NASZ KOMENTARZ

BODŹCE

PROBLEMATYKA bodźców, czyli motywów, pobudzających społeczeństwo do realizacji celów rozwoju gospodarczego w socjalizmie, należy do tematów systematycznie dyskutowanych i modyfikowanych. Jest to w pełni zrozumiałe i uzasadnione właśnie w socjalizmie. Przewaga socjalizmu nad kapitalizmem polega na działaniu sił napędowych rozwoju, w tym również rozwoju gospodarczego, wynikających z socjalistycznych stosunków produkcji. Sprawiają one, że rozwój społeczno-gospodarczy następuje w rezultacie działalności całego pracującego społeczeństwa i efekty tego rozwoju przeznaczane są na zaspokojenie potrzeb kulturalnych, socjalnych i ekonomicznych **wszystkich** członków społeczeństwa, w oparciu o zasady wzajemnej pomocy i współpracy, a nie na podstawie kryteriów prywatnej własności, dziedziczenia czy grupowego uprzywilejowania. Miara udziału w produkcie społecznym jest w socjalizmie dla jednostek w wieku produkcyjnym głównie (choć nie wyłącznie) praca, dla jednostek w wieku przed i poprodukcyjnym głównie potrzeby.

W ujęciu potocznym pojęcie „bodźce" utożsamiane jest niejednokrotnie z bodźcami materialnymi. Tymczasem właśnie socjalizm jest ustrojem, który — obok bodźców materialnych — uruchamia z ogromną siłą szeroki wachlarz bodźców niematerialnych: ideologicznych, politycznych, moralnych — wynikających ze świadomości pracy dla społeczeństwa, dla siebie, a nie dla klasy właścicieli środków produkcji, dla pomnażania cudzego zysku. Nauki społeczne, głównie ekonomia, ale i filozofia, psychologia, pedagogika czy socjologia, zbyt mało uwagi poświęcały dotychczas analizie pozamaterialnej motywacji działania człowieka socjalistycznego. Jest to tym większy brak, że bodźce materialne nie funkcjonują nigdy samodzielnie, w izolacji od bodźców moralno-politycznych. Natomiast te ostatnie przejawiają swą siłę napędową nawet bez wsparcia bodźców materialnych. Istotne jest kompleksowe łączne stosowanie i bodźców materialnych i bodźców moralno-politycznych. Trzeba więc przełożyć na język praktyki produkcyjnej i wychowawczej związki pomiędzy postępowaniem ludzi, a takimi bodźcami, jak patriotyzm, socjalistyczny stosunek do pracy i do własności społecznej, ambicje społeczne i zawodowe, awans społeczny, przywiązanie do zakładu pracy, poczucie współodpowiedzialności za prawidłowe funkcjonowanie kolektywu fabrycznego, za rozwój branży, regionu i wreszcie całej gospodarki narodowej. Tego typu bodźców albo brak w kapitalizmie, albo też przejawiają się tam one w postaci konfliktowej, właściwej dla społeczeństwa podzielonego na klasy antagonistyczne.

Te zasadnicze różnice motywacji działania w kapitalizmie i w socjalizmie trzeba dostrzegać. Realizacja podstawowego motywu produkcji kapitalistycznej — zysku — jest w sposób oczywisty sprzeczna z podstawowymi interesami klasy robotniczej, ponieważ warunek realizacji zysku stanowi wyzysk pracujących. Bodźce materialne są stosowane w kapitalizmie w stosunku do klasy robotniczej, jednakże stanowią one tylko sposób zwiększania stopy wyzysku. Mają więc charakter **przymusu ekonomicznego**, splatającego się zresztą niejednokrotnie z elementami przymusu pozaekonomicznego. Sprawa zdobycia pracy, niebezpieczeństwo jej utraty, jest ustrojowym punktem wyjścia wszelkich systemów motywacji pracy w kapitalizmie, motywacji opartych na przymusie ekonomicznym.

W socjalizmie jedną z podstawowych zdobyczy klasy robotniczej jest realizacja prawa do pracy dla każdego i fakt ten już sam przez się stanowi najogólniejszy bodziec rozwoju, a nie słabość socjalizmu, jak to się niejednokrotnie usiłuje przedstawiać. Prawo do pracy stwarza bowiem po raz pierwszy w historii społeczeństwa możliwość traktowania pracy nie jako przymusu przychodzącego z zewnątrz, od klasy właścicieli środków produkcji, lecz jako swoistej **potrzeby** rozwoju jednostki i społeczeństwa. Jest to potrzeba nie tylko w sensie warunku uzyskiwania środków do życia. Praca w socjalizmie jest sama przez się sposobem rozwoju człowieka, jego osobowości, nie tylko w sensie kwalifikacji, jest sposobem poznawania i przekształcania własnej rzeczywistości. Poza pracą, poprzez konsumpcję bez pracy, rozwój socjalistycznego człowieka jest niemożliwy. Zapewnienie prawa do pracy jest tym samym pierwszym i podstawowym warunkiem przejścia — mówiąc słowami Engelsa — z królestwa konieczności do królestwa wolności.

W nauce ekonomicznej rozpatrywano niejednokrotnie bodźce materialne nie tylko w faktycznym oderwaniu od motywacji ogólniejszych, ustrojowych, ale i same bodźce materialne traktowano zbyt wąsko, ograniczając je do form wyrażonych bezpośrednio w pieniądzu. Musiało to wywierać wpływ negatywny na formułowane przez poszczególnych ekonomistów systemy konstrukcji bodźców materialnych. Przede wszystkim poza sferą rozważań ekonomicznych pozostawały najczęściej bodźce materialne działające pośrednio, głównie poprzez fundusz spożycia zbiorowego na poszczególnych pracowników lub na kolektywy pracownicze (np. system lecznictwa, wypoczynek, system emerytalny, budownictwo mieszkaniowe); nie mówiąc już o bezpośredniej właściwie roli szeroko pojętych warunków pracy.

W poszczególnych koncepcjach bodźce materialne bezpośrednio pieniężne traktowane były także w istocie rzeczy w sposób techniczny, to znaczy z pominięciem faktu, iż wyrażają one **stosunek społeczny**. Chodzi m. in. o to, że wypłata np. premii nie jest tylko sposobem finansowego rozliczenia się jednostki gospodarczej z konkretnym pracownikiem, oddziałuje nie tylko na stosunek pracownik—przedsiębiorstwo, ale jest elementem kształtowania się jego stosunku z **innymi pracownikami, z kolektywem**. W technokratycznym ujęciu mieliśmy tu faktycznie do czynienia z fetyszyzowaniem bodźców materialnych. Zamiast stosunku społecznego, w którym pieniądz (premia) jest tylko formą wyrażenia stosunków między ludźmi, otrzymywaliśmy w rezultacie formę stosunku między człowiekiem i rzeczą (pieniądzem).

Dostrzeganie tego niebezpieczeństwa ma istotne znaczenie z punktu widzenia naszych systemów premiowych, a zwłaszcza sprawiedliwego podziału funduszy, zwalczania nieuzasadnionego premiowania wąskich grup pracowniczych. Chodzi tu zwłaszcza o doskonalenie kryteriów, akceptowanych społecznie, a wyrażających lepiej związek między ilością, jakością i intensywnością pracy a polityką awansowania, premiowania itp. Szersze stosowanie jawności, omawianie i uzasadnianie przyczyn zróżnicowania płac i bodźców pozapłacowych, głównie w ramach działania samorządów robotniczych, **to podstawowa metoda odfetyszyzowania bodźców materialnych**, a także warunek ich prawidłowego wykorzystania w interesie produkcji społecznej.

Bodźce materialne (pieniężne) dzieli się najczęściej na płacowe i pozapłacowe. W niektórych koncepcjach ekonomicznych akcentowane były zbyt jednostronnie pozapłacowe bodźce. Nawet jeżeli formalnie nie negowano roli bodźców płacowych, sam fakt poddawania wyłącznie lub głównie analizie bodźców pozapłacowych sugerować musiał wnioski, że odgrywają one wiodącą rolę w systemie bodźców materialnych. Tymczasem nie ulega wątpliwości, że **podstawowym bodźcem materialnego zainteresowania są płace** i na ich roli bodźcowej koncentrować się musi teoria ekonomiczna. Wynika to zresztą nie tylko z ekonomicznej, bodźcowej roli płac, ale również z ich roli socjalnej, dochodowej.

Płace w socjalizmie są przecież podstawową formą udziału pracujących w produkcie społecznym i podstawową możliwością określania stopnia tego udziału w dochodzie społecznym na podstawie charakteru pracy (ilość, jakość, intensywność). **Bez oceny charakteru prac i wynikających z niej wniosków odnośnie systemów płac, zróżnicowania płac, określenia minimum płac w danym okresie i innych proporcji płacowych, trudne lub wręcz niemożliwe jest sprecyzowanie roli bodźców pozapłacowych. Stają się one wówczas systemem samym w sobie.**

Wystarczy zresztą porównać osobowy fundusz płac z funduszami przeznaczonymi na tworzenie głównych bodźców pozapłacowych (od szeregu lat około 5 proc. osobowego funduszu płac), aby uzmysłowić sobie siłę ekonomicznych motywacji, związanych w sposób samodzielny z bodźcami pozapłacowymi. Ograniczając rozumowanie do bodźców pozapłacowych, stoimy tu w istocie rzeczy przed dwiema skrajnymi alternatywami: 1) albo ogarniemy bodźcami pozapłacowymi większość pracujących, a wówczas ich zróżnicowanie i siła oddziaływania będą niewielkie — i absolutnie, i w stosunku do bodźców płacowych, 2) albo skoncentrujemy się na określonych grupach pracowniczych i wówczas powstaje pytanie — na jakich grupach, w oparciu o jakie kryteria oraz z jakimi skutkami społecznymi i ekonomicznymi?

Wydaje się, że powyższe problemy można rozstrzygnąć tylko poprzez traktowanie bodźców pozapłacowych w kompleksie z bodźcami płacowymi i pośrednimi bodźcami materialnego zainteresowania oraz w ścisłej łączności z bodźcami moralno-politycznymi. W tym kontekście szczególnej wagi nabiera sprawa kryteriów podziału bodźców pozapłacowych pomiędzy poszczególne grupy pracownicze i jednostki, szczególnie związanych z ogólnymi wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw. Może bowiem powstawać tendencja do koncentrowania tego typu bodźców pozapłacowych w działach ogólnego zarządu przedsiębiorstw, na zasadzie funkcyjnej. Nie powstaje tu oczywiście obawa redystrybucji przeważającej części tych funduszy na rzecz pracowników funkcyjnych po prostu dlatego, że ich udział w całości zatrudnienia jest nieznaczny, chodzi natomiast o niebezpieczeństwo tworzenia się „kominów" dochodowych, wynikających nie z ostrego zróżnicowania płac, lecz części bodźców pozapłacowych. Rodzą się w ten sposób problemy nie tyle ekonomiczne, co społeczne. Mogą także powstać nieuzasadnione nierówności dochodowe również w grupie pracowników funkcyjnych, tym ostrzejsze, im mniej precyzyjne są kryteria tworzenia i podziału funduszy bodźców pozapłacowych.

Wydaje się, że należy tutaj wyraziściej rozróżniać **słuszną zasadę tworzenia funduszy bodźców pozapłacowych w oparciu o ogólnoekonomiczne wyniki przedsiębiorstw** (np. rentowność) od **zasad podziału tych funduszy pomiędzy pracowników**. Tam, gdzie jest to wymierne, a więc zwłaszcza w grupie pracowników bezpośrednio produkcyjnych, wchodzi oczywiście w grę wkład pracy nie tylko w ilościowe, a również w tak bardzo dla nas obecnie istotne **jakościowe wyniki** działalności przedsiębiorstwa, wyrażające się m. in. w rentowności. Natomiast w innych grupach pracowniczych, zwłaszcza w grupie pracowników ogólnego zarządu przedsiębiorstwa, kryteria te są często mniej uchwytne. Ważną więc sprawą wydaje się zmniejszenie udziału premii i innych części ruchomych płac, zwłaszcza pracowników funkcyjnych, na rzecz płac podstawowych, przy zagwarantowaniu oczywiście ich poziomu, zgodnie z kwalifikacjami.

Upraszczając sprawę można by powiedzieć, że dyrektor przedsiębiorstwa i pracownicy tego szczebla powinni znaleźć się w takiej sytuacji, aby przede wszystkim troszczyli się o całokształt bieżących i długofalowych wyników przedsiębiorstwa, w tym o płace i dochody kolektywu, będąc mniej zainteresowanymi własnymi dochodami. Lepsze są nawet wysokie podstawowe płace dyrektorskie, niż tendencje do zaniżania zadań w momencie ich ustalania i przekraczania ich w fazie realizacji, czasami za wszelką cenę, w pogoni za premią. Premie powinny chyba w większym stopniu pełnić funkcję **miernika oceny działalności dyrektora**, w mniejszym źródła dochodu. Odpowiedzialność zaś za prawidłowe lub nieprawidłowe wykonywanie funkcji kierowniczych może być określana w większym stopniu na podstawie rachunku ekonomicznego oraz kompleksowej oceny samorządów robotniczych i jednostek nadrzędnych.

Powyższe uwagi, w pełni dyskusyjne, dotyczą w większym stopniu teorii ekonomicznej, w mniejszym — praktyki. Nie zmierzają one w jakiejkolwiek mierze do podważenia roli bodźców materialnych. Ich walory w naszej gospodarce są niewątpliwe i tylko ludzie całkowicie oderwani od praktyki gospodarowania mogą sobie pozwolić na ich niedocenianie. Trzeba przecież odróżniać wady koncepcyjne i realizacyjne od ogólnej potrzeby stosowania bodźców. Nie nawołujemy zwłaszcza do zmiany tych konkretnych systemów premiowych, które szeroko i słusznie stosowane są w naszej praktyce, ponieważ nie ma nic gorszego w działalności gospodarczej, niż odrzucanie stosowanych metod zanim przekonaliśmy się w pełni o ich skuteczności lub nieskuteczności, a zwłaszcza zanim będziemy przygotowani do opracowania i wdrożenia w życie metod lepszych. Chodziło nam po prostu o wyeksponowanie tej strony problematyki szeroko pojętych bodźców, która znajdowała się w cieniu dotychczasowej dyskusji ekonomicznej i która — mocniej zaakcentowana — zwiększyć może społeczną efektywność bodźców.

(J.G.)

W NUMERZE:

Zofia Morecka — PŁACE NAJNIŻSZE str. 3

Autorka zwraca uwagę, iż społeczeństwo socjalistyczne ma szczególne powody dla żywotnego interesowania się poziomem najniższych płac. Ostatnie kilkanaście lat przyniosły znaczny spadek zakresu najniższych zarobków; jednakże ponad 400 tys. pracowników zarabia poniżej 1 000 zł. Gdzie są zatrudnieni ci pracownicy i jak przedstawia się struktura tej grupy pod względem kwalifikacji i wieku?

Mieczysław Mieszczankowski — IDEOLOGICZNE PROBLEMY EKONOMII str. 4

Sekretarz generalny PTE, stwierdzając stosunkowo duży dorobek nauk ekonomicznych w Polsce, podkreśla równocześnie, że twórczy rozwój ekonomii socjalizmu rozpoczął się w naszym kraju faktycznie w latach 1955—1956. Dorobek ten ma w swej podstawowej części zdecydowanie marksistowski, jednoznacznie ideologiczny charakter. Nie udało się jednak ustrzec ujemnych zjawisk, które znajdują wyraz przede wszystkim we wpływach obcej ideologii, zwłaszcza rewizjonizmu. Autor poddaje wstępnej analizie przejawy współczesnego rewizjonizmu w dziedzinie ekonomii.

Seweryn Żurawicki — O METODOLOGII DOCIEKAŃ WE WSPÓŁCZESNYCH NAUKACH EKONOMICZNYCH str. 5

Niektórzy ekonomiści w kraju próbowali często łączyć w sposób mechaniczny i eklektyczny sformułowania marksowskie z koncepcjami wypracowanymi na zupełnie innej podstawie teoriopoznawczej i metodologicznej. Próby „poprawiania" marksizmu przez zapożyczanie obcych koncepcji muszą być uznane za chybione. Wytyczną badań ekonomicznych pozostaje badanie nowych zjawisk gospodarczych w oparciu o starą, ale wypróbowaną metodę dialektyczną.

BEZ SAMORZĄDU TRUDNO: Antoni Gutowski — STARE I NOWE KRYTERIA str. 6

W samorządzie robotniczym Fabryki Łożysk Tocznych w Warszawie dotychczas do najaktywniejszych działaczy należeli na ogół przedstawiciele „sztabu" zarządu fabrycznego. Bierni natomiast rekrutowali się z obszarów, gdzie rachunek ekonomiczny nie dociera. Jak znaleźli wspólny język ci działacze i w jaki sposób rada robotnicza sprawuje rzeczywistą kontrolę nad funkcjonowaniem mechanizmów gospodarczych i finansowych fabryki?

Karol Szwarc — SPRZECZNOŚCI SIŁĄ NAPĘDOWĄ str. 6

Zakłady Stolarki Budowlanej w Wolominie pracują w oparciu o eksperymentalne zasady zarządzania. Dwa lata temu z inicjatywy samorządu robotniczego wprowadzono nowe zasady podziału funduszu zakładowego. Czy nowy system usunął istniejące dotychczas antagonizmy? Jak wpłynęły te innowacje na aktywność wytwórczą wolomińskiej załogi?

