego pracownika komórki analiz ekonomicznych o wysokich kwalifikacjach i dobrze zorientowanego w całościach problemów przedsiębiorstwa, ich hierarchii i znaczeniu a równocześnie posiadającego umiejętność dokonywania syntetycznych zagadnień o zasadniczym znaczeniu.

Ostatnim etapem prac analitycznych jest opracowanie wniosków oraz ich wykorzystanie. Część wniosków opracowywana jest przez wykonawców analiz odcinkowych, inne wynika z syntetycznej analizy. Od autorów wniosków wymaga się, aby były one realne i konkretne, żeby wskazywały sposób realizacji wnioskowanego przedsięwzięcia, określały miejsce i termin wykonania oraz wskazywały osobę i komórkę organizacyjną bezpośrednio odpowiedzialną za ich wykonanie. W taki sposób opracowane wnioski są kierowane do wykonawców w formie operatywnych dyspozycji i zarządzeń poanalizacyjnych. Realizacja wniosków kontrolowana jest przez pracowników komórki analiz ekonomicznych zarówno w sensie ich wykonania, jak również konfrontacji wyników analizy ze służbami wywiadowymi wniosków i prawidłowości analizy.

Jakość analiz ekonomicznych zależy w dużym stopniu od poziomu i umiejętności tych, którzy je wykonują. Zdobyć umiejętności w tej dziedzinie jest procesem długim i wymaga posiadania odpowiednich walorów osobistych oraz stałego pogłębiania wiedzy ekonomicznej. Dotyczy to nie tylko pracowników działu zajmującego się tymi zagadnieniami ale również pracowników komórek współpracujących. Duże znaczenie ma również posiadanie umiejętności „czytania” analiz i korzystania z jej wyników przez poszczególnych odbiorców a zwłaszcza tych, którzy na tej podstawie podejmują decyzje gospodarcze.

Na zakończenie warto podkreślić, że w ocenie praktyków bardziej przydatne dla potrzeb zarządzania wydają się być analizy problemowe sporządzone dla potrzeb dyrektora, rady robotniczej w sytuacji, kiedy na określonym odcinku pracy przedsiębiorstwa wystąpiła nieprawidłowość i niedociągnięcia, którym trzeba szybko przeciwdziałać aby uniknąć ujemnych skutków ekonomicznych. Analizy problemowe sporządzane są również w wypadku, gdy dyrektywa przedsiębiorstwa zamierza podjąć ważniejsze decyzje i pragnie je poprzedzić dokładnym rozważaniem sytuacji, aby nie popełnić błędów i nie spowodować przez to strat lub pogorszenia wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa. Tego rodzaju analizy problemowe oraz rachunek ekonomiczny mają większą przyszłość i jak wskazuje praktyka są bardziej przydatne dla potrzeb zarządzania, niż analizy okresowe, gdyż wprowadzają w czasie podjęcia każdej ważniejszej decyzji oraz mogą być sprawdzianem ich słuszności i trafności.

ADOLF PODGÓRSKI

Recenzje Recenzje

Pomoc z zagranicą a rozwój gospodarczy

ROMAN KOZIERKIEWICZ

Zagadnienie roli pomocy zagranicznej w rozwoju gospodarczym krajów słabo rozwiniętych stało się w czasach dzisiejszych tematem, któremu w literaturze ekonomicznej i politycznej poświęca się szczególnie wiele uwagi. Problematykę tę w polskiej literaturze ekonomicznej podjął Marian Paszyński w wydanej ostatnio przez PWE książce „Pomoc zagraniczna a rozwój gospodarczy” (Warszawa, 1967, str. 299). Praca ta, pisana w ramach planu prac badawczych Międzyuczelnianego Zakładu Problematyki Gospodarki Krajów Słabo Rozwiniętych, stanowi jedną z pierwszych prób teoretycznej i empirycznej analizy wpływu pomocy zagranicznej na rozwój gospodarki słabo rozwiniętej.

Wszystcy zdają sobie dziś sprawę z tego, że sytuacja krajów słabo rozwiniętych nie pozwala na sfianansowanie całości ich programów inwestycyjnych z zasobów własnych. Składa się na to zarówno niska stopa akumulacji wewnętrznej w tych krajach, jak i pogarszająca się sytuacja w handlu zagranicznym, uniemożliwiająca niezbędną import dóbr inwestycyjnych z bieżących wpływów eksportowych. Pogłębiające się trudności między narodowego kapitalistycznego podziału pracy powodują, że elastyczność popytu na produkty eksportowe krajów słabo rozwiniętych jest niska, rynki zbytu ograniczone, zaś terms of trade ulegają systematycznemu pogorszeniu.

Rozpad systemu kolonialnego, którego nasilenie przypada na okres po II wojnie światowej, stworzył nowe formy i nowe propozycje przepływu kapitału między krajami słabo rozwiniętymi. Przepływ ten — zdaniem autora — spełnia dwa podstawowe funkcje. Po pierwsze, powinien służyć uzupełnieniu akumulacji wewnętrznej tych krajów, której niedobór stanowiłby wielkie gardło rozwoju. Po drugie, przepływ kapitału jest formą uzupełnienia krajowych zasobów dewizowych, których niedostateczność poziom uniemożliwiał realizację niezbędnego i szybko rosnącego w procesie uprzemysłowienia importu.

Autor książki stawia dwa następujące pytania: jaki stopień zaangażowania rozwoju gospodarczego do pomocy zagranicznej nie powoduje nadmierne ujemnych skutków dla tego rozwoju oraz w jakich warunkach można przyspieszyć rozwój, nie uzależniając się nadmiernie od pomocy zagranicznej.

Ocenie roli pomocy zagranicznej z tego punktu widzenia poświęcono jest książka M. Paszyńskiego. Praca w części empirycznej dotyczy roli pomocy zagranicznej w rozwoju gospodarczym Indii. Indie są bowiem najpoważniejszym w grupie krajów słabo rozwiniętych beneficjentem pomocy zagranicznej. Z tego też względu wybór tego kraju, jako przedmiotu szczegółowych badań, nie jest sprawą przypadkową. Co więcej, autor, Indie są terenem współistnienia największych złudzeń co do roli pomocy w rozwoju, jak i największych rozczarowań z tą pomocą związanych. Przykład Indii, naszym zdaniem, jest tym bardziej interesujący w świetle toczącej się od kilkunastu lat rywalizacji dwóch systemów polityczno-gospodarczych w zakresie pomocy zagranicznej.

Praca składa się z pięciu rozdziałów. W opinii recenzenta do najbardziej interesujących części pracy M. Paszyńskiego zaliczyć można rozdział II i III, omówieniu których poświęcimy nieco więcej uwagi.

Rozdział I stanowi w gruncie rzeczy wprowadzenie do tematu. Zajmuje się on analizą rozwoju gospodarczego Indii w okresie pierwszego dziesięciolecia planowania i wprowadza czytelnika w realia struktury gospodarczej kraju, uwzględniając przede wszystkim wzajemne relacje między gospodarką narodową a handlem zagranicznym. W okresie I Planu Pięcioletniego nie uławniła się w pełni rola handlu zagranicznego jako bariery wzrostu gospodarczego. Wynikało to m. in. z rozmiarów wydatków podjętych przez rząd (stosunkowo skromne) korzystnej sytuacji międzynarodowej, wiatkowi dobrych zbiorów i in. Pojawienie się bariery handlu zagranicznego wyrażało się szczególnie wyraźnie w okresie realizacji II Planu Pięcioletniego. Indie. Koncepcja strategii rozwojowej II Planu uwzględniała niebezpieczeństwa wynikające ze słabości niezwykle ważnego ogniw w procesie rozwoju gospodar-

stwa, jakim był handel zagraniczny. Nie doceniano jednakże innych, poza handlem zagranicznym, barier wzrostu, których aktywizacja w okresie planu pogłębiła trudności w sektorze wymiany zagranicznej (dotyczy to w szczególności rolnictwa).

W rozdziale II autor zajmując się szczegółowo omówieniem dwóch podstawowych funkcji pomocy zagranicznej, o których była już mowa poprzednio. Analizując akumulacyjną i dewizową funkcję pomocy zagranicznej, autor dochodzi do wniosku, że **prymat ma niewątpliwie dewizowa funkcja pomocy**, tj. funkcja zwiększająca w sposób bezpośredni zdolność do importu. Warto w tym miejscu przypomnieć, że akumulacyjna funkcja pomocy zagranicznej uznawana była do niedawna w literaturze ekonomicznej za funkcję podstawową. Doświadczenia wielu krajów słabo rozwiniętych wykazały, że bardziej istotną jest funkcja uzupełnienia zasobów dewizowych poszczególnych krajów. Można się chyba zgodzić z autorem, że stosunkowo łatwiej jest rozwiązać trudności wewnętrzne, polegające na niedoborze oszczędności krajowych, aniżeli trudności zewnętrzne, ograniczające możliwości utrzymania czy zwiększenia eksportu.