Józef Pajestka — INTEGRACJA SOCJALISTYCZNA — KIERUNKI ROZWOJU WSPÓŁPRACY str. 11

Kraje socjalistyczne mają za sobą etap wewnętrznych przekształceń struktury społeczno-ekonomicznej. W swych poczynaniach opierały się one o system gospodarczy powstały historycznie. Aktualnie istnieje potrzeba wykształcenia systemu współpracy wielu krajów socjalistycznych. Nie chodzi tu głównie o rozwiązania, które zmieniają tylko zasady współpracy, ale o takie, które zmieniają systemy wewnętrzne w sposób sprzyjający maksymalnemu rozwojowi współpracy i integracji.

Cena 2 zł Rok XXIII

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

9 CZERWCA 1968 r. Nr 23 (873)

UWAGA: CZŁOWIEK

WIELKI SENS MAŁEJ REFORMY

JERZY URBAN

W UBIEGŁYM roku Związek Zawodowy Pracowników Kolejowych zmienił kryteria różnicowania opłat wnoszonych przez swych członków za wczasy, odstąpił od systemu powszechnie obowiązującego. Postanowienie to, pozornie bagatelne, było jednak rezultatem obserwacji i analiz tak wyraziście rysujących mankamenty realizacji naszej polityki socjalnej, że usprawiedliwia nie tylko danie w tym miejscu szczegółowego opisu reformy i jej przesłanek, ale i wyciąganie wniosków natury ogólnej oraz precyzowanie postulatów adresowanych do całego ruchu związkowego oraz władz państwowych.

ZZPK zasłużył się bowiem podjęciem już przed kilku laty bardzo szczegółowych badań warunków życia swoich członków. Owocem tych starań było kilkutomowe wydawnictwo zawierające drobiazgową analizę sytuacji płacowej, mieszkaniowej, rodzinnej, dostępu do dóbr materialnych i duchowych, budżetów rodzinnych, losów życiowych, warunków pracy, a także wszelkich możliwych korelacji między tymi danymi.

*

Rzesza kolejarska liczy około 360 tysięcy osób, z czego około jedna trzecia to pracownicy umysłowi. Doliczając członków rodzin pracowników kolei i emerytów — Związek Kolejarzy ma obowiązki opiekuńcze wobec rzeszy ludzkiej więcej, niż milionowej. Średnia płaca w kolejnictwie wynosi obecnie około 2070 zł miesięcznie, czyli, że jest nieco wyższa od średniej krajowej, a nieco niższa od przemysłowej. Wedle panujących tradycyjnie przekonań, sytuację materialną niższych z zarobkowego punktu widzenia warstw kolejarzy jakoby polepsza posiadanie gospodarstw rolnych. Związki kolejarzy z ziemią w zasadzie należą jednak do przeszłości. Tylko w 18 proc. rodzin kolejarskich któryś z członków jest właścicielem lub użytkownikiem ziemi, przy czym liczy się tu „dobra ziemskie" poczynając już od 500 m², czyli działki pod dom z ogródkiem, w którym pomieścić można najwyżej trochę kwiatków i grządkę szczypiorku. Towarowe gospodarstwa rolne (powyżej 5 ha) posiada tylko 3,2 proc. kolejarzy. Związki z ziemią szybko zresztą zanikają. Jeszcze osiem lat temu ziemię użytkowało nie 18, ale 24 proc. kolejarzy.

Rozproszeni po szlakach kolejowych pracownicy małych stacyjek, dróżnicy, robotnicy pracujący na drogach żelaznych itd. zatracają więc dawniejsze pożytki biorące się z takiego usytuowania w przestrzeni, zachowują jednak te cechy społeczne, które w materialnym sensie na niekorzyść różnią ich od pracowników wielkomiejskich. Chodzi tu nie tylko o gorsze warunki mieszkaniowe, cywilizacyjne i kulturalne. Średnia rodzina kolejarska liczy 4,01 osoby, jest więc poważnie większa od średniej rodziny w Polsce. Śred-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Przyczyny francuskiej eksplozji

MIROSŁAW DYNER

NA „francuską eksplozję", jakiej jesteśmy świadkami złożyło się wiele przyczyn różnorodnej natury. Wydaje się jednak, że jedną z głównych jest głębokie niezadowolenie socjalne związane przede wszystkim z pogarszającą się od kilku lat, w sposób wyraźny sytuacją ekonomiczną ludzi utrzymujących się z pracy najemnej, głównie pracowników fizycznych.

Obok gwałtownego wybuchu niezadowolenia robotników, pracowników inżynieryjno-technicznych, urzędników, a nawet policji regulującej ruch w mieście szeroka fala protestów i manifestacji przelała się też przez wieś i małe miasta francuskie. Farmerzy i robotnicy rolni już od kilku lat protestują przeciw polityce rządowej.

Narastające niezadowolenie pracujących zostało wywołane przede wszystkim nieustannym wzrostem kosztów utrzymania, stagnacją względnie spadkiem zarobków. W ostatnim okresie kilkunastu miesięcy do tego dołączył się gwałtowny rozwój bezrobocia kontrastującego z szybkim wzrostem produkcji przemysłowej, a więc występującego nie na bazie recesji, czy też kryzysu koniunkturalnego, lecz wprost przeciwnie podczas wyraźnego ożywienia gospodarczego. Nie wdając się obecnie w analizę innych przyczyn zatrzymamy się na tym zjawisku niecodziennie występującym w gospodarce krajów kapitalistycznych.

OKRES STABILIZACJI

Francuską gospodarkę przez wiele lat cechowała nieustannie narastająca, lub nieco zmniejszająca się inflacja. Na tej drodze m. in. osiągano środki na pokrywanie olbrzymich kosztów wojny prowadzonej w Indochinach i w Algierii. Dziedzictwo jakie przejął de Gaulle było z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej nie tylko niewesołe, lecz wręcz rozpaczliwe. Brak stabilnego pieniądza uniemożliwiał powstanie i normalne funkcjonowanie rynku kapitałowego. Brak tego rynku hamował zaś z kolei rozwój inwestycji. Słabość inwestycji ujemnie odbijała się na tempie rozwoju gospodarczego i przemian strukturalnych gospodarki francuskiej itd.

Wyjście z zaczarowanego koła inflacyjnych przyczyn i skutków nie było łatwe. Po kilku nieudanych próbach, zadanie doprowadzenia do stabilności franka gen. de Gaulle powierzył ówczesnemu ministrowi Giscard d'Estaign. Przez kilka lat prowadził on politykę twardej ręki, (ograniczając spekulacje giełdowe) i surowego nacisku na właścicieli przedsiębiorstw nie przestrzegających narzuconych przez niego reguł gospodarczych, prowadzących do zahamowania inflacji i do ustabilizowania franka. Trzeba przyznać, że polityka ta przyniosła pozytywne rezultaty. Frank został ustabilizowany, inflacja opanowana.

Był to wielki sukces dla gospodarki francuskiej. „La Vie Francaise" z 7.V.1964 r. sumując wyniki 1964 r. tak pisała: Rok 1964 był rokiem stosowania planu stabilizacyjnego o działaniu antyinflacyjnym. Udało się zahamować, również drogą ingerencji administracyjnej wzrost cen: ceny hurtowe wzrosły tylko o 0,8 proc., produktów żywnościowych o 2,4 proc., usług o 3,3 proc., a towarów przemysłowych o 1,6 proc. Płace i uposażenia zwiększ-

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

w ubiegłym tygodniu

● W Komitecie Centralnym PZPR odbyła się narada sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich partii. Porządek obrad narady był bardzo bogaty jednakże dwóm tematom poświęcono szczególnie dużo uwagi. Pierwszy z nich to wyniki uzyskane przez naszą gospodarkę w pierwszych miesiącach br., drugi — przebieg realizacji zobowiązań dla uczczenia V Zjazdu partii.

● Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Na posiedzeniu tym KERM, przy udziale przewodniczących Prezydium WRN we Wrocławiu i w Zielonej Górze, rozpatrzył całokształt spraw związanych z kompleksowym zagospodarowaniem legnicko-głogowskiego okręgu miedziowego i powziął uchwałę określającą zadania, środki i terminy realizacji inwestycji zapewniających właściwą i racjonalną eksploatację złóż miedzi. KERM zatwierdził także plan przestrzennego zagospodarowania legnicko-głogowskiego okręgu miedziowego. W celu poprawy zaopatrzenia rynku przez zwiększenie dostaw artykułów rynkowych i urozmaicenia ich asortymentów KERM powziął uchwałę ustalającą zadania resortów i środki niezbędne dla zwiększenia produkcji rynkowej. W celu usprawnienia zarządzania zakładami przemysłu meblarskiego i wydatnego zwiększenia ich efektywności gospodarczej powzięto uchwałę w sprawie organizacji środków meblarskich. Podstawowym zadaniem ośrodków meblarskich jest prowadzenie wspólnej działalności gospodarczej i lepszego wykorzystania mocy produkcyjnych w celu zwiększenia produkcji mebli i podniesienia ich jakości. Na wniosek Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej — zgłoszony w porozumieniu z CRZZ — rozpatrzono uchwałę w sprawie wzorcowego statutu uzdrowisk. Nowela do tej uchwały w sprawie funduszu aktywizacji małych miast rozszerza możliwości wykorzystania środków tego funduszu. Rozpatrzona przez KERM nowela do statutu Polskiej Akademii Nauk ustala tryb kierowania przez sekretarza naukowego pracami wydziałów akademii i jej placówek naukowych.

● Obradowało w Łodzi plenum KW PZPR poświęcone omówieniu aktualnych zadań ideowo-wychowawczych pracy partyjnej wśród młodzieży. Tematem plenum KW PZPR w Krakowie były problemy jakości i nowoczesności wyrobów małopolskiego przemysłu.

● Na posiedzeniu Komisji Ekonomicznej CRZZ dokonano oceny prawidłowości stosowania w zakładach pracy systemów płac i bodźców materialnego zainteresowania, ze szczególnym uwzględnieniem zasad wynagradzania robotników i pracowników zatrudnionych w produkcji. W ciągu ostatnich 2 lat nastąpiły na wniosek CRZZ znaczne podwyżki i regulacje płac. Prawie 33 proc. ogólnej kwoty tych podwyżek przypadło pracownikom przemysłu, blisko 13 proc. — pracownikom budownictwa. W obu tych grupach podwyższono głównie płace robotnicze. Ponad 16 proc. kwoty podwyżek otrzymali pracownicy transportu kolejowego i samochodowego, a 10 proc. — obrotu towarowego. Niezbędny jest — podkreślano w dyskusji — dalszy wzrost płac najniższych, szybszy niż średniej płacy. Członkowie komisji wskazywali na konieczność dalszej przebudowy wewnętrznej struktury płac w kierunku podwyższania przede wszystkim wynagrodzenia zasadniczego, sprzyja to bowiem stabilizacji budżetów rodzin pracowniczych. Wiele uwagi poświęcono w dyskusji zagadnieniom gospodarowania funduszem płac w przedsiębiorstwach. W ostatnich latach sporo dokonano w dziedzinie doskonalenia systemu premiowego pobudzającego do poprawy efektywności i jakości produkcji, a także w zakresie należytego jego stosowania. Wystąpiły tu jednak nieprawidłowości. Samorząd robotniczy i administracja przedsiębiorstw powinny sprzeciwiać się tym tendencjom prowadzącym do dewaluacji premii. Uczestnicy obrad mówili o niesprawiedliwym podziale w niektórych przedsiębiorstwach środków na premie i nagrody, o preferowaniu pewnych wąskich grup zawodowych, często członków kierownictwa. Samorząd robotniczy i rady zakładowe powinny więc wydatnie zaostrzyć kontrolę wszelkich list wypłat i wniosków w sprawie przyznania nagród i premii, a także występować z własnymi propozycjami w tej mierze. Należy także przeciwstawiać się — podkreślano — stosowanej w niektórych zakładach praktyce równego podziału premii pomiędzy wszystkich robotników, niezależnie od efektów pracy. Konieczne jest także zwiększenie wpływu przedstawicielstwa załóg na gospodarowanie kadrami w zakładach.

● W siedzibie Zarządu Głównego RSW „Prasa" w ramach obchodów „Dni Oświaty, Książki i Prasy", odbyła się uroczystość, podczas której dziennikarzom oraz pracownikom wydawnictw wręczono wysokie odznaczenia państwowe przyznane przez Radę Państwa oraz doroczne nagrody indywidualne i zespołowe, ufundowane przez prezesa Zarządu Głównego RSW „Prasa", T. Galińskiego. Krzyże Kawalerskie Orderu Odrodzenia Polski, Złote i Srebrne Krzyże Zasługi otrzymało za wybitne zasługi w pracy zawodowej 75 dziennikarzy i pracowników wydawnictw. Krzyże Kawalerskie Orderu Odrodzenia Polski otrzymali: Eleonora Aszer — kierowniczka archiwum „Trybuny Ludu", J. Bolewski — kierownik działu z „Głosu Szczecińskiego", T. Brandebura — redaktor „Gazety Pomorskiej", Olga Gancarz — kierownik działu rolnego w „Sztandarze Ludu", Stanisława Goch-Gogołowska publicystka „Sztandaru Ludu", W. Kisielewski — kierownik działu w „Panoramie Północy", S. Piecuch — z Biura Zaopatrzenia RSW, J. Polaczek — redaktor naczelny „Głosu Ziemi Cieszyńskiej". Pozostałym — wręczono Złote i Srebrne Krzyże Zasługi. Doroczne nagrody prezesa RSW „Prasa" za twórczość dziennikarską oraz działalność organizatorską i wydawniczą w dziedzinie rozwoju prasy przyznane zostały 8 osobom indywidualnie oraz 6 zespołom redakcyjnym. NAGRODY INDYWIDUALNE I stopnia otrzymali: M. Róg-Świostek za działalność i osiągnięcia w rozwoju „Chłopskiej Drogi", J. Główczyk za twórczość publicystyczną w „Życiu Gospodarczym". NAGRODY II STOPNIA otrzymali: J. Dziewicki — za działalność i osiągnięcia w rozwoju „Głosu Wybrzeża", S. Kozicki — za wieloletni dorobek w zakresie reportażu krajowego, publikowanego na łamach „Polityki", R. Wojna — za twórczość publicystyczną na łamach „Życia Warszawy". NAGRODY III STOPNIA przyznane zostały: J. Bartoszowi — za twórczość publicystyczną na łamach „Gazety Robotniczej", L. Jeszce — za wieloletnią twórczość publicystyczną i działalność organizacyjną w P. A. „Interpress", H. Rudnickiemu — za wieloletnią twórczość dziennikarską na łamach „Głosu Robotniczego". NAGRODAMI ZESPOŁOWYMI uhonorowano zespół dziennikarzy „Gazety Pomorskiej", za akcje organizatorskie o wybitnych walorach społecznych; kolektyw dziennikarzy „Nowin Rzeszowskich" — również za organizowanie akcji o dużym znaczeniu społecznym; dziennikarzy „Świata Młodych" — za poważny wkład w dzieło wychowania młodego pokolenia, dziennikarzy redakcji „Przyjaźń" — za twórczość dziennikarską, która umacnia przyjaźń ze Związkiem Radzieckim i innymi krajami socjalistycznymi; zespół plastyków i dziennikarzy Wydawnictwa Artystyczno-Graficznego — za całokształt działalności w dziedzinie plakatu; oraz zespół redakcji „Trybuny Robotniczej" za osiągnięcia w redagowaniu bieżącego serwisu informacyjnego gazety.

WIELKI SENS MAŁEJ REFORMY

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nia rodzina pracownika fizycznego na kolei jest jeszcze większa, pięcio-sześcioosobowa należy do typowych. Z wielu przyczyn, od tradycji poczynając na miejscu zamieszkania znacznej części kolejarzy kończąc, aktywizacja zawodowa członków rodzin jest niska. Sytuacja materialna kolejarskiej rodziny szczególnie więc wyraziście uwarunkowana jest jej liczebnością i czynnik ten waży o wiele więcej, niż wysokość płacy. W przeciętnym gospodarstwie domowym sześcioosobowym kolejarza dochód przypadający na jednego członka rodziny jest trzy razy niższy, niż w jednoosobowej komórce rodzinnej kolejarza, mimo że „gospodarstwo jednoosobowe" — to w ludzkim, a nie statystycznym wcieleniu — początkująca w zawodzie młodzież, uzyskująca na ogół niskie płace wstępne (w kolejnictwie określa je twardo sztywna pragmatyka służbowa). Już w gospodarstwie trzyosobowym, czyli rodzinie z jednym dzieckiem, dochód na osobę jest dwa razy niższy, niż w jednoosobowej.

Jeszcze jaskrawsze, niż w dochodach są różnice sytuacji mieszkaniowej. Osoba stanowiąca jednoosobowe gospodarstwo domowe dysponuje przeciętnie mieszkaniem złożonym z półtora izby mieszkalnej. Rodzina 10-osobowa posiada przeciętnie dwie i pół izby, na jedną osobę przypada więc ćwierć izby — sześć razy mniej, niż na kawalera lub pannę.

Z podanych danych wynika nie tylko wyraziście, ale zgoła krzycząco, kto przede wszystkim powinien być preferowany w rozdziale świadczeń socjalnych, kto przede wszystkim powinien partycypować we wszelkich formach spożycia zbiorowego. Dotyczy to również wczasów.

*

Ustalono, że w rodzinie kolejarskiej wydatki na wczasy, kolonie dziecięce i w ogóle na rzecz wypoczynku urlopowego (bez komunikacji) wynoszą 0,7 proc. dochodów. Większy jest już udział wydatków na mydło, trzy razy większy na ogródek działkowy. W czasie urlopu rusza się gdziekolwiek z miejsca zamieszkania 25 proc. ogółu kolejarzy i 24 proc. ich dzieci. A pamiętajmy, że jedna trzecia kolejarzy to inteligencja, w tym liczna kadra techniczna, że ta warstwa śrubuje statystykę, więc wyjeżdżający na urlop niżej kwalifikowany pracownik fizyczny, szczególnie wielodzietny — jest unikatem.

W ciągu badanego pięciolecia z wczasów skorzystało 8 proc. ogółu pracowników fizycznych kolejnictwa i 18 proc. pracowników umysłowych. Na organizowane przez Związek wczasy rodzinne wyjeżdża rocznie około 4 proc. ogółu pracowników, a bywały lata kiedy udział pracowników umysłowych przekraczał 70 proc. stawki wypoczywających.

Skonstatowano, że bezwzględna większość kolejarzy w ogóle nie ubiega się o świadczenia urlopowe, że wśród amatorów wyjazdu wypoczynkowego spotyka się wciąż to samo grono osób, głównie pracowników umysłowych, a w każdym razie ludzi o następujących cechach społecznych: wysokie kwalifikacje i poziom wykształcenia, wysokie relatywnie zarobki, małoliczebna rodzina.

Związkowi zawsze chodziło o to, by pierwszeństwo w uzyskiwaniu skierowań było udziałem grup pracowniczych o odwrotnych cechach społecznych, niż te które znamionowały najliczniej wyjeżdżających. Ci absentujący wczasy na pewno bowiem inaczej nie zorganizują sobie wypoczynku, ich cięższe warunki życiowe sprawiają, że wyjazd wypoczynkowy ma dla nich szczególne znaczenie, a nade wszystko chodziło tu przecież o dzieci. Na nic się jednak nie zdawały wytyczne polityki socjalnej, skoro ci najbardziej oczekiwani na wczasach nie zgłaszali chęci wyjazdu.

Zarysowana tu sytuacja typowa jest dla wszystkich w zasadzie środowisk zawodowych, choć w różnym występuje nasileniu. Specyfiką społeczności kolejarskiej była raczej ostrość problemu, niż samo jego istnienie. Ale Związek Kolejarzy czymś istotnym wyróżnił się spośród innych: umiejętnością przeciwdziałania. Skonstatowano rzecz prostą: deklarowane zasady polityki socjalnej są niespójne z konstrukcją siatki opłat za wczasy. Bodźce materialne działają w kierunku odwrotnym, niż działacze związkowi. Najgorsze, że trend był fatalny: coraz mniej, a nie coraz więcej wyjeżdżało na wczasy tych, którzy najbardziej potrzebowali urlopowego wypoczynku z punktu widzenia całokształtu ich sytuacji materialno-majątkowej. Następował regres a nie postęp.

Siatka opłat u kolejarzy, tak jak we wszystkich związkowych ośrodkach wczasowych z FWP włącznie, skonstruowana była jeszcze od narodzin po wojnie wczasów pracowniczych w ten sposób, że wysokość opłat pozostawała w zależności od wysokości płacy.

Pracownik żyjący w trzyosobowej rodzinie i zarabiający 2000 złotych, wyjeżdżając na 14-dniowe rodzinne wczasy kolejarskie płacił 750 zł czyli około 40 proc. swojej płacy. Ale pracownik mający te same zarobki, lecz 6-osobową rodzinę na utrzymaniu płacił 1500 złotych, czyli 75 proc. swej miesięcznej płacy i zasadnie twierdził, że go na wyjazd nie stać. Wskutek takiej zależności wysokości opłat od zarobków w 1965 roku tylko 1,4 proc. pracowników zarabiających do 1000 zł pojechało na wczasy kolejarskie, 19 proc. zarabiających 2—2,5 tys., 28 proc. zarabiających powyżej 3,5 tys.

W tymże roku wśród uczestników wczasów było 35,5 proc. rodzin z jednym dzieckiem, 29 proc. z dwojgiem dzieci, 2 proc. z czworgiem dzieci i 0,5 proc. z więcej niż czworgiem.

Zależności są więc wyraźne i świadczyły o tym, że system różnicowania opłat zależnie od wysokości płacy jest złym instrumentem polityki socjalnej, która ma przecież na celu preferowanie najbardziej potrzebujących.

*

Poczynając od 1967 wprowadzono nowy system opłat. Uzależniono ich wysokość nie od płacy, ale od dochodu przypadającego na jednego członka rodziny. Przy czym przez ilość „głów" w rodzinie dzieli się nie wysokość płacy otrzymującego skierowanie członka Związku, lecz sumę dochodów wszystkich członków rodziny. Przyjęto jednocześnie ograniczenie: nikt nie może płacić więcej za skierowanie na jedną osobę, niż wynosi 50 proc. dochodu miesięcznego per capita w danej rodzinie. Zróżnicowano też stawki opłat za dzieci i za dorosłych, aby dodatkowo protegować rodziny wielodzietne. Jeśli dochód na jednego członka rodziny jest bardzo niski — do 300 złotych — dziecko płaci tylko połowę tego co dorosły, tj. 25 złotych za całe wczasy. Jeśli dochód per capita przekracza 1500 złotych, za dziecko płaci się też mniej, niż za dorosłego, ale wysokość bezwzględna opłaty jest 22 razy wyższa niż przy dochodzie minimalnym i wynosi 550 złotych.

Poprzednio rodzina 5-osobowa o dochodach dwutysięcznych za wyjazd rodziny na wczasy płaciła 1250 złotych — obecnie płaci 350 złotych. Dorosły z rodziny o najniższym dochodzie per capita płaci 16 proc. a dziecko 8 proc. przypadającej nań kwoty dochodu miesięcznego. Członek rodziny, w której dochody na jedną osobę przekraczają 1500 złotych płaci 600 zł za skierowanie, za dziecko zaś 550 zł co oznacza, że wnosi za dorosłego 40 proc. przypadającego nań miesięcznego dochodu, za dziecko zaś 36 proc. przypadającego na nie dochodu.

System jest tak pomyślany, że proteguje wszystkie dzieci w stosunku do dorosłych, tyle że dzieci z rodzin o szczególnie niskim dochodzie na głowę członka rodziny — zdecydowanie wyraźniej. Proteguje też ogół tych, którzy mają niskie dochody w przeliczeniu na jednego członka rodziny.

Oznacza to nie tylko zmianę składu socjalnego grupy, dla której wczasy były z przyczyn materialnych najbardziej dostępne. Znaczy to również redystrybucję części środków służących spożyciu zbiorowemu: zmniejszenie stopnia udziału w tym spożyciu tych, którzy spożywają więcej w ramach konsumpcji indywidualnej, płacopochodnej, a zwiększenie udziału tych, których spożycie indywidualne jest niskie. Wzmocniona więc została rola spożycia zbiorowego jako kompensaty.

*

Reformę przeprowadzono w 1967 roku przed samym sezonem urlopowym, więc nie dość szybko rozpropagowana nie dała w ubiegłym roku jeszcze reprezentatywnych dla nowego systemu rezultatów. Ale już te wstępne rezultaty reformy były wcale wyraziste. Na wczasach liczba rodzin z trojgiem dzieci wzrosła z 9 proc. w 1965 r. do 15 proc. w 1967; z czworgiem — z 2 proc. w 1965 r. do 5,5 proc. w 1967; z więcej, niż czworgiem — z 0,5 proc. w 65 roku do 3,3 proc. w 1967 r.

75 proc. uczestników wczasów legitymowało się dochodem na głowę w rodzinie nie przekraczającym 800 złotych. W latach poprzednich przeciwnie, $^2/_3$ uczestników miało dochód per capita wyższy, niż 800 złotych. W 1967 roku liczba kolejarskich rodzin mających dochody na głowę przekraczające 1500 złotych stanowiła tylko 10 proc. ogółu wczasujących, gdy w latach poprzednich ci najlepiej materialnie sytuowani stanowili 33,5 proc.

Sondaże przeprowadzone przez Związek wykazują, że z obecnego systemu zadowolonych jest 80 proc. członków związku, a 20 proc. jest niezadowolonych. Zwolennikami starego systemu jest 20 proc. członków związku, a 80 proc. ocenia go ujemnie.

Koszt reformy, określony przez kwotę o jaką zmalały ogólne wpływy z opłat za wczasy, wyniósł 1149 tys. złotych. Procentowo inkaso zmalało o 10,4 proc. Ciężar ten poniosła administracja kolei finansująca i zarządzająca urządzeniami socjalnymi. Jest to spadek ważący w jej budżecie socjalnym, liczący się — ale niewielki, jeśli go zbilansować ze społecznymi skutkami. Poprzednie bowiem wydatki były o jedną dziesiątą mniejsze, ale asygnowane pieniądze nie zapewniały realizacji tych celów społecznych, na jakich opłacanie były programowo przeznaczone. Teraz jest inaczej, więc z tego punktu widzenia możemy mówić o oszczędności pieniędzy, gdyż ich asygnacja stała się efektywną.

*

Podkreśliłem, że u genezy opisanej reformy leżała gotowość władz ZZPK do weryfikowania celów swego działania i środków im służebnych, oparta o rzetelną analizę społecznej rzeczywistości. Ten sposób postępowania, będący kardynalnym obowiązkiem wszystkich kierowników i działaczy, mniej często jest spełniany, niż to być powinno. Wiele sposobów postępowania, instytucji, form działalności obrosło już tradycją. Często zgoła odruchowo uważa się, że jak coś jest — to jest dobre, że jak coś jest zastane — to musi istnieć. Działania więc stają się inercyjne. Inny, spotkany w Związku Kolejarzy sposób myślenia o problemach socjalnych ilustruje także następujący bieg poczynań.

Po wojnie było wiele sierot po kolejarzach. Odrodzony Związek postanowił otoczyć je opieką i zorganizował własne sierocińce. Pracują one po dziś dzień. Obecnie w całej Polsce jest tylko kilkanaścioro dzieci kolejarskich nie mających ani ojca ani matki. Sierocińce są mimo to przepełnione — po części półsierotami, w większości jednak dziećmi mającymi i ojca i matkę, tzw. sierotami społecznymi. Działając inercyjnie można albo rozbudowywać domy dziecka na miarę liczby kandydatów na wychowanków, albo uznać kategorycznie, że opieka nad dziećmi jest sprawą rodziców i wykreślić wychowywanie i utrzymywanie „sierot społecznych" z repertuaru prac Związku. Organizacja zawodowa kolejarzy uznała, że jedno i drugie rozwiązanie jest złe. Rozbudowywanie domów dziecka sprzyjałoby bowiem wzrastaniu liczby sierot społecznych, a odrzucanie misji opiekuńczej nad nimi nie byłoby z pożytkiem dla dzieci. Stworzono więc zupełnie oryginalną formę: domy, w których dzieci mogą mieszkać, otrzymywać utrzymanie i opiekę wychowawczą, ale tylko przez trzy miesiące. Potem wracają do rodziców. Pomysł wynikł z analizy sytuacji życiowej. Bywa, że przewlekle choruje matka kolejarskiego dziecka, którego ojciec jest konduktorem czy maszynistą, więc na długo opuszcza dom. Bywa, że umrze któreś z rodziców i owdowiałemu małżonkowi trzeba ułatwić zorganizowanie sobie na nowo życia. Bywa, że w domu jest przedrozwodowe piekło — atmosfera szkodliwa dla dziecięcej psychiki. Pobyt dziecka w Domu Opieki jest więc uzasadniony, ale z kolei ograniczanie tego pobytu jest konieczne, aby przeciwdziałać powstawaniu sierot społecznych.

Taki jednak sposób rozwiązywania spraw przez Związek ma niedostateczne możliwości realizacji, zarówno w tych, jak i innych przypadkach. System opłat zastosowany do wczasów organizowanych przez administrację kolei pod kontrolą Związku powinien z analogicznych przyczyn znaleźć zastosowanie do opłacania kolonii, obozów, domów dziecka, przedszkoli, żłobków świetlic dla dzieci i młodzieży itd. Stoją temu na przeszkodzie obowiązujące przepisy państwowe.

Obecnie niektóre inne centrale związkowe z większymi, mniejszymi lub żadnymi modyfikacjami kopiują wprowadzony przez ZZPK system opłat za wczasy. Są to jednak tylko fragmentaryczne wyłomy w monolitnym nadal w zasadzie systemie opłat obliczanych pochodnie od wysokości płacy. Nie mogą być one liczne ani w sensie ogólnospołecznym ważące, póki nie zostały zweryfikowane przepisy ogólne w tym względzie. Krytyczne ich przedyskutowanie a następnie zreformowanie wydaje się być pilną koniecznością. Oczywiście, dyskusja taka byłaby tylko fragmentem debaty generalnej na temat polityki w zakresie świadczeń socjalnych, na temat jej założeń i na temat metod urzeczywistniania tych założeń. Gdy o generalia idzie, to uważam, że ten fragment świadczeń na rzecz spożycia zbiorowego, jakim są świadczenia socjalne (w pewnym odróżnieniu od leczniczych i oświatowych) winien być rozdzielany wedle kryterium potrzeb, a nie zawodowej przydatności biorców i nawet nie wedle jakości ich pracy. Te ostatnie czynniki powinny być dopiero wtórne. Świadczenia socjalne powinny stanowić pewien sposób kompensowania i równoważenia społecznych skutków zróżnicowania płac — na najważniejszych odcinkach spożycia. Zresztą socjalny punkt widzenia godzien jest miejsca i w polityce oświatowej, aby np. planowo (co kolejarze w pewnym stopniu robią) podnosić, drogą werbunku na kursy, kwalifikacje najgorzej żyjących, wielodzietnych a niewykwalifikowanych, by i w ten sposób poprawiać ich materialną i społeczną sytuację.

JERZY URBAN

Z SEJMU

Eksperymenty

KOMISJA Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów rozpatrzyła wnioski wynikające z doświadczeń niektórych zjednoczeń i zakładów eksperymentujących w dziedzinie planowania i zarządzania. Posiedzenie poprzedzone zostało pracą 5 zespołów poselskich, które w bezpośrednich rozmowach i kontaktach z kierownictwami zakładów i zjednoczeń, jak również przedstawicielami organizacji partyjnych i samorządu robotniczego zakładów pracy, badały przebieg eksperymentów. Zespoły zwizytowały szereg zakładów i zjednoczeń: Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa", Przemysłu Dziewiarskiego i Pończoszniczego, Przemysłu Maszyn i Aparatów Elektrycznych, Przemysłu Budowy Maszyn Ciężkich oraz Wrocławskie Zjednoczenie Przedsiębiorstw Budownictwa Komunalnego.

Zagajając obrady, przewodniczący Komisji — poseł **Józef Kulesza** (PZPR) stwierdził, że problem eksperymentów gospodarczych ma szczególnie ważne znaczenie, gdyż koncepcje zmierzające do usprawnienia metod planistycznych i sposobów zarządzania przedsiębiorstwami i zjednoczeniami powinny być przed szerokim upowszechnieniem sprawdzone w praktycznym działaniu. Dlatego tak istotne jest krytyczne spojrzenie na dotychczasowe wyniki uzyskiwane przez jednostki eksperymentujące, ocenienie efektów eksperymentów, zbadanie słabości i ich przyczyn. Posiedzenie Komisji poprzedzone zostało konferencją Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, na którym problemy związane z eksperymentami gospodarczymi omówione zostały przez polskich ekonomistów. Na tle dotychczasowych doświadczeń jednostek eksperymentujących należy się zastanowić, jakie rozwiązania zdają egzamin, co w dziedzinie eksperymentów warto upowszechnić, jakie warunki należy stworzyć w celu zabezpieczenia eksperymentom powodzenia.

Referat o niektórych problemach eksperymentowania w dziedzinie planowania i zarządzania przedstawił Dyrektor Instytutu Planowania przy Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego — prof. **Józef Pajestka.**

Ogólnie należy ocenić eksperymentowanie, jako działalność wysoce użyteczną ekonomicznie, społecznie i politycznie — stwierdził m. in. prof. J. Pajestka. Omówieniu doświadczeń wynikających z działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń eksperymentujących poświęcona była ostatnio konferencja Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Z ocen dokonanych na tej konferencji wynika, że niezależnie od wartości eksperymentów dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw czy też ich grup, przede wszystkim na uwagę zasługują eksperymenty prowadzone przez zjednoczenia, jako bardziej kompleksowe, ujmujące w sposób bardziej całościowy określone zagadnienia.