Jest sprawa oczywista, że w każdym kraju słabo rozwiniętym istnieje potencjalna nadwyżka ekonomiczna, której przechwytywanie zależy przede wszystkim od właściwej dystrybucji dochodu narodowego przez państwo. Wymaga to, rzecz jasna, przemian instytucjonalnych. Natomiast utrzymanie równowagi bilansu płatniczego w warunkach szybkiego wzrostu popytu na import w związku z uruchomieniem planowego procesu rozwoju gospodarczego napotyka szczególne trudności o charakterze zewnętrznym. Dlatego też M. Paszyński kładzie szczególny nacisk na dewizową funkcję pomocy zagranicznej.

Warto chyba zaznaczyć, że koncepcje dotyczące akumulacyjnej funkcji pomocy zagranicznej znajdują dość szerokie poparcie w samych krajach słabo rozwiniętych. Wyrazem tych poglądów był postulat krajów Trzeciego Świata co do dystrybucji dochodów w skali światowej. Nie należy jednak zapominać, że przepływ kapitału zagranicznego nie stanowi panaceum na trudności wzrostu tych krajów.

Dane statystyczne świadczą, że w skali światowej przepływ kapitału do krajów słabo rozwiniętych nie kompensują w wielu przypadkach odpływy netto kapitałów, zwłaszcza jeśli uwzględni się straty z tytułu terms of trade.

Uznając fakt, że dewizowa funkcja pomocy zagranicznej ma charakter decydujący, autor przystępuje do określenia przyczyn i mechanizmu powstawania „luki dewizowej”, która determinuje rozmiary zapotrzebowania na pomoc zagraniczną. Autor rozwija tezę, w ślad za pracami I. Sachs'a, że bariera handlu zagranicznego jest **wtórna bariera** określona przez inne bariery pierwotne, w ostatecznym zaś rachunku — przez czynniki instytucjonalne, ustrojowe.

W rozdziale III autor przedstawia rozmiary pomocy zagranicznej, jaka otrzymały Indie oraz jej różne formy. W rozdziale tym podjęto próby wykazania, że o ile z punktu widzenia wzrostu rzeczowa forma pomocy nie odgrywa roli decydującej pod warunkiem, iż finansuje import w ramach założeń Planu, jej warunki wpływają na tempo wzrostu określając przepływ pomocy netto, który zależy od kosztu obsługi zagranicznego długu sensu largo (tj. wraz ze spłatą kredytów). Koszt ten zależy zaś bezpośrednio od warunków przyszaney pomocy. Autor zdecydowanie polemizuje z rozpowszechnionym w Indiach poglądem, że zagraniczne inwestycje prywatne są korzystniejszą i efektywną formą korzystania ze środków zewnętrznych w procesie rozwoju gospodarczego. Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że liberalna polityka wobec zagranicznych inwestorów doprowadziła do zachwiania proporcji ustalonych w planach 5-letnich i wzrostu uczulenia gospodarki indyjskiej na wahania koniunktury zewnętrznej.

Omawiając szczegółowo wielkość, formy i warunki przepływu zagranicznej pomocy gospodarczej do Indii, autor zwraca uwagę na następującą ewolucję: a) pomoc zagraniczna dla Indii w badanym okresie cechowała znacząca przewaga środków ze źródeł publicznych, tj. pomoc rządowa i międzynarodowych organizacji finansowych, b) pomoc przyznawana Indii w coraz większym stopniu ma formę bilateralną, a nie multilateralną. Zwiększenie udziału pomocy bilateralnej pozwala na łatwiejsze narzucenie warunków politycznych i wywieranie presji na beneficjentów pomocy, c) zmniejszenie udziału finansowej pomocy, składającej się na kształtowanie kosztu obsługi zagranicznego długu. Do najważniejszych przemian można zaliczyć zmniejszenie udziału darów w globalnym przepływie na rzecz kredytów, d) zmianie uległa rzeczowa struktura pomocy, tzn. nastąpił wzrost udziału pomocy przeznaczanej na bezpośrednie finansowanie przemysłu, górnictwa i energetyki oraz na import zbóż.