Zasadnicza treść podejmowanych eksperymentów gospodarczych w zjednoczeniach przemysłowych — to rozumna decentralizacja bieżącego zarządzania. Nie dysponujemy obecnie jeszcze dokładnymi danymi dotyczącymi stopnia zasięgu nowego stosunku między zjednoczeniami i przedsiębiorstwami. Można jednak już teraz stwierdzić, że te zjednoczenia, które uzyskiwały większe kompetencje, przekazywały je w szerszym stopniu swoim przedsiębiorstwom. Wydaje się niezbędne zwrócenie szczególnej uwagi na stosunek wzajemny między zjednoczeniami i przedsiębiorstwami.

Rozumna decentralizacja dokonywała się poprzez wprowadzanie nowych mechanizmów ekonomicznych. Podstawowym elementem tego mechanizmu jest konsekwentne stosowanie zasad rozrachunku gospodarczego. Podkreślić należy, że w wyeksperymentujących zjednoczeniach zachowaną została niezbędna i dostatecznie silna pozycja centralnego kierownictwa i zasad planowania centralnego. Podstawowym kierunkiem rozwiązań ekonomicznych we wszystkich eksperymentach jest poważne ograniczenie dyrektywnych wskaźników planu rocznego i równolegle z tym następujący wzrost działania rozrachunku gospodarczego, zgodnie z wytycznymi.

Kompleksowo eksperymentujące zjednoczenia przyjęły jako zasadniczy instrument ekonomiczny opieranie się na wyniku finansowym, z czym wiążą system bodźców, nagród, premii, samofinansowanie itp. Niektóre zjednoczenia stosują zasadę samofinansowania, obejmując nią swoje inwestycje. Trzeba jednakże brać pod uwagę potrzeby i efektywność inwestycji w skali całej gospodarki narodowej. Dotychczasowe doświadczenia wskazują na to, że dalsze rozszerzanie zasady samofinansowania jest kierunkiem prawidłowym, ale trzeba równocześnie zagwarantować formy wpływu planowania centralnego na realizację tej zasady.

Bardzo istotną cechą działalności zjednoczeń eksperymentujących jest przyjęcie stosunkowo stałych normatywów finansowych obowiązujących przez dłuższe okresy; przyjęło się określenie tych normatywów jako stałych „reguł gry". Zjednoczenia ustalają w nich stałe zasady podziału wypracowanego dochodu między inwestycje, premie itp. Niezbędne byłoby stworzenie warunków sprzyjających dalszej stabilizacji tych reguł z zastrzeżeniem przestrzegania społecznych i ekonomicznych zasad tego podziału.

Dalszym rozszerzeniem działania rozrachunku gospodarczego zjednoczeń i przedsiębiorstw jest próba wiązania efektywności handlu zagranicznego z wynikami rozrachunku gospodarczego; dobre doświadczenia w tej dziedzinie uzyskało Zjednoczenie Przemysłu Farmaceutycznego. Ciekawe i wymagające otoczenia szczególną troską są eksperymenty zmierzające do stworzenia warunków dla większej elastyczności w dziedzinie handlu zagranicznego. Dotychczasowe eksperymenty wykazały celowość szerszego wprowadzania — tam gdzie jest to ekonomicznie uzasadnione — wskaźnika salda dewizowego w miejsce obowiązujących limitów eksportu i importu.

Na wnikliwą obserwację zasługują rozwiązania dotyczące zatrudnienia i funduszu płac. Za niedostateczny uznać należy dotychczasowy zasięg eksperymentów w dziedzinie płac, cen itp. Rozwiązania, które sprawdziły się w działaniu, należy przenosić do zjednoczeń i przedsiębiorstw nie objętych dotychczas eksperymentowaniem, przy czym zasadnicza uwaga powinna być skierowana na utrwalanie właściwych stosunków między zjednoczeniami i przedsiębiorstwami.

W dyskusji podkreślano pozytywne wyniki osiągane przez większość przedsiębiorstw i zjednoczeń eksperymentujących. Eksperymenty w dziedzinie planowania i zarządzania stały się źródłem pogłębienia zainteresowania problemami ekonomicznymi zakładów. Nie wszystkie jednak eksperymenty przyniosły pozytywne rezultaty. Trudności wystąpiły zwłaszcza tam, gdzie eksperymentem objęto tylko poszczególne zakłady, a nie całe zjednoczenia. Wskazując na pozytywne na ogół wyniki eksperymentów, postulowano szersze stosowanie sprawdzonych w działalności nowych zasad planowania i zarządzania, zalecając równocześnie ostrożność i uwzględnianie specyfiki branż.

Zdaniem posłów, jest sprawą szczególnej wagi znalezienie obiektywnych kryteriów jednoznacznej oceny wyników eksperymentu, jak również wyznaczenie organu, który dokonywałby takiej oceny kompleksowo i w oparciu o nią stawiał wnioski o szersze stosowanie dobrych doświadczeń. Trzeba zaniechać tych eksperymentów, które, choć trwają już długo, nie przyniosły wyników. Trzeba poszukiwać nowych form planowania i zarządzania.

Przewodniczący Komisji, poseł **Józef Kulesza** stwierdził m. in.: Ranga eksperymentów w gospodarce będzie rosnąć; ich pozytywne wyniki i możliwości upowszechniania zależeć będą od tego czy wewnątrz przedsiębiorstw i zjednoczeń eksperymentujących będzie stworzony skutecznie działający system konfrontacji interesu ogólnogospodarczego, ogólnospołecznego z interesem załóg. Nie wystarczy, że statystyczne i ekonomiczne wyniki w skali ogólniejszej są pozytywne. Należy ustanowić taki system kontroli na miejscu, w przedsiębiorstwie, aby przeciwdziałać stwierdzonym już obecnie gdzieniegdzie niekorzystnym zjawiskom: zaliczyć można do nich m. in. trend do zwiększenia zatrudnienia i średniej płacy w grupie personelu nie zatrudnionego bezpośrednio w produkcji.

Słuszny jest wniosek, że powinno istnieć na szczeblu rządu ogniwo koncentrujące całą problematykę eksperymentów gospodarczych i nadające im kierunek. Niemniej jednak i na szczeblu resortów sprawom eksperymentów trzeba poświęcić więcej uwagi. Jak dotychczas, eksperymentowanie podjęły głównie w dwóch branżach resorty budownictwa i chemii, które rozważają też możliwość rozszerzenia ich na inne podległe im branże. Wydaje się, że pozostałe resorty gospodarcze powinny być w takim samym stopniu zainteresowane doskonaleniem swojej działalności w drodze eksperymentów.

Ogromne znaczenie dla pracy przemysłu ma stabilizacja określonych normatywów finansowych. Trzeba przemyśleć możliwość wyjścia naprzeciw temu postulatowi. Istotnym problemem jest zagwarantowanie prawidłowego kształtowania się funduszu socjalnego załóg, który mieści się w tzw. dziale wydatków pozaoperacyjnych. Należy szukać takich rozwiązań, które łączyłyby w sobie możliwość i w tej dziedzinie wykorzystania w interesie załóg wyników lepszego gospodarowania i lepszej pracy. Dla uzyskania właściwych wyników wzmagać się powinna zarówno kontrola i egzekwująca funkcja samorządów robotniczych w stosunku do administracji, jak i ich rola współinicjatora nowych kierunków rozwoju, poszukiwania alternatywnych rozwiązań — słowem rola współgospodarza zakładu. Również od administracji zakładów eksperymentujących wymagać należy skierowania zwiększonej uwagi na kształtowanie się ekonomiki zakładów i zagadnień socjalnych załóg, zaś na szczeblu zjednoczeń trzeba stworzyć szerszą niż dotychczas płaszczyznę konfrontacji osiąganych wyników.

W resortach, które przystępują do upowszechniania doświadczeń zakładów eksperymentujących należy dokonać powtórnej oceny i weryfikacji wyników we wszystkich dziedzinach ekonomiczno-społecznej działalności, jak również weryfikacji — w oparciu o te oceny — zasad obecnie prowadzonych i podejmowanych eksperymentów. Oceny takie powinny być dokonywane przy udziale czynników zapewniających ich obiektywny charakter. (wd)

PŁACE NAJNIŻSZE

ZOFIA MORECKA

W INTERESUJĄCYCH artykułach na temat rozpiętości płac [1]) Jan Główczyk przedstawił ogólną charakterystykę zmian struktury zatrudnionych według wysokości płac w okresie 1956—1967 oraz znacznie bardziej szczegółową analizę dotyczącą grup zarobków najwyższych (według oficjalnych statystyk) a mianowicie od 3001 do 5000 zł i powyżej 5001 zł. Nie podejmując w tej chwili polemiki na temat niektórych tez i sformułowań autora, chciałabym uzupełnić jego analizę rozpatrzeniem dolnego przedziału zarobków, mianowicie kształtujących się poniżej 1000 zł.

Jak się wydaje, społeczeństwo socjalistyczne ma szczególne przyczyny dla żywotnego interesowania się poziomem niskich płac swoich pracowników. Są to zarówno przyczyny natury ideologicznej, jak i ekonomicznej. Wśród czynników ideologicznych na plan pierwszy wysuwają się wiodące idee tego społeczeństwa: likwidacja eksploatacji i nędzy, hasło maksymalnego zaspokojenia potrzeb, idea równości i sprawiedliwości społecznej. Także nowa rola pracy ludzkiej postulowana w naszym społeczeństwie — godność człowieka pracy — wydaje się sprzyjać powstaniu opinii społecznej bardzo krytycznej wobec niskich płac. Jeśli praca ma stanowić centralną wartość społeczną, jej wynagrodzenie nie może być zbyt niskie.

Przyczyny ekonomiczne, koncentrujące uwagę społeczeństwa socjalistycznego na niskich zarobkach wiążą się przede wszystkim z tempem, charakterem i etapem rozwoju gospodarczego. Polityka szybkiego wzrostu i gruntownych przekształceń gospodarczych i społecznych wywiera jednoczesny wpływ na tempo wzrostu funduszu płac i na treść najbardziej w danym okresie pożądanej polityki płac. Powstają w związku z tym obiektywne sprzeczności, dające się rozwiązać w krótkim czasie tylko kompromisowo. Wymienić tu można przykładowo sprzeczność między nadmiernym zatrudnieniem a możliwością realizacji zadań wzrostu przeciętnego poziomu płac, między tendencją do wzmocnienia bodźców płacowych na niektórych odcinkach a równomiernym wzrostem ogólnego poziomu płac itd.

Przy niezbyt szybkim tempie wzrostu przeciętnego poziomu płac i towarzyszącej mu tendencji zwyżkowej kosztów utrzymania szczególne niebezpieczeństwo grozi realnemu poziomowi płac najniższych. Dlatego to w 1956 r. wprowadzone zostało ustawowe minimum zarobków w Polsce (500 zł) podnoszone sukcesywnie od kilku lat do aktualnego poziomu 850 zł (1966 r.).

Proklamowana w tymże okresie polityka szybszego wzrostu płac najniższych aniżeli przeciętnego poziomu płac wyraża się ponadto w priorytetowej regulacji płac najniżej opłacanych gałęzi gospodarki narodowej czy konkretnych grup pracowniczych i zawodów. Jej rezultaty widoczne są zarówno w analizowanych przez J. Główczyka zmianach struktury zatrudnionych według wysokości zarobków, jak i przy porównaniu zmiany wybranych poziomów płac. Zacznijmy od tego ostatniego problemu, zestawiając płace przeciętne ogółu zatrudnionych, płace przeciętne 10% pracowników najniżej opłacanych, oraz ustawowe minimum zarobków.

Lata	Płaca przeciętna brutto		Płaca przec. 10% najniżej zarabiających		Ustawowe minimum zarobków	
	w zł	wskaźnik	w zł	wskaźnik	w zł	wskaźnik
1955	1 090	100	435	100	(360) *	(100)
1956	1 205	110	533	122	500	139
1965	2 013	185	878	202	750	208
1967	2 189	200	910	209	850	236

*) podobną rolę do ustawowego minimum zarobków odgrywała w 1955 r. jednolita minimalna stawka, wynosząca 1,80 zł/godz.

Jak widać z zestawienia najsilniej wzrosło w latach 1955—1967 minimum zarobków, a więc dolna dopuszczalna ich granica w przypadku „pełnoetatowego" zatrudnienia, nieco słabiej średnia płaca grupy obejmującej 10% najmniej zarabiających pracowników, najwolniej przeciętna płaca w gospodarce uspołecznionej. Przejście od rachunku nominalnego do rachunku realnego, uwzględniającego zmiany kosztów utrzymania niejednakowe przecież dla poszczególnych grup płacobiorców, zmniejszyłyby nieco różnice w tych wskaźnikach, nie zmieniając jednak ich hierarchii. Jeśli chodzi o zakres występowania niskich zarobków, to według przytaczanych już przez J. Główczyka danych GUS-u udział zarabiających do 1000 zł spadł z 42,5% w r. 1956 do 5,9% w r. 1967 (procent ogółu „pełnozatrudnionych" w miesiącu wrześniu każdego roku). Jest to skok ogromny. Pamiętać jednak należy, że w badanym okresie spadła siła nabywcza pieniądza, wobec czego wartości realne 1000 zł z początku i końca badanego okresu nie pokrywają się w konsekwencji, porównujemy więc niejednakowe przedziały zarobkowe. Uwzględnienie tych różnic prowadzi do następującego zestawienia:

	1956	1967	1967/1956
1. Nominalna granica przedziału zarobków	do 1000 zł	do 1000 zł	×
2. Udział pracowników otrzymujących płace w tym przedziale	42,5%	5,9%	0,14
3. Przybliżony ogólny wskaźnik kosztów utrzymania [3])	100	132,2	132,2
4. „Urealniona" granica równego przedziału zarobków	do 756 zł	do 1000 zł	132,2
5. Udział pracowników otrzymujących płace w „urealnionych" przedziałach	19,6%	5,9%	0,30
6. Przybliżona liczba pracowników otrzymujących płace w „urealnionych" przedziałach	1 050 tys.	416,5 tys.	0,40

Wynikają z tego zestawienia dwa wnioski. Po pierwsze, iż ostatnie dwanaście lat przyniosło znaczny spadek zakresu i znaczenia (wagi) najniższych zarobków. Po drugie, iż nadal występuje w gospodarce ponad 400 tys. pracowników „pełnozatrudnionych" otrzymujących płace poniżej 1000 zł. Gospodarcza i społeczna ocena tego zjawiska zależy od bliższej charakterystyki tych osób zarówno z punktu widzenia wykonywanej przez nich pracy, jak i z punktu widzenia sytuacji rodzinnej i warunków bytowych.

Pewnych informacji na ten temat dostarczają centralne materiały statystyczne (GUS-u), inne zostały zebrane w wyniku specjalnie dla tego celu przeprowadzonych badań fragmentarycznych dotyczących pracowników przemysłu, handlu wewnętrznego, ochrony zdrowia i administracji. Wszystkie dane odnoszą się do 1965 r.

Popatrzmy najpierw na obraz globalny, wynikający ze statystyki GUS-u. Ogromną większość pracowników zarabiających do 1000 zł w 1965 r. stanowili pracownicy fizyczni — 81,6%. Złożyły się na to dwa czynniki: znacznie większe zatrudnienie w gospodarce narodowej pracowników fizycznych niż umysłowych oraz większy udział nisko opłacanych pracowników w grupie fizycznych (11%) niż w grupie umysłowych (4,5%). Drugie zjawisko charakterystyczne to znacznie wyższy udział kobiet niż mężczyzn w grupie pracowników najmniej zarabiających. Wśród pracowników fizycznych stanowią one 71,7% (przy udziale kobiet w zatrudnieniu pracowników fizycznych ogółem wynoszącym 29%), a w najniżej opłacanej grupie pracowników umysłowych stanowią one 84,2% (przy udziale kobiet w ogólnym zatrudnieniu pracowników umysłowych równym 50,5%).

Jeśli chodzi o podział pracowników nisko opłacanych między działy gospodarki narodowej, można tu zauważyć wyraźne odchylenia na korzyść działów produkcyjnych (poza rolnictwem i leśnictwem) i to zwłaszcza w grupie pracowników fizycznych. Posłużmy się rachunkiem analogicznym do przeprowadzonego przez red. Główczyka w stosunku do płac najwyższych.

DZIAŁ gospodarki	Pracownicy fizyczni			Pracownicy umysłowi		
	udział w zatr. og. (w %)	udział w zatr. otrzymujących do 1000 zł (w %)	wskaźnik 2:1	udział w zatr. og. (w %)	udział w zatr. otrzymujących do 1000 zł (w %)	wskaźnik 5:4
	1	2	3	4	5	6
Gospodarka uspołeczniona ogółem	100	100	1	100	100	1
w tym:						
Przemysł uspołeczniony	51,2	20,5	0,4	20,4	4,1	0,2
Budownictwo	11,5	5,9	0,5	8,2	3,1	0,4
Rolnictwo	6,6	7,1	1,1	2,9	2,8	1,0
Leśnictwo	1,4	2,3	1,6	1,4	0,8	0,6
Transport, łączność	10,7	3,2	0,3	8,9	1,7	0,2
Obrót towarowy	5,8	10,4	1,8	19,4	28,8	1,5
Gosp. komun. i mieszkaniowa	3,5	3,0	0,9	2,4	1,7	0,7
Oświata, nauka i kultura	3,7	23,0	6,7	16,8	16,1	1,0
Zdrowie i kult. fiz.	3,1	18,3	5,8	8,1	15,6	1,9
Admin.publ. i wymiar spraw.	0,4	2,3	5,7	8,4	21,6	2,6
Finanse i ubezp.	0,1	0,6	6,0	2,4	3,0	1,2
Pozostałe	2,0	3,1	1,5	0,6	0,6	1,0

Wysokie obciążenie działów nieprodukcyjnych fizycznymi pracownikami najniżej opłacanymi wiąże się ze specyficznymi głównie pomocniczymi funkcjami wykonywanymi przez nich w tych działach. Natomiast w odniesieniu do pracowników umysłowych działów nieprodukcyjnych oznacza ono bardzo niskie wynagrodzenie pracowników podstawowej działalności. Bez głębszych badań można jednak przypuszczać, że sytuacja pracowników umysłowych w działach nieprodukcyjnych jest o tyle korzystniejsza, iż mogą oni w drodze podniesienia kwalifikacji i awansu zawodowego przejść do grup wyżej uposażonych w swoich miejscach pracy. Natomiast drogę wyjścia dla pracowników fizycznych tychże działów stanowić może tylko zasadnicze „przekwalifikowanie" i zmiana miejsca pracy, lub podniesienie płac najniższych.

Rozważania różnic w skali działowej dają oczywiście bardzo uogólniony obraz. Weźmy dla przykładu przemysł, którego ogólna sytuacja na badanym przez nas odcinku wygląda zupełnie zadowalająco. Przejście jednak do szczegółowszej analizy wskazuje na dość istotne różnice występujące między poszczególnymi gałęziami. Przy średnim udziale pracowników fizycznych zarabiających w 1965 do 1000 zł w przemyśle państwowym wynoszącym 3,1% udział ten wahał się od 0,3% w przemyśle rolnym przez około 1,5% w przemyśle hutniczym i maszynowym, do ponad 5% w przemyśle odzieżowym, spożywczym, skórzanym i ponad 10% w przemyśle poligraficznym [5]). Znacznie mniejsze odchylenia od 0,5% do 1,3% wystąpiły w grupie pracowników umysłowych poszczególnych gałęzi przemysłu.

Jak już wspomniałam materiały GUS-u dają nam podstawę do dość jednostronnej analizy grupy pracowników najniżej zarabiających, do analizy „anonimowej". Przeprowadzone przez nas fragmentaryczne badania indywidualne ponad 1200 zatrudnionych w przemyśle, handlu, ochronie zdrowia i administracji poszerzyły nieco naszą wiedzę o sytuacji i perspektywach tej grupy pracowników. Fragmentaryczność badań nie pozwala — bez zawiłych procedur statystyczno-matematycznych — na wyciągnięcie wniosków uogólniających, reprezentatywnych dla całej gospodarki czy nawet poszczególnych gałęzi. Wydaje się jednak przydatne przekazanie niektórych obserwacji.

Potwierdził się, oczywiście wysoki udział kobiet w grupie pracowników najniżej opłacanych. Zaskoczeniem było natomiast stwierdzenie bardzo niskiego stopnia aktywności polityczno-społecznej mierzonej przynależnością organizacyjną. Wyczerpywała się ona właściwie wysokim uczestnictwem w związkach zawodowych (ponad 90%, ale w ochronie zdrowia — 70%). Zaledwie kilka procent kobiet należało natomiast do Ligi Kobiet.

Jeśli chodzi o strukturę wieku, to w badanych przez nas obiektach występował znaczny odsetek (około 30%) osób młodszych — w wieku poniżej 24 lat — w zakładach przemysłowych i w handlu detalicznym, a równocześnie wysoki udział (20—25%) osób w wieku powyżej 55 lat administracji i także w przemyśle. Każda z tych grup ma zupełnie inną charakterystykę pracowniczą: młodzi wstępują do zawodu, niejednokrotnie podjęli dopiero pracę po szkole zawodowej, starsi natomiast znajdują się „na początku końca" kariery zawodowej; trudno raczej oczekiwać od nich istotnych zmian kwalifikacji, czy miejsca pracy, trudno spodziewać się znaczniejszego awansu. Ta starsza grupa wymaga więc większej uwagi z punktu widzenia wysokości zarobków niż grupa młodszych.

Jeśli chodzi o wykształcenie, to jest ono, oczywiście, niewysokie. Blisko połowa osób badanych legitymowała się niezupełnym wykształceniem podstawowym i ponad 30 proc. podstawowym ukończonym. Jedynie handel odbiegał na korzyść od tej sytuacji, posiadając wysoki udział (35,5 proc.) pracowników po zasadniczych szkołach zawodowych, a mniej niż 22 proc. z nieukończoną szkołą podstawową. Rozkład badanych według stażu pracy okazał się bardzo nierównomierny, co wiąże się częściowo ze strukturą wieku: blisko połowa osób zarabiających poniżej 1000 zł w przemyśle i handlu pracowała mniej niż 3 lata zarówno na stanowisku, w zakładzie pracy jak i w zawodzie, blisko 50 proc. pracowników administracji — ponad 10 lat.

Z punktu widzenia roli w działalności zakładów i instytucji badani przez nas pracownicy należeli w handlu i ochronie zdrowia w przeważającej części do grupy działalności podstawowej, w administracji do działalności pomocniczej, natomiast w przemyśle byli rozrzuceni między grupę bezpośrednio-produkcyjną, pośrednio-produkcyjną i obsługę. Tylko kilkanaście procent legitymowało się wyuczonym zawodem (w handlu — 33 proc.).

Dominujące systemy wynagradzania miesięcznego lub dniówki z nia miesięcznego lub dniówki z premią powodowały wysoki udział płacy podstawowej w zarobku całkowitym, a tym samym stosunkowo słabą szansę doraźnego zwiększania tego zarobku pod wpływem lepszych wyników pracy. Stwierdzono także powolny wzrost wysokości zarobków indywidualnych w okresie trzyletnim, mianowicie 1963—1965.

Ogólnie można stwierdzić, iż przebadani przez nas pracownicy nisko opłacani stanowili bądź młodzież rozpoczynającą pracę zawodową i posiadającą szansę szybkiego awansu zawodowego i płacowego, bądź też pracowników starszych „zasiedziałych", bez szczególnych kwalifikacji, pełniących drugo- i dalszorzędne funkcje w zakładzie i nie posiadających szans na istotny wzrost w krótkim czy nieco dłuższym okresie czasu. Jest sprawą niezmiernie interesującą, iż w ogromnej większości przypadków owo starsze pokolenie niskopłatnych pracowników cieszy się bardzo dobrą opinią zwierzchników i kolegów. Niemniej jednak polityka płac prowadzona w oparciu o rachunek ekonomiczny nie przewidywała dotychczas bardziej radykalnej zmiany w dziedzinie ich uposażeń, określonych przez charakter pracy. Wzrost tych zarobków postępować będzie więc raczej w wyniku polityki systematycznego ogólnego wzrostu płac w gospodarce narodowej, z priorytetem społecznym dla grupy płac najniższych.

W tych warunkach nasuwa się przeto istotny problem roli, jaką odgrywają płace analizowanego przez nas przedziału (poniżej 1000 zł) w budżetach rodzin, jak wygląda zamożność i warunki bytowe otrzymujących je pracowników.

Z wyników badań budżetów rodzinnych prowadzonych przez GUS można wyciągnąć wnioski o znacznie silniejszym wpływie zarobków z pracy głowy rodziny na kształtowanie się globalnych dochodów gospodarstw domowych (64,6 proc. w 1966 r.) w porównaniu z zarobkami innych członków (21,9 proc.) [6]). W ogromnej większości przypadków badane przez nas osoby stanowiły drugich i dalszych zarobkujących gospodarstwa domowego a płace swoje określali jako najniższe w danym gospodarstwie. Wystąpiła co prawda grupa gospodarstw jednoosobowych — młodzieży w przemyśle i handlu oraz jednoosobowych gospodarstw osób samotnych — w administracji. I znowu młodzież stanowi mniejszy problem tak ze względu na szanse szybszego przejścia do grup wyżej wynagradzanych, jak i ze względu na nierzadki fakt, iż mimo formalnego usamodzielnienia się korzysta nadal z pomocy rodziny. Istotny problem stanowią natomiast starsze osoby samotne, a w szczególności gospodarstwa kilkuosobowe z jednym zarobkującym — w przypadku naszych badań, opuszczone przez mężów kobiety z dziećmi. Były to jednak tylko pojedyncze przypadki.

Przeprowadzone kilkakrotnie przez poszczególnych badaczy analizy wyrywkowe upoważniają do wniosku, iż wysokość zarobków w słabszym stopniu wpływa na stopień zamożności danej rodziny aniżeli jej liczebność i ilość zatrudnionych. W rezultacie pracownicy tych samych grup zarobkowych trafiają do różnych grup zamożności [7]). W naszym przypadku ponad 1/3 badanych znalazła się w grupie zamożności o dochodach poniżej 600 zł na osobę miesięcznie, ponad dwadzieścia procent w przedziale 601—800 zł, następnie około 20 proc. w przedziale 801—1000 zł. Zaznaczyła się przy tym wyraźna tendencja zmniejszenia udziału najniższej grupy zamożności w okresie 1963—1965 r. Jakkolwiek wszystkie te przedziały są niewysokie w stosunku do kosztów utrzymania jednej osoby, to jednak znalezienie się ponad 40 proc. (dochody do 800 zł jak z powyższych danych wynika obejmują ponad 50 proc.) naszych badanych w grupie zamożności powyżej 800 zł na osobę rozjaśnia obraz uzyskiwany uprzednio z „gołej" analizy płac. Osłabia on ostrość krytyki, niebezpieczeństwo ich niewystarczalności na utrzymanie rodziny zostaje bowiem w znacznym stopniu ograniczone dzięki przewadze występowania tych płac w roli drugich i dalszych zarobków w rodzinie.

Jest jeszcze jedna sprawa warta podniesienia przy ocenie płac najniższych jako czynnika wpływającego na warunki bytowe pracowników. Dochody (w tym płace) to podstawowy, ale nie jedyny wyznacznik stopy życiowej. Niemałą rolę odgrywa sytuacja mieszkaniowa czy zagospodarowanie rodziny. Na ogół można stwierdzić w pełni zadowalające warunki mieszkaniowe osób objętych naszymi fragmentarycznymi badaniami. W ogromnej większości przypadków mieli oni mieszkania kwaterunkowe, w których zagęszczenie nie przekraczało 2 osób na izbę. (Niekorzystny wyjątek stanowiły w tym względzie szpitalne salowe). Około 30 proc. rodzin — zgodnie z oświadczeniami badanych pracowników posiadało pralki (wśród pracownic handlu wewnętrznego nawet ponad 60 proc.), wiele — telewizory — rzadko lodówki.

Oczywiście przedstawione tu bardzo skrótowo niektóre informacje dotyczące sytuacji pracowniczej i bytowej osób zarabiających poniżej 1000 zł mają charakter ilustracyjny i nie mogą służyć w tej postaci jako podstawa sformułowania ogólnych tez. Tym nie mniej łącznie z wynikami analiz centralnych materiałów GUS-u pozwalają one stwierdzić, iż:

1) dzięki polityce priorytetowych podwyżek płac najniższych, a także zapewne i pod wpływem pewnych zmian struktury zatrudnienia, (zanikania niektórych prac najprostszych) spada szybko udział pracowników najniżej opłacanych w ogólnej masie zatrudnionych; polityka szybszego podnoszenia płac najniższych, niż płac średnich powinna być uwzględniana nadal, jako jeden z punktów wyjścia polityki płac;

2) rozdział tych pracowników między poszczególne działy i gałęzie gospodarki narodowej, grupy pracowników fizycznych i umysłowych, między mężczyzn i kobiety pozostaje nierównomierny i to zarówno w liczbach absolutnych, jak i w stosunku do odpowiednich struktur ogólnego zatrudnienia;

3) można wyodrębnić dość wyraźnie grupę pracowników, dla których zarobki poniżej 1000 zł mają charakter przejściowy, początkowy (głównie młodzież działów produkcyjnych) oraz grupę, dla której są to zarobki, które mogą ulec istotnej zmianie tylko pod wpływem ogólnej polityki płac (głównie starsi wiekiem pracownicy działów nieprodukcyjnych);

4) płace te (poniżej 1000 zł) nie przedstawiają poważniejszego problemu społecznego w odniesieniu do rodzin wieloosobowych z kilkoma pracującymi, ponieważ występują w nich głównie jako zarobki drugo i dalszorzędne;

5) istotny problem dotyczy wieloosobowych rodzin z jednym pracownikiem o zarobkach poniżej 1000 zł; są to jednak przypadki sporadyczne i kwalifikujące się pod objęcie opieką społeczną a nie polityką płac [8]);

6) odrębnym problemem do rozwiązania, także jak się wydaje przy pomocy innych narzędzi polityki społecznej, są liczniej występujące jednoosobowe gospodarstwa osób starszych zarabiających poniżej 1000 zł.

[1]) „Życie Gospodarcze" nr 20 i 21/1968. Por. także opracowania J. Lipowski „Różnice zarobków w gospodarce uspołecznionej Polski 1955—1965" Ekonomista 6/1966;

[2]) Dla lat 1955—1965 dane z cyt. wyż. artykułu J. Lipowskiego;

[3]) Opracowane na podstawie Rocznika Stat. 1962 str., M. R. Stat. 1968, str. 267;

[4]) Opracowano na podst. artykułu red. Główczyka dla r. 67 i materiałów GUS dla r. 56;

[5]) Należy uwzględnić fakt, że znaczne regulacje płac dokonywane w okresie 1966—67 r. objęły w pierwszej kolejności robotników przemysłów o niskich płacach m. in. poligraficznego, spożywczego, niższy personel służby zdrowia, pracowników handlu detalicznego; przedsiębiorstw gospodarki komunalnej, co przyniosło zapewne zmniejszenie przedstawianych różnic.

[6]) Budżety rodzin pracowników... Statystyka Polski 1967, nr 20, str. XVI;

[7]) Zb. Samsel „Dochody realne rodzin", I. P. 1965, str. 31 i 32; Z. Żekoński, J. Żukowska „Analiza rozkładu płac, dochodów oraz wydatków" Prace Inst. Planowania, zesz. 5/1965, str. 63; A. Tymowski „Dochody i wydatki pracowników przemysłu" I. P., 1967; M. Wiśniewski „Czynniki kształtujące zamożność rodzin pracowniczych" I. P., 1968.

[8]) Por. G. Pisarski „Uwaga człowiek" „Ż.G." 21/1968.

Żywocik gospodarczy

● Młynko-mikser produkcji Wytwórni Wyrobów Precyzyjnych „Niewiadów" sprzedawany po 550 zł samospala się po uruchomieniu, co klienci uznają za wadę. Na przykład ktoś z Bydgoszczy kupił ów przyrząd, oddał do sklepu, sklep odesłał do fabryki fabryka zreperowała, nabywca uruchomił urządzenie, mikser spalił się ponownie, a także przepalił bezpieczniki, jakby dla uzasadnienia swej ulotki reklamowej, która głosi „niezbędny w każdym gospodarstwie domowym". ELDOM w Bydgoszczy odmawia zaś przyjmowania sprzedawanych przez się mikserów do naprawy, załoga bowiem nie lubi uprawiać bezcelowej i bezsensownej pracy.

● We Wrocławiu opracowano szczegółową analizę statystyczną śmieci zbieranych z ulic miasta. 31,3% wszystkiego co zaśmieca — to opakowania lodów „Bambino", 17,9% — bilety do kin i teatrów (zużyte). Liczba biletów leżących na ulicach wzrosła od zeszłego roku o 9,3%. 11,7% to opakowania papierosów. Korespondencja urzędowa do osób prywatnych stanowi 30,1%, listy prywatne 5,2%, obiekty niezidentyfikowane i inne 3,8%. Wydaje się, że badania nie były dosyć dokładne, opinia publiczna ma bowiem prawo wiedzieć co się kryje pod rubryką „niezidentyfikowane i inne".

● Wrocławski PKS wyjaśnił, że sprzedaje bilety na numerowane miejsca w autobusach, ponieważ takie jest zarządzenie, w autobusach zaś nie ma przy siedzeniach numerków, ponieważ ich brakuje.

● „Gromada-Rolnik Polski" przyniosł „Balladę" pióra M. Terebesza poświęconą krowie oraz sposobom dostarczania takowej do punktu skupu. Cytujemy pierwszą zwrotkę:

Krowa — to dzisiaj centralna postać
Któż dziś nie mówi o krowie?
Więc aby mogła taką pozostać
Dbajmy o krowę ludkowie!

● W Budapeszcie prowadzi się rozmowy na temat zakupienia na potrzeby polskiego rynku tanich i praktycznych damskich sukien z papieru. Ostrożnie z ogniem!

● W jednym z lubuskich PGR kierownictwo postanowiło zorganizować załodze darmową wycieczkę nad morze. Nie doszła ona do skutku, bo zabrakło chętnych. Niezrażone tym kierownictwo zawarło umowę z firmą turystyczną, zwołało załogę na zebranie produkcyjne, zaprosiło obecnych do podstawionego właśnie autokaru dla dokonania objazdu gospodarstwa i wywiozło jednak załogę nad morze. Ludzie, którzy, jak im powiedziano, na chwilkę wsiedli do autokaru — wrócili dopiero po trzech dniach. Na pytanie czy jest ktoś niezadowolony — nikt nie zgłosił pretensji.