Ocena pomocy zagranicznej z punktu widzenia ogólnego rozwoju gospodarczego Indii uwzględnić musi wiele czynników ujemnych, które w sposób decydujący rzutują zarówno na stan, jak i perspektywę dalszego zwiększania udziału środków zewnętrznych w finansowaniu planów rozwoju. Do ujemnych aspektów pomocy zagranicznej autor zalicza m. in.: 1) uwarunkowanie polityczne dotyczące uzyskania pomocy w ogóle i jej rozmiarów oraz sposobu jej wykorzystania i przeznaczenia. Istnieje poważne niebezpieczeństwo — o czym nie wszyscy zdają sobie sprawę w Indiach — narzucenia określonej strategii rozwojowej odpowiadającej kapitalistycznym metodom gospodarowania, co niewątpliwie znajdzie swój wyraz w opóźnieniu realizacji przebudowy zarówno gospodarki, jak i społeczeństwa indyjskiego zgodnie z przyjetym „modelem społeczeństwa socjalistycznego”; 2) brak ciągłości i stała niepewność co do jej uzyskania; 3) obciążenie obsługą długu traktowane w szerokim tego słowa znaczeniu, tj. wraz ze spłatą zadłużenia.

W części końcowej rozdziału III przedstawiono niektóre aspekty szczególnej formy pomocy gospodarczej dla Indii, jaka stanowią dostawy amerykańskich nadwyżek rolnych za walutę miejscową. Aczkolwiek należy przyznać, że dostawy te oddziaływały antyinflacyjnie na rynek krajowy i zapewniały możliwość zwiększenia zatrudnienia w sektorach pozarolniczych, to jednakże nie można pominąć kilku aspektów negatywnych, a mianowicie: a) pomoc ta nie zawsze uwzględniała wszystkie priorytety importowe pod względem rzeczowym, b) pomoc ta, wbrew zapewnieniom strony amerykańskiej, pociąga za sobą pewne wydatki wolno-dewizowe, c) wykorzystanie rachunków rublowych (tzw. counterparts) ogranicza potencjalny przepływ dewiz do Indii, z drugiej zaś strony umożliwia bezpośrednie oddziaływanie kapitału amerykańskiego na gospodarkę kraju.

W rozdziale tym omówiono nowy typ stosunków gospodarczych, jakim stwarza pomoc ekonomiczna państw socjalistycznych dla Indii. Konkluzją rozdziału III jest stwierdzenie, że rolę pomocy gospodarczej w rozwoju rozpatrywać należy przede wszystkim z punktu widzenia jej wpływu na realizację planu rozwoju gospodarczego.

W świetle tej konkluzji autor rozważa w rozdziale IV perspektywę rozwoju gospodarczego i problem pomocy zagranicznej w kontekście projekcji perspektywistycznych Komisji Planowania Indii. Analiza perspektywistycznych założeń rozwoju z punktu widzenia prawdopodobieństwa wzrostu luki dewizowej w oparciu o krytyczną ocenę projekcji rozwojowych, sporządzonych przez autora w kilku wariantach szacunków kształtowania się importu, eksportu oraz pomocy zagranicznej do 1975/76 r., skłaniają do wniosku, że postulat unięależnienia się Indii od pomocy zagranicznej w warunkach status quo instytucjonalnego nie jest realny. Jednocześnie autor dokonuje próby szacunku wielkości potrzebnej pomocy zagranicznej dla realizacji IV i V Planu Pięcioletniego Indii.

W rozdziale ostatnim autor stara się odpowiedzieć na pytanie, czy postulat ograniczenia zależności od pomocy zagranicznej jest realny? Odpowiedź jest, oczywiście, pozytywna. Realizacja tego postulatu wymagać będzie rozsądnej, długofalowej strategii antyimportowej, która należy rozumieć jako eliminację tych wszystkich wewnętrznych barier wzrostu, które zwiększają popyt na import.

Podstawowa konkluzja książki M. Paszyńskiego jest taka, że główne zadanie w rozwiązywaniu trudności wzrostu leży wewnątrz krajów słabo rozwiniętych, nie na zewnątrz. Stąd też podkreślenie roli pomocy zagranicznej często prowadzi do odwracania uwagi od koniecznych przemian wewnętrznych. Wydaje się, że wybór Indii jako przedmiotu analizy był szczególnie trafny. Pozwoliło to nie tylko na zbadanie mechanizmu funkcjonowania pomocy zagranicznej w gospodarce słabo rozwiniętego typu mieszanego, ale i jej wpływu na możliwości przyspieszenia tempa wzrostu, jak również zbadanie efektywności różnorodnych form pomocy zagranicznej zastosowanej po raz pierwszy w takiej skali w przypadku Indii. Można się chyba zgodzić z autorem, że doświadczenia Indii w tym względzie mają charakter uniwersalny i znaczenie międzynarodowe. Praca M. Paszyńskiego służy pomocą przy formułowaniu bardziej ogólnych prawidłowości dotyczących znaczenia pomocy zagranicznej w rozwoju gospodarczym oraz wpływu pomocy na możliwości przyspieszenia wzrostu, jak i warunków wzrostu bez nadmiernego uzależnienia się od pomocy z zewnątrz. W tym względzie recenzowana książka spełnia całkowicie swoje zadanie.