● Spośród 252 wyrobów obuwniczych kandydujących w ubiegłym roku do znaku jakości, 114 zostało zdyskwalifikowanych. Spośród 22 firm ubiegających się o znak jakości 80% wyróżnień zgarnęły cztery fabryki: „Chełmek", „Otmęt", „Podhale" i „Radoskór". W obecnym roku do znaku jakości kandyduje tylko 10% spośród 719 zatwierdzonych do produkcji wzorów. Tymczasem letnie kozaczki sprzedawane po 640 do 750 złotych nadaja się do użytku najwyżej przez dwa dni. Najdalej po tym czasie pękają zamki błyskawiczne. W katowickim „supersamie" ekspedientki, w trosce o klientelę do każdej pary butów dodają adres prywatnego warsztatu żyjącego z wymieniania złych zamków błyskawicznych, jakie stosuje do tych butów Zakład Przemysłu Obuwniczego w Olśnicy, na dobre.

● Na opolski festiwal piosenki przygotowano dla słuchaczy 30 tysięcy golfów z nadrukowanymi na piersiach podobiznami piosenkarzy. Fabryka produkująca dzianinę „Sira" ma zamiar podbić w ten sposób rynek, przewiduje bowiem, że każdy słuchacz wystani w swetrze z portretem swego bożyszcza.

● W katowickim barze „Automat" goście kradną sztućce firmowe o wartości 2,5—3 tysiące złotych miesięcznie. Rachunek ekonomiczny wykazał, że przedsiębiorstwo nie wytrzyma zamawiania wciąż nowych przyborów stołowych i bardziej się opłaca wysyłanie agentów na bazary, żeby po niższych cenach nabywali noże, widelce i łyżki skradzione z baru. Prawnicy dyskutują teraz, czy odkupywanie swojej własności jest czy nie jest paserstwem.

● Kaliskie Przedsiębiorstwo Usługowo - Nakładcze wytwarza ubiorki dla niemowląt, które po praniu stają się kilkakrotnie większe i nadają się na strój sportowy dla wielkoludów. Mniejsza, że reklamacje nie są uwzględniane, skoro nikt dotąd nie wytworzył tak bardzo rozciągliwej tkaniny. Ogromne możliwości oszczędnościowe kryją się w szyciu odzieży o rozmiarach dziecięcych, by potem prać ją i sprzedawać dorosłym po dorosłych cenach.

● Katowickie przedsiębiorstwo krawieckie „Strój" zawarło umowę ze studentkami ASP, która przewiduje, że młode plastyczki dyżurować będą w zakładach krawieckich, bezpłatnie, doradzać klientkom i doraźnie projektować fasony, firma krawiecka zaś wnosić będzie pewną kwotę na potrzeby uczelni. Społeczna praca studentek ma walor nie tylko wychowawczy, przewidujemy bowiem, że stateczne katowiczanki zaczną się nosić awangardowo a groteskowo.

Półwiecze radomskich szkół handlowo — ekonomicznych

W dniach 19 i 20 października br. odbędzie się zjazd absolwentów szkół handlowo-ekonomicznych w Radomiu, woj. kieleckie.

Do 30 bm. absolwenci tych szkół winni nadesłać na adres: Komitet Organizacyjny Uroczystości z okazji 50-lecia Szkół Handlowo-Ekonomicznych, Radom, ul. Traugutta 61 — następujące dane: imię, nazwisko, dokładny adres zamieszkania, rok otrzymania świadectwa ukończenia 3 lub 4-letniej Szkoły Handlowej, Gimnazjum Kupieckiego, Szkoły Handlowej z okresu okupacji hitlerowskiej, Gimnazjum i Liceum Handlowego, Zakładów Kształcenia Administracyjno-Gospodarczego, Technikum Finansowego, Technikum Ekonomicznego, Zasadniczej Szkoły Handlowej lub Wydziału dla Pracujących istniejącego do tej pory przy Technikum Ekonomicznym. Należy również podać ewentualne dalsze studia i uzyskane w związku z tym tytuły naukowe jak również kierunek obecnej pracy zawodowej i zajmowane stanowisko.

Komitet Organizacyjny 50-lecia „Handlówki" prosi ponadto o nadsyłanie znanych adresatom nazwisk koleżanek i kolegów, którzy zginęli w czasie okupacji (na polu bitwy, w egzekucjach lub obozach koncentracyjnych). Interesują go także nazwiska absolwentów Szkół Handlowo-Ekonomicznych, którzy zmarli w ostatnim 50-leciu.

Komitet Organizacyjny uroczystości z okazji 50-lecia Szkół Handlowo-Ekonomicznych ogłosił ponadto konkurs na wspomnienia absolwentów dotyczące ich okresu nauki. Objętość: do trzech stron pisma maszynowego. Najciekawsze prace ukażą się pod nazwiskiem autorów w wydawnictwie drukowanym z okazji jubileuszu.

IDEOLOGICZNE PROBLEMY EKONOMII

MIECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

NAUKI ekonomiczne w Polsce mogą wykazać się stosunkowo dużym dorobkiem. *) Chcąc go ocenić sprawiedliwą miarą należy przypomnieć, że twórczy rozwój ekonomii socjalizmu datuje się w naszym kraju faktycznie dopiero od 1955—1956 r. W poprzednich latach nauki ekonomiczne były raczej w stadium początkowego przyswajania marksizmu. Jednocześnie zaciążyło na nich poważne spętanie więzami dogmatyzmu, tak że w dziedzinach teorii ekonomii socjalizmu trzeba było startować niemal od zera. (Nie neguje to oczywiście znaczenia zapomnianego wtedy dorobku dyskusji z lat międzywojennych oraz pewnego ożywienia myśli ekonomicznej w latach 1953—1954). Minione dwanaście lat było okresem wzmożonych, twórczych i płodnych poszukiwań. Przyniosły one ukształtowanie się zrębów marksistowskiej teorii ekonomii socjalizmu i ekonomik branżowo-gałęziowych, z których dorobku korzysta w szerokim zakresie praktyka gospodarcza. Dorobek ten służąc socjalistycznej gospodarce ma w lwiej części zdecydowanie marksistowski, jednoznacznie ideologiczny charakter. Ale jak w każdych poszukiwaniach i tworzeniu nowego, tak i w tej dziedzinie nie udało się ustrzec ujemnych zjawisk. Znajdują one przede wszystkim wyraz we wpływach obcej ideologii, zwłaszcza rewizjonizmu. Te skazy ideologiczne ekonomii chcemy poddać wstępnej analizie w niniejszym artykule.

Współczesny rewizjonizm w dziedzinie ekonomii trudno byłoby pojmować w ten sposób, że rewiduje on marksistowską, powszechnie uznaną i sprawdzoną w praktyce teorię gospodarki socjalistycznej, a to dlatego, że jest ona dopiero in statu nascendi, w procesie powstawania, który będzie trwał przez długie jeszcze lata. Istota rewizjonizmu w tej dziedzinie, można sądzić, polega na tym, że formułuje się takie koncepcje i rozwiązania, które nie są adekwatne gospodarce socjalistycznej, które podważając bądź osłabiając podstawowe cechy ustroju socjalistycznego, prowadzą do ujemnych zjawisk ekonomicznych i społecznych.

Nie precyzując bliżej tego określenia wydaje się, że można wskazać na kilka głównych źródeł wpływów rewizjonizmu w naukach ekonomicznych, które postaramy się pokrótce omówić wskazując zarazem na ich istotę i zakres.

*

Gospodarka socjalistyczna jest zasadniczo odmienna od kapitalistycznej. Cechuje ją, w przeciwieństwie do kapitalizmu, społeczna własność środków produkcji. Determinuje to wszystkie pozostałe główne cechy gospodarki socjalistycznej różniące się diametralnie od cech gospodarki kapitalistycznej — odmienny cel produkcji, planowy charakter produkcji i podziału, społeczne zawłaszczenie i in. Dlatego też mechanizm funkcjonowania gospodarki socjalistycznej musi wykazywać zasadniczo odmienne cechy w porównaniu z kapitalizmem.

Zarazem jednak gospodarkę socjalistyczną charakteryzuje istnienie w określonym zakresie produkcji towarowej, która w najwyższej formie rozwoju występuje w kapitalizmie. W ustroju socjalistycznym muszą więc występować kategorie i prawa ekonomiczne związane z istnieniem gospodarki towarowej, których treść jest jednakże określana przez socjalistyczne stosunki produkcji. Działanie tych praw w okresie ekstensywnego rozwoju gospodarki socjalistycznej, w okresie pokonywania „stromego podejścia", było wysoce ograniczone. Wraz z procesem przechodzenia do intensywnego stadium rozwoju gospodarki socjalistycznej prawa te nabierają większego znaczenia. Wiąże się to także z coraz bardziej wzrastającą rolą handlu zagranicznego zwłaszcza w ramach współpracy gospodarczej krajów wspólnoty socjalistycznej. Jednocześnie powstaje konieczność wykorzystywania instrumentów ekonomicznych związanych z działaniem tych praw. Funkcją procesu przechodzenia do intensywnego stadium rozwoju jest bowiem stopniowe przechodzenie w planowaniu i zarządzaniu od sterowanego administracyjnie do sterowanego ekonomicznie systemu (modelu) funkcjonowania gospodarki socjalistycznej (w literaturze ekonomicznej używano niesłusznie, moim zdaniem, terminu „przechodzenie od scentralizowanego do zdecentralizowanego modelu gospodarki socjalistycznej").

Odmienność gospodarki socjalistycznej sprawia, że występowanie w niej kategorii i praw ekonomicznych związanych z gospodarką towarową musi być inne niż w kapitalizmie. Przed ekonomią socjalizmu stało więc wielkie zadanie prowadzenia głębokich badań i poszukiwań w celu określenia zakresu oraz znalezienia adekwatnych socjalistycznej gospodarce treści i form występowania praw ekonomicznych związanych z istnieniem gospodarki towarowej oraz podporządkowania i skojarzenia ich z centralnym planowaniem, wprzęgnięcia i akomodacji ich działania do mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Ekonomiści wykonując te zadania mogą wykazać się już pewnymi osiągnięciami. Nie można jednak powiedzieć, że doszli do zadowalających i jednoznacznych rozwiązań. Mimo to, bez wystarczająco głębokiej adaptacji teoretycznej i bez wystarczającej weryfikacji praktycznej bądź eksperymentalnej prezentowali i oferowali gospodarce rozwiązania nie mając bynajmniej pewności, czy są one dostatecznie zgodne z istotą jej społeczno-ekonomicznych stosunków produkcji. Chodzi tu przede wszystkim o całokształt problematyki planowego sterowania gospodarką przy pomocy instrumentów ekonomicznych związanych zwłaszcza z działaniem prawa wartości; nie znaleziono do tej pory właściwej formy ich adaptacji adekwatnej dla gospodarki socjalistycznej. A bez tego byłby to pałatyw nie zapewniający bynajmniej sprawnego funkcjonowania naszej gospodarki, racjonalnego wykorzystania wszystkich zasobów ekonomicznych i zdolności ludzkich dla lepszego zaspokajania potrzeb społecznych.

Co niemniej ważne, nie zajęto się bliżej kapitalną kwestią stymulatorów wzrostu gospodarczego a zarazem tempa postępu techniczno-organizacyjnego. Wydaje się, że zakładano, iż skojarzenie wymienionych powyżej instrumentów ekonomicznych z centralnym planowaniem zapewnia eo ipso bodźce ciągłego, szybkiego tempa postępu techniczno-organizacyjnego. Tymczasem mechanizm prawa wartości, bez dążenia do maksymalizacji zysku jako sprężyny jego działania (co nie wchodzi w grę w socjalizmie), bynajmniej nie stwarza tego rodzaju bodźców. Wmontowanie więc tego mechanizmu w system funkcjonowania gospodarki, nie zapewnia dostatecznych bodźców intensywnego rozwoju naszej gospodarki.

Wskutek tego ogólne koncepcje tzw. modelu zdecentralizowanego, adaptując bez dostatecznie krytycznego i twórczego przetworzenia wzorce towarowo-kapitalistycznych form mechanizmu gospodarowania — były nie tylko zbyt abstrakcyjne, lecz także niedostatecznie odpowiadające naszym stosunkom produkcji na obecnym stadium ich rozwoju.

Należy podkreślić, że słabości te dotyczą wszystkich wariantów teoretycznych modelu „zdecentralizowanego" prezentowanych przez różne „szkoły", także tych, które negując rolę prawa wartości i związanych z nim instrumentów oraz rolę mechanizmu rynkowego bazowały na mechanizmie prawa planowego rozwoju i optymalnym planowaniu. (W gruncie rzeczy negowanie prawa wartości niewiele zmieniało w tej koncepcji; to samo dotyczy koncepcji tzw. „rachunku pośredniego", która formalnie abstrahuje od prawa wartości.)

Prezentowanie tych modeli, roszczących pretensje do trafnego odbicia konstrukcji mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, miało dość szerokie implikacje.

*

Pochodną zarysowanej sytuacji w ogólnej teorii funkcjonowania gospodarki socjalistycznej były ujemne zjawiska w innych dziedzinach ekonomii oraz w ekonomikach gałęziowo-branżowych. Zjawiska te wiązały się także z tym, że dążąc do intensyfikacji rozwoju gospodarczego wykorzystuje się niektóre, odpowiednio przewartościowane, doświadczenia przedsiębiorstw wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Dość duża sprawność funkcjonowania tych przedsiębiorstw spowodowała zapewne, że ekonomiści nie wykazali dostatecznego krytycyzmu w korzystaniu z ich doświadczeń, nie wykazując dostatecznej czujności i wrażliwości na obce wpływy ideologiczne.

Znalazło to w szczególności wyraz w zafascynowaniu się powierzchownie poznanym systemem funkcjonowania kapitalistycznych korporacji z ich menadżerską formą zarządzania, w absolutyzowaniu bodźców materialnego zainteresowania, w niedocenianiu aktywności społecznej mas pracujących w procesie rozwoju gospodarczego.

Wskazywano, że współczesne przedsiębiorstwo jest tak złożonym organizmem, iż zarządzanie nim jest wyłącznie domeną specjalistów. Aktywność społeczna robotników, samorząd robotniczy nie były rzekomo w stanie pełnić istniejących funkcji w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zresztą robotnicy jakoby nie interesują się ogólnymi sprawami przedsiębiorstwa, chcąc jedynie dobrze zarobić. Scedowanie zarządzania w ręce technokratów i stworzenie dostatecznie silnych bodźców materialnego zainteresowania robotników miało być uniwersalną formułą sprawnego funkcjonowania naszej gospodarki.

W krańcowej formie poglądy te wiązały się z rewizjonistycznymi koncepcjami suwerennego mechanizmu rynkowego oraz całkowicie autonomicznego przedsiębiorstwa typu syndykalistycznego, z koncepcjami, których realizacja doprowadziłaby do rezygnacji ze świadomego sterowania naszą gospodarką i jej rozwojem.

Innym aspektem omawianych wpływów będących niejako ubocznym produktem słusznego dążenia do szerokiego stosowania zasad rachunku ekonomicznego (związanego z przechodzeniem do sterowanego ekonomicznymi instrumentami systemu funkcjonowania gospodarki) — było popadanie w ciasny ekonomizm. Znajdował on w szczególności wyraz w zapoznawaniu właściwego kojarzenia prawa podziału według pracy z zasadą egalitaryzmu, w tendencjach do nadmiernego zekonomizowania sfery usług socjalnych, w niedocenianiu rozwoju społecznej konsumpcji.

Nie trzeba uzasadniać, że coraz szerszy rozwój zakresu tych tendencji, wcielanie w życie przedstawionych rozwiązań i koncepcji prowadziłyby stopniowo do narastania szeregu ujemnych zjawisk społeczno-ekonomicznych, zwłaszcza do zmniejszenia roli planowania ogólnopaństwowego, do partykularyzmu i spychania na dalszy plan interesów ogólnospołecznych, do osłabienia tempa wzrostu naszej gospodarki. Mogłoby też prowadzić do powstania i wzrostu bezrobocia, do objawów żywiołowości (do nieuzasadnionych ruchów cen), do wzrostu zróżnicowania społecznego. Oznaczałoby to w sumie wyjaławianie socjalizmu z jego najistotniejszych treści ustrojowych.

*

Zarazem zarysowana powyżej sytuacja a także niedostateczny postęp wprowadzanych zmian sprawiły, że znów zaczęły odżywać koncepcje, które można nazwać lewicowym rewizjonizmem. Według tych koncepcji należy wyrugować bądź w wysokim stopniu ograniczyć następujące elementy mechanizmu funkcjonowania naszej gospodarki:

a) prawo wartości, kategorię rentowności (zysku) i rachunku ekonomicznego, gdyż oznaczają one jakoby zmianę celu produkcji, dążenie nie do zaspokajania potrzeb, lecz do osiągania zysku;

b) prawo popytu i podaży, mechanizm rynkowy, gdyż preferują one według tych koncepcji potrzeby najlepiej zarabiających, potrzeby „chore-aspiracje" a także stabilizują strukturę popytu, która jest w istocie swej asocjalistyczna, stabilizują też społeczne zróżnicowanie;

c) bodźce materialnego zainteresowania, gdyż według tych poglądów są one wyrazem kapitalistycznego stosunku człowieka do pracy, wyrazem oddziaływania ideologii burżuazyjnej na masy pracujące krajów socjalistycznych;

d) prawo podziału według pracy, które łącznie z działaniem wymienionych praw (a, b, c) nasila tendencje zmierzające do pogłębienia rozwarstwienia społeczeństwa;

e) samodzielność przedsiębiorstw, gdyż prowadzi ona jakoby do wzrostu cen, konkurencji, a więc niegospodarności w skali społecznej, partykularyzmu, powstania monopoli oznaczając zarazem oddanie władzy w ręce menadżerów.

Wyrugowanie bądź wysokie ograniczenie występowania wymienionych elementów jest według tych koncepcji w sumie niezbędne po to, aby zapobiec przekształcaniu socjalizmu w kapitalizm państwowy.

Omawiając inne kierunki rewizjonistyczne, podkreślaliśmy już, że w krańcowej formie wiązałyby się one z koncepcjami suwerennego mechanizmu rynkowego oraz z rozwojem syndykalizmu. Nie będziemy więc do tego powracać. Z kolei jednak powyższe tezy zawierając hasła taniej demagogii socjalnej i politycznej są pozbawione podstaw naukowych i oparcia w praktyce. Są one próbą konstruowania programu usiłującego narzucić rozwiniętym krajom socjalistycznym wzorce absolutnie niedostosowane do ich poziomu rozwoju. Zręby konstrukcji tego modelu odnoszą się faktycznie do ustroju bliskiego gospodarki komunistycznej. A że ta propozycja „wielkiego skoku", przekroczenia etapów jest nierealna będąc sprawą dalekiej przyszłości — jej realizacja w obecnych warunkach oznaczałaby cofnięcie nas wstecz grożąc niemniej ujemnymi skutkami społeczno-ekonomicznymi jak wymienione w poprzedniej części artykułu. Także i te koncepcje, choć podzielają je zupełnie nieliczni, wymagają stanowczego odporu.

*

Inną pochodną zarysowaną powyżej ujemnych zjawisk w ekonomii było wyraźne osłabienie jej ofensywności w walce z obcą ideologią, z burżuazyjnymi teoriami i koncepcjami rewizjonistycznymi wszelkich odcieni. Można powiedzieć, że socjalistyczna ekonomia niejako jednostronnie zawiesiła broń na kołku i przerzucając mosty do ekonomii burżuazyjnej poszukiwała głównie wzajemnego zrozumienia i inspiracji, wzajemnego przenikania idei.

Istniała tu oczywiście i zależność odwrotna. Imperializm od dawna prowadzi systematycznie zorganizowaną akcję nacisku ideologicznego na kraje socjalistyczne dążąc do „rozmiękczania" socjalizmu. Omawiane ujemne zjawiska w ekonomii miały po części źródło w tej wrogiej akcji, która w dziedzinie gospodarki miałaby przynieść w efekcie model oparty na wzorcach kapitalistycznego gospodarowania.

Nie bez wpływu jest także oddziaływanie ideologii lewicowego rewizjonizmu, które w dziedzinie ekonomicznej obiektywnie prowadzą do modelu administracyjnego zarządzania gospodarką i układu stosunków społeczno-ekonomicznych opartych na wzorcach „komunizmu wojennego".

Wskazując na podstawowe źródła i przejawy wpływów obcej ideologii, rewizjonizmu różnych odcieni, nie można także pominąć innych zjawisk determinujących słabości nauk ekonomicznych. Należą do nich w szczególności: znaczne oderwanie teorii od praktyki, dezintegracja i rozdrobnienie badań teoretycznych oraz niedostateczny rozwój badań stosowanych, słabe więzi między gospodarką a środowiskiem naukowym; nie bez wpływu pozostawało też niezadowalające funkcjonowanie instytutów i placówek naukowo-badawczych, nie nadążający za potrzebami czasu system wyższego szkolnictwa ekonomicznego oraz mankamenty doboru i rozwoju kadry naukowej. Omówienie tych zjawisk przekracza jednak ramy niniejszego artykułu.

Obce wpływy ideologiczne w naukach ekonomicznych napotykały przeszkody kładące tamę szerszemu ich rozprzestrzenianiu. Choć walka z nimi była dalece niedostateczna, nie należy jej pominąć wśród tych przeszkód. Ważną rolę odegrał zapewne fakt, że ekonomiści są w stosunkowo znacznym stopniu związani z praktyką, że wpływy te napotykały barierę praktyki, która nie dopuszczała do przyjmowania niedojrzałych rozwiązań.

Inna rzecz, że praktyka wykazywała niekiedy nadmierną ostrożność nie adaptując trafnych rozwiązań teoretycznych, co nie sprzyjało prawidłowemu rozwojowi badań, nie stymulowało tego rozwoju, a zarazem przynosiło uszczerbek także praktyce. Między teorią a praktyką działania istnieje silne sprzężenie zwrotne. Teoria może stać się zupełnie jałowa bądź nawet zejść na manowce błędnych rozważań, jeżeli brak pewnej równoległości w faktycznym procesie postępu. To samo może dotyczyć praktyki, jeśli równolegle nie podtrzymuje jej słuszna teoria. Tego aspektu też nie należy pominąć, analizując słabości nauk ekonomicznych.

*

Należy podkreślić, że omówione słabości i skazy ideologiczne ekonomii ciążą w mniejszym lub większym stopniu na większości prac i monografii dotyczących problemów funkcjonowania i rozwoju naszej gospodarki.

Nie można oczywiście winić ekonomistów za to, że dotychczas nie rozwiązali teoretycznie i nie przełożyli na język praktyki kwestii sprawnego funkcjonowania i wzrostu gospodarki socjalistycznej, gdyż to nie jest wcale takie łatwe. Teoria i praktyka ma jeszcze długą drogę przed sobą, by wspólnymi siłami zbliżyć się do najtrafniejszych rozwiązań. (Zacieśnienie więzi teorii z praktyką, wciąganie teoretyków do bezpośredniego rozwiązywania zagadnień praktyki i vice versa — mogą wydatnie pomóc w tej sprawie).

Można natomiast i trzeba poddawać surowej ocenie postawę tych autorów, którzy prezentując wysoce abstrakcyjne i daleko jeszcze niedoskonałe bądź niedostatecznie adekwatne gospodarce socjalistycznej koncepcje i rozwiązania — uważali je za „zbawienny środek uzdrowienia całego systemu" wnosząc pretensje do praktyki, że traktuje z rezerwą te koncepcje. Postawie tej towarzyszyło niekiedy permanentne krytykanctwo i opozycjonizm. Stopniowo prowadziło to niektórych teoretyków na pozycje negacji, odejścia od linii partii a następnie walki z tą linią. Tego rodzaju postawa jest całkowicie obca przytłaczającej większości ekonomistów.

Środowisko naukowe ekonomistów jest w olbrzymiej większości głęboko oddane sprawie socjalizmu i postępu społeczno-ekonomicznego Polski. I można być przekonanym, że przezwycięży obce wpływy i skazy rewizjonizmu rozwijając nadal i z powodzeniem teorię ekonomii socjalizmu zdolną przynieść wzmożoną, konkretną pomoc praktyce. Wymaga to szerokiej, rzeczowej i twórczej dyskusji pozbawionej akcentu egzorcyzmów. Należy bowiem pamiętać o tym, że ma ona posunąć sprawę naprzód i że słabości ekonomii nie miały najczęściej źródeł w złej woli bądź obcych ideologicznie postawach, lecz w obiektywnie uwarunkowanych czynnikach.

Niektóre z tych czynników, takie jak oderwanie teorii od praktyki itd. mogą być w ciągu jakiegoś czasu z powodzeniem wyeliminowane. Podstawowe jednak źródła, a zwłaszcza ideologiczna walka imperializmu z socjalizmem mają względnie trwały charakter. Dlatego też niezbędne jest stałe zachowywanie czujności, a zarazem ofensywności w walce z obcą ideologią. Zachowanie dostatecznej czujności, wrażliwości i krytycyzmu jest konieczne także dlatego, że poszukując optymalnych rozwiązań nadal nie możemy abstrahować od niektórych doświadczeń przedsiębiorstw wysoko rozwiniętych krajów kapitalizmu.

Nie można założyć, że rozwijając teorię gospodarki socjalistycznej, formułując koncepcje i poszukując rozwiązań adekwatnych gospodarce socjalistycznej zdołamy się całkowicie ustrzec od błędów, nietrafnych bądź nie w pełni słusznych opracowań. Przyznanie ekonomii marginesu „prób i błędów" w jej poszukiwaniach wydaje się być niezbędnym warunkiem jej pomyślnego rozwoju. Chodzi tylko o to, by w porę dostrzec te „odchylenia od kursu" i w atmosferze konstruktywnej dyskusji jak najszybciej je usuwać. Busolą w tych poszukiwaniach powinny być przede wszystkim podstawowe kryteria i cechy ustroju socjalistycznego, zgodność teoretycznych rozwiązań z kształtem tych cech na danym etapie rozwoju socjalizmu w naszym kraju, a więc zgodność z potrzebami praktyki gospodarczej. *

*) W artykule uwzględniłem niektóre problemy podnoszone w dyskusji nad projektem uchwały Zarządu Głównego PTE.

XXXVII MIĘDZYNARODOWE TARGI POZNAŃSKIE

PO raz trzydziesty siódmy otwierają swe podwoje Międzynarodowe Targi w Poznaniu, będące masową imprezą akwizycyjną polskiego przemysłu, polskiego handlu zagranicznego, firm przemysłowych i handlowych z 45 krajów świata.

Po wojnie MTP wznowiły swą działalność już w 1947 roku. Pełny ich rozkwit rozpoczął się po 1955 r. W okresie minionych kilkunastu lat stały się one imprezą gromadzącą firmy nie tylko europejskie, lecz również z innych kontynentów świata.

W tegorocznej imprezie z kolektywnymi ekspozycjami wystąpiło 36 krajów, w tym wszyscy główni partnerzy handlowi Polski, tak z krajów socjalistycznych, jak i kapitalistycznych. Cechą charakterystyczną, że wielu partnerów handlowych Polski starało się powiekszyć swą dotychczasową powierzchnię ekspozycyjną. Rzecz jasna, że nie wszystkie zgłoszenia mogły zostać zaspokojone, ze względu na ograniczoność terenów targowych.

Po raz pierwszy z ekspozycją kolektywną w tym roku występuje Japonia, a ściślej mówiąc przemysł japoński. Jest to oznaka aktywizacji stosunków handlowych Polski z tym krajem zbliżającym się coraz szybciej do ścisłej czołówki światowej państw o najwyższej stopie uprzemysłowienia. O dodatkowych 600 m kw. rozbudowała swój pawilon Francja, która w tym roku należy do rzędu największych zagranicznych wystawców. Również Brazylia zabiegała o zwiększenie swej powierzchni wystawowej, jednak zgłoszenie jej napłynęło za późno. Aktywizacja stosunków handlowych z wymienionymi krajami jest ciekawym zjawiskiem rokującym dalszą ekspansję naszego handlu zagranicznego.

Europa jest reprezentowana na 37 MTP przez 27 krajów, Azja przez 4 kraje, Afryka przez 6, Ameryka przez 7, Oceania i Australia przez 2 kraje. Należy podkreślić, że MTP są naprawdę międzynarodowe, gdyż z całego obszaru ekspozycyjnego wynoszącego 130 tys. m kw. 55 proc. przypada na ekspozycje zagraniczne, a jedynie 59 tys. m kw. zajmuje przemysł polski.

Nareszcie zaczęto modernizować niektóre polskie pawilony. Nowe pawilony otrzymały polskie centrale handlu zagranicznego CIECH, CENTROMOR, DAL, rozbudowany został też pawilon MINEX-u. Polski przemysł hutniczy otrzymał wiatę osłaniającą eksponaty o powierzchni 1500 m kw. Zbudowano też dla zwiedzających nowy pawilon, w którym mieści się bar szybkiej obsługi. Mimo wszystko należy stwierdzić, że modernizacja terenów wystawowych postępuje zbyt powoli. Wielu wystawców zagranicznych skarży się corocznie na trudne warunki pracy. Wydaje się, że problem przyspieszenia modernizacji terenów targowych przestał być sprawą, którą mogą rozwiązać władze Poznania.

Przestano mówić o powiekszeniu terenów targowych, gdyż przedstawiony projekt likwidacji ogrodu botanicznego i innych obiektów natrafił na określone sprzeciwy, można dodać, że tego rodzaju rozwiązanie byłoby drogie. Dużo tańsza jest inna możliwość przekopania tunelu pod torami kolejowymi i wejścia na niezagospodarowane tereny leżące poza dworcem, gdzie znajdują się jedynie stare drewniane magazyny szpecące tę część centrum Poznania. Podobne rozwiązanie zastosowano na międzynarodowych terenach targowych w Paryżu. W budowie tego rodzaju tunelu są wyspecjalizowane zarówno budowlane przedsiębiorstwa kolejowe, jak i górnicze.

Ciekawym zjawiskiem jest duże zainteresowanie targami ze strony dziennikarzy zagranicznych, co w obecnym okresie nasilenia innych wydarzeń w Europie jest oznaką optymistyczną.

W coraz większym stopniu Międzynarodowe Targi Poznańskie stają się targami przemysłu maszynowego, tendencję tę sygnalizowaliśmy już w latach poprzednich. Na obecnych targach 75 proc. całości ekspozycji targowej zajmują maszyny i urządzenia przemysłowe. Tego rodzaju wyprofilowanie Międzynarodowych Targów Poznańskich jest na pewno pozytywne. Stwarza jednak poważne problemy dla innych branż przemysłowych niemniej ważnych w naszym handlu zagranicznym. Do tej sprawy trzeba będzie jeszcze powrócić.

Znaczenie tegorocznej oferty polskiego przemysłu maszynowego jest szczególnie ważne ze względu na konieczność dalszej intensyfikacji naszych obrotów w tej dziedzinie, przede wszystkim z krajami RWPG, jak również i z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Nie do przyjęcia jest teza zgłaszana przez niektórych reprezentantów tych ostatnich krajów, że polski przemysł nie ma atrakcyjnych maszyn i urządzeń przemysłowych. Analizując strukture importu wielu rozwiniętych krajów kapitalistycznych, można dojść do wniosku, że większość z nich nie chce wyjść naprzeciw naszym dążeniom. W rzeczywistości przemysł nasz dysponuje przecież wieloma wyrobami produkowanymi na zachodnich licencjach i wieloma własnymi rozwiązaniami nie ustępującymi zachodnim konstrukcjom.

Postęp w dziedzinie aktywizacji eksportu maszynowego niewątpliwie będzie też zależeć od umiejętności akwizycyjnych polskich handlowców (nie jest to jednak nasza najmocniejsza strona).

Jak dowiedzieliśmy się od przedstawicielstw handlowych krajów RWPG pracujących w Warszawie, wiele z nich przysyła w tym roku poważne ekipy fachowców poszukujących interesujących ich towarów. Można więc liczyć, że w stosunkach z tymi krajami targi wpłyną na ożywienie obrotów handlowych i przezwyciężenie niektórych przejściowych trudności. Szczególnie liczna ekipa jest spodziewana z Niemieckiej Republiki Demokratycznej.

Wydaje się, że rozwojowi stosunków gospodarczych będą też służyły liczne zapowiedziane sympozja i konferencje naukowe specjalistów z różnych dziedzin nauki i techniki. Można więc życzyć zarówno naszym gościom, jak i naszym przedstawicielom przemysłu i handlu owocnej pracy i pomyślnych wyników handlowych.

M.D.

O metodologii dociekań we współczesnych naukach ekonomicznych

SEWERYN ŻURAWICKI

WIEDZA ludzka zrodziła się z potrzeb praktyki i pozostaje stale z tą praktyką nierozerwalnie związana, między wiedzą a praktyką występuje zresztą stałe sprzężenie zwrotne. Dzisiejszy stan wiedzy, jej klasyfikacja, stosowane przez nią metody badań, technika formułowania sądów naukowych czy nawet symbolika, którą przychodzi się posługiwać w wywodach naukowych są rezultatem doświadczeń, wysiłków intelektualnych i procesów weryfikacyjnych. Doba współczesna niosąc rozliczne nowe zjawiska stawia na porządku dnia zadanie nie tylko rozszyfrowania ich genezy, ale i prognostycznej oceny dalszych tendencji rozwojowych. Właściwa diagnoza i prognoza zależą zaś w znacznym stopniu od tego, jakie metody do analizy zjawisk zostaną zastosowane.