OBciążenie INDYWIDUALNYCH ROLNIKÓW

Aby zorientować się, jakie jest obciążenie indywidualnych gospodarstw rolnych z tytułu podatku gruntowego, obowiązkowych dostaw, składek PZU i funduszu gromadzkiego — i jaka jest wysokość tych obciążeń w stosunku do wartości produkcji finalnej — GUS przeprowadził w 1965 roku odpowiednie badanie reprezentatywne za rok 1964. Badaniem tym objęto 275 tys. specjalnie wylosowanych gospodarstw.

I właśnie ostatnio ukazały się wyniki badań, opracowane w 24 tomach. Wyniki te podano w bardzo różnych przekrojach (wg podziału administracyjnego, rejonizacji podatkowej, wielkości gospodarstw, grup przychodowości podatkowej, jakości gruntów, wielkości produkcji końcowej itp.), a przeliczeniach (np. na 1 gospodarstwo, na 1 ha gruntu itp.).

Badania te wykazały bardzo duże zróżnicowanie wartości produkcji końcowej także wewnątrz poszczególnych grup. W związku z tym również stosunek obciążenia do tej wartości był bardzo różny.

Średnie obciążenie wplatałami 1 ha użytków rolnych wynosiło 872 zł, co stanowiło przeciętnie 9,7 proc. wartości produkcji końcowej. W przekroju terytorialnym stosunkowo najniższe obciążenie notowano na ziemiach zachodnich i północnych (7,6 proc. wartości produkcji końcowej), co wiąże się z częściej tam stosowanym systemem ulg.

W porównaniu z rokiem 1957 — stopa obciążenia produkcją końcową zmalała o jedną czwartą. Wpłynęło na to głównie zmniejszenie obciążeń z tytułu dostaw obowiązkowych. (S)

SPIS KADROWY, BADANIA LUDNOŚCIOWE

Wśród szeregu badań masowych przeprowadzanych obecnie przez GUS dość istotne znaczenie ma spis kadrowy zatrudnionych w gospodarce społecznej. Chodzi tu o zebranie informacji na temat kwalifikacji pracowników gospodarki społecznej. Wyniki spisu pozwolą m. in. określić: jaki jest poziom wykształcenia wszystkich pracowników (w różnych grupach wiekowych) jakie jest nasycenie kwalifikowanymi kadrami różnych dziedzin naszej gospodarki na różnych terenach, jaka część fachowców pracuje zgodnie z kierunkiem swego wykształcenia, ile osób zajmuje stanowiska wymagające wykształ-

cenia wyższego od posiadanego, jakie staże pracy i zarobki wiążą się z różnymi stanowiskami, ile osób ze średnim wykształceniem uczę się nadal itd. Bez tych informacji trudno było precyzować zapotrzebowanie na kadrę z wyższym i średnim wykształceniem, toteż wyniki obecnego spisu (znaczenie pełnił zakrojonego od poprzednich tego rodzaju spisów z lat 1958 i 1964) pozwolą nam opracować możliwości racjonalne plany rozwoju szkolnictwa wyższego i średniego.

Poza tym w związku z opracowywaniem planu pięcioletniego na lata 1971—75 konieczne jest już teraz, przed najbliższym Spisem Powszechnym, przeprowadzenie skróconego badania ewidencyjnego ludności celem ustalenia jej aktualnej struktury według poci i wieku na wsi i w miastach. Badanie to zostanie przeprowadzone w najbliższych tygodniach, a dzięki zastosowaniu uproszczonych formularzy i maszyn elektronicznej — jego wyniki poznamy w stosunkowo bardzo krótkim czasie, a mianowicie w ciągu 3—4 miesięcy. (S)

CENTRALNY OŚRODEK BADANIA ODMIAN

ROŚLIN UPRAWNYCH

w Słupi Wielkiej, p-ta Środa Wlkp.

ZATRUDNI

samodzielnego ekonomistę,
specjalistę z zakresu ekonometrii.

- Własny ośrodek ETO.
- Siatka plac Instytutów.
- Mieszkanie służbowe.