W naukach ekonomicznych narastanie nowych procesów w życiu gospodarczym wywołało szereg komplikacji i kontrowersyjnych sporów. Doba współczesna ma do odnotowania wzmożony interwencjonizm państwowy, wzmożony wpływ militaryzacji na gospodarkę, wzajemną interferencję wpływów dwóch przeciwstawnych systemów gospodarczych, ogromny obszar problemów związanych z tzw. trzecim światem, coraz większe znaczenie programowania współzależnych działań gospodarczych, nowej stratyfikacji itd. itd. Nowe sfery dociekań wywołują nie tylko spory merytoryczne, ale i metodologiczne. W latach ostatnich socjologiczne aspekty życia gospodarczego wielu ekonomistów — także i u nas — usiłowało odsuwać na coraz dalszy plan i eksponować przede wszystkim aspekty prakseologiczne, co nieuchronnie wiodło do preferowania analiz typu ilościowego, analiz ogniskujących się głównie w rozważaniach, jak przy możliwie najmniejszych nakładach osiągać możliwie najlepsze efekty. Nie negując wagi takich rozważań należy jednak podnieść, że przemieszczanie akcentów w tym właśnie kierunku, wielu ekonomistów oddalało się wyraźnie od prawzoru dialektycznych dociekań, które w odniesieniu i do zagadnień ekonomicznych pozostawił Karol Marks.

Poszukiwania równowagi gospodarczej, przy braku zainteresowania dla dociekań nad czynnikami perturbacyjnymi, rezygnowanie z analiz typu genetyczno-kauzalnego na rzecz analizy strukturalno-funkcjonalnej, pomijanie realiów życia gospodarczego na rzecz modelowych hipotez stało się zjawiskiem dość nagminnym. Skłonni do przyswajania sobie „nowinek" ekonomiści, także niektórzy ekonomiści i w naszym kraju, próbowali też często łączyć w sposób mechaniczny i eklektyczny sformułowania marksowskie z koncepcjami wypracowanymi na zupełnie innej podstawie teoriopoznawczej i metodologicznej, co chętnie określano mianem „otwartego marksizmu".

Oczywiste, sprawa nie w tym, by odżegnywać się od wszelkich rozważań typu prakseologicznego, w planowaniu bowiem i przy pobieraniu decyzji o gospodarczym znaczeniu dokonywanie optymalnych wyborów nie może budzić żadnego sprzeciwu, idzie tylko o to, by nie zawężać rozważań natury ekonomicznej wyłącznie do rozważań typu prakseologicznego, co tak jaskrawo uwydatnia się np. u Robbinsa, Samuelsona, Koopmansa, Harroda, Domara, Solova czy innych. Przy takim bowiem traktowaniu ekonomii musi nastąpić „redukowanie ekonomii do czystej logiki decyzji, nacelowanej nie na wyjaśnianie określonych fenomenów społecznych, ale na rozwiązywanie problemów racjonalnego zachowania się" [1]), co w konsekwencji powoduje, że miejsce wiedzy czerpanej z praktyki zajmuje technika manipulacji teoria zostaje zastąpiona sztuką stosowaną, a konkretne myślenie stosowaniem gotowych recept. Nie sposób odmówić też racji twierdzeniu, że „teoria nie zawierająca treści informacyjnej nie posiada żadnej mocy wyjaśniającej, a immunizacja w stosunku do faktów powoduje, że zanika możliwość wyjaśniania czegokolwiek" [2]).

Formalizm w rozumowaniu, fetyszyzowanie metod ilościowych, manipulowanie „skrzynką z narzędziami" (box of tools) nie może samo przez się prowadzić do wyjaśnienia istotnych problemów ekonomicznych. Modelowanie procesów gospodarczych może być pożytecznym zabiegiem heurystycznym (porządkującym ale „systemowi symbolicznemu jest potrzebna niezbędnie jako jego podstawa teoria, która by go wyjaśniła" [3]). W modelowych rozważaniach, tak modnych ostatnio w literaturze ekonomicznej, dociekania zostają zastąpione swoistą grą, w której wybrzymia się rolę aparatury matematycznej i zapomina się, że wzory matematyczne mogą wyrażać tylko pojęcie najprostsze, i że nawet w opinii matematyków za nonsens uchodzi poczytywanie myślenia matematycznego za jedyny prototyp poprawnego myślenia [4]). Takie metody jak np. „Simplex", „Modi", „VAM" programowanie liniowe czy dynamiczne macierze przepływów itd. mogą być i są przydatne przy rozwiązywaniu konkretnych zagadnień ekonomicznych, ale tylko tam, gdzie sam problem jest już dostatecznie wyjaśniony, gdzie znane są dokładnie powiązania strukturalne i dynamika rozwoju, a idzie tylko o wyliczenia w warunkach określonego uwikłania.

Zjawiska ekonomiczne mają zarówno jakościowe, jak i ilościowe aspekty, badanie aspektów jakościowych stanowi główne zadanie ekonomisty, ustalanie postulowanych optymalnych relacji ilościowych czy konkretne wyliczanie postulowanych proporcji — co stanowi zadanie planowania i programowania współzależnych działań gospodarczych — może się dokonywać tylko w ramach wytyczonych przez dociekania nad jakościowymi aspektami życia gospodarczego. Zło polega nie na stosowaniu algorytmów matematycznych czy cybernetycznych w rozważaniach ekonomicznych, lecz na stosowaniu tych algorytmów w warunkach zupełnej chybotliwości wynikłej właśnie z zaniedbania dociekań natury jakościowej.

W pogoni za coraz doskonalszymi narzędziami ilościowym wyliczeń liczni ekonomiści zapominają, że celem dociekań ekonomicznych jest przede wszystkim wyjaśnianie procesów gospodarczych i że bez zrozumienia powiązań przyczynowo-skutkowych wszelkie wyliczanie, nawet przy pomocy rachunku prawdopodobieństwa musi zawisnąć w próżni. Użycie bowiem precyzyjnego języka nie chroni ipso facto przed koncepcjami, które mogą okazać się zupełnie jałowe. W tzw. „activity analysis", która stała się podstawą „teorii decyzji", całe rozumowanie jest wyłącznie nacelowane na ustalenie jak określone nakłady przekształcić w dobra finalne, czy takie dociekania mogą jednakże wyczerpać problematykę ekonomiczną?

Metody i techniki stosowane obecnie w naukach ekonomicznych przez pisarzy zachodnich i ich naśladowców są w dużym stopniu odbiciem skłonności do akceptowania filozofii „instrumentalizmu". Jest rzeczą zrozumiałą, że jeśli nauki ekonomiczne mają służyć praktyce, to nie mogą one ograniczać się do udzielania odpowiedzi na pytanie *jak* funkcjonuje gospodarka, lecz muszą też udzielić odpowiedzi na pytanie *dlaczego* dany typ gospodarki funkcjonuje tak a nie inaczej i jakie stają przed danym typem gospodarki rozwojowe perspektywy. I tylko wówczas polityka gospodarcza będzie oparta na naukowych, a nie woluntarystycznych przesłankach.

Ekonomia polityczna nie jest już dzisiaj nauką uniwersalną, obok niej, na styku z innymi naukami powstały nowe dziedziny dociekań zajmujące się również problematyką gospodarczą. Działacz gospodarczy musi opanować te rozliczne dyscypliny jeśli ma skutecznie oddziaływać na życie gospodarcze. Nie oznacza to jednak by miejsce ekonomii politycznej miała dziś zająć jakaś „teoria gospodarowania" będąca synonimem „activity analysis". Dla dociekań z zakresu życia gospodarczego pozostaje nadal najważniejsza problematyka kształtowania się stosunków międzyludzkich w procesie produkcji i realizacji dóbr, tylko bowiem na tym polu można uchwycić rozwojowe tendencje, które determinują wszelakie inne dociekania, m. in. i prakseologiczne go charakteru.

Toteż próba „poprawiania" marksizmu przez zapożyczanie koncepcji wypracowanych przez kierunki niemarksistowskie musi być uznana za chybioną, taka symbioza prowadzi faktycznie przy werbalnej afirmacji marksizmu do jego negacji. Marksizm propaguje myślenie dialektyczne, a więc ujmowanie zjawisk w ich dynamice, w wielopłaszczyznowych powiązaniach, we wzajemnym oddziaływaniu, w samym procesie przerzadzania się zmian ilościowych w jakościowe, niemarksistowskie kierunki myśli ekonomicznej natomiast skłaniają się do mechanicystycznego, statystycznego i czysto ilościowego traktowania problematyki ekonomicznej. Synteza tak różnych postaw nie jest więc możliwa. Marks w swoich rozważaniach nie wychodził z jakichś gotowych, spreparowanych pojęć, a tym mniej z jakichś metodologicznych fikcji, punktem wyjścia dla niego były zawsze namacalne fakty. Jest oczywiste, że każda obserwacja jest selekcją i klasyfikacją faktów i że na podstawie faktów budowane są tylko hipotezy, które dopiero ex post weryfikuje życie, ale w zależności od stosowanych metod badawczych nasze poznanie rzeczywistości może być lepsze lub gorsze, szybsze lub wolniejsze. Jeśli tak modne dziś analizy czysto morfologiczne i strukturalno-funkcjonalne zawodzą, to przede wszystkim dlatego, że zwolennikom tych metod (na odcinku ekonomii prezentowanych przez takie czy inne „modele") wydaje się, iż dokonali już wszystkiego, gdy zbudowali równania dla określonych niewiadomych, określoną ilość wektorów, ustalili warunki ograniczające itd., słowem gdy w ramach określonych parametrów zapisali hipotetyczne współzależności pomiędzy poszczególnymi elementami danego układu wielkości. Jest to jednak jeszcze ciągle zbyt mało, zarówno dla poznania faktycznych tendencji rozwojowych cechujących życie gospodarcze, a przede wszystkim dla skutecznego odziaływania na praktykę gospodarczą.

Współczesna metodologia dociekań również i na odcinku nauk ekonomicznych uległa na Zachodzie przemożnemu wpływowi neopozytywistycznego fizykalizmu, jednakże w świetle codziennej praktyki można śmiało przyznać rację tezie, że „marksizm jest jeszcze ciągle młody... i pozostaje nadal filozofią naszych czasów" [5]) i ani metody proponowane przez „strukturalistów", „operacjonistów" i innych „nowatorów" nie były w stanie wyprzeć marksistowskich metod dociekań, jako ciągle najbardziej skutecznych. „Strukturalna analiza, jak bardzo nie byłaby pełna nie może powiedzieć wszystkiego, co chcielibyśmy w danym zakresie wiedzieć... nie mówi ona nam bowiem nic o stosunku przedmiotu do przedmiotów, które nie są częściami systemu czy jego komponentami" [6]). Analiza strukturalno - funkcyjna znajduje swój wyraz przede wszystkim w konstrukcjach modelowych. Z analizą typu modelowego wiąże się szerokie zastosowanie metod matematycznych. Zarówno logika jak i matematyka należą do nauk formalnych opartych na określonych postulatach (aksjomatach), ale poznanie naukowe nie jest wcale jednoznaczne z myśleniem sformalizowanym, co więcej myślenie sformalizowane nie jest w stanie, jako myślenie typu z reguły dedukcyjnego, ujawnić niczego nowego, toteż formalne algorytmy stają się mało przydatne tam, gdzie mamy do czynienia z ciągłą zmiennością zjawisk, gdzie w grę przestaje wchodzić izomorfizm czy homomorfizm w odwzorowywaniu, żaden nawet najbardziej logicznie przemyślany i wewnętrznie spójny model nie będzie miał żadnego praktycznego zastosowania, jeśli okaże się, że został on oparty na niedostatecznie wystarczających lub wręcz błędnych przesłankach.

Modele, którymi posługują się liczni ekonomiści, poczynając od najprostszego, szkolnego „pajęczyny", aż po modele „wzrostu" operują zmiennymi, które mają odpowiadać cenom, ilościom oraz mają być funkcjami czasu. Chociaż funkcje te są konstrukcjami ex ante, kształt tych funkcji przyjmuje się jako dany. Mamy tu więc tylko pozornie z odwoływaniem się do rzeczywistości, faktycznie występuje tu bowiem schemat, w którym już w przesłankach założono to, co chciano udowodnić. Stosowanie opóźnień i przyspieszeń, mnożników i akceleratorów nie ma w modelach na celu tłumaczenia czegokolwiek — przeciwnie, przyjmuje się te fikcyjne pojęcia za pewniki i w rezultacie dokonuje się wyliczeń, które faktycznie są zawieszone w próżni. To samo można powiedzieć o analizach sekwencyjnych, różnych grach strategicznych itd. W przekonaniu, że zjawiska gospodarcze są przekładane na język fizyki twórcy modeli ekonomicznych nie wykraczają jednakże z reguły poza szkolną mechanikę. Stąd najczęściej stosowana w rozważaniach modelowych technika to przekształcenia Laplace'a, funkcje trygonometryczne, wielomiany jako środki rozkładania funkcji, mnożniki Lagrange'a itp. [7]).

Model i matematyka stając się filarami współczesnej ekonomii zachodniej okazały się dość łamliwe w obliczu problemów na skalę zwłaszcza makroekonomiczną, pojawia się tu bowiem w warunkach dużej niepewności. Zresztą w rozważaniach ekonomicznych nawet noszących ilościowy charakter niezbędne jest wstępne rozstrzygnięcie takich pytań — czy dla rozwiązania danego problemu konieczne są precyzyjne wyliczenia, czy możemy osiągnąć postulowaną dokładność, czy wzory, które chcemy stosować są rzeczywiście dobrym przybliżeniem analizowanej sytuacji itd. Jeśli na te pytania nie potrafimy odpowiedzieć pozytywnie, cały nasz wysiłek obliczeniowy będzie zmarnowany. Już przy określaniu zmiennych zależnych i niezależnych, endogenicznych i egzogenicznych matematyka niewiele jest nam w stanie pomóc. Konieczność operowania materiałem statystycznym również otwiera przy różnych modelach wrota licznym kłopotom [8]). Żaden algorytm matematyczny nie wyręczy człowieka w ocenie konkretnej sytuacji, wyliczenia mogą być tylko jednym z elementów oceny, ale nie najważniejszym, a tym bardziej nie jedynym. Procesy społeczno-gospodarcze przebiegają jednocześnie w wielu płaszczyznach i tylko myślenie dialektyczne może porównawczą, gdyż zestawia dane fakty z innymi zjawiskami, jest metodą analityczną, gdyż stara się rozłożyć badane zjawiska na poszczególne elementy i siły, jest też metodą syntetyczną, gdyż usiłuje uchwycić więź i współzależność pomiędzy zjawiskami itd. Nie ma w niej więc nic, co trąciłoby metafizyką, wulgarnym empiryzmem czy jednostronnym scjentyzmem, a jednak przy tych wszystkich walorach względy pozanaukowe skłaniają przeciwników marksizmu po dzień dzisiejszy do przeciwstawiania się metodzie dialektycznej i zastępowania jej (często pod pretekstem, że jest przestarzała) innymi, mniej sprawnymi.

Marksizm żywy i twórczy musi pozostać przeciwnikiem wszelakiego eklektyzmu, nie elegancja formy i nie dekoracyjna ornamentyka jest dowodem słuszności, potężny aczkolwiek surowy gmach rozumowania Marksa nie potrzebuje misternej attyki [9]), natchnieniem dla niego jest realna rzeczywistość, a nie wykoncypowane fikcje. Fluktuacje rynkowe i koniunkturalne w kapitalizmie zmusiły już w XIX wieku wielu ekonomistów do poszukiwań, na bazie których w XX wieku pojawiły się metody ekonometryczne, odtąd poczęto metody te fetyszyzować, chociaż wyniki były tu więcej niż skromne, w drugiej połowie XX wieku na bazie tychże metod poczęto rozwijać metody badań wzrostu gospodarczego. Zestawienie niemarksistowskich koncepcji wzrostu gospodarczego z marksowską teorią rozwoju gospodarczego może stanowić wymowną egzemplifikację nie tylko różnic w podejściu do badanych zjawisk, ale i waloru poznawczego prezentowanego przez zastosowane w tych teoriach metody.

Współczesna myśl burżuazyjna stanąwszy w obliczu burzliwego rozwoju sił wytwórczych w dobie II wojny światowej i w dobie współczesnej musiała zadać sobie pytanie, jakie będą dalsze perspektywy kapitalistycznego sposobu wytwarzania, ale pytanie to zostało sformułowane jako problem jak uregulować wzrost od strony ilościowej, by mogły się jednocześnie ostać możliwie nietknięte kapitalistyczne formy instytucjonalne. W związku z tym różne proponowane modele wzrostu gospodarczego starają się, w sposób mniej lub bardziej uproszczony określić powiązania strukturalne współczesnej gospodarki, by następnie poprzez hipotetyczną zmianę wielkości różnych elementów składających się na tę strukturę wnioskować ex ante, jakie zmiany te będą mogły pociągnąć za sobą konsekwencje, przy czym zakłada tu się z góry, że następstwa będą prowadzić w kierunku nieustannego wzrostu ilościowego.

Nie bada się więc tutaj jak w wypadku marksowskich rozważań na temat rozwoju gospodarczego obiektywnych tendencji rozwojowych, lecz zakładając niezmienne „reguły gry" bada się szanse skuteczności takiej czy innej decyzji. Teoretyk wzrostu uważa swą rolę za skończoną, gdy w formie skwantyfikowanej udzielił hipotetycznej odpowiedzi na pytanie jak prawdopodobnie zachowa się dana struktura ekonomiczna w obliczu takich czy innych bodźców natury egzogenicznej czy endogenicznej (przy czym ten podział dokonywany jest nader woluntarystycznie). Nie zajmuje się on w przeciwieństwie do marksisty rozważaniami co wywołuje te bodźce i dlaczego właśnie takie a nie inne pojawiają się w określonym horyzoncie czasowym. Przeważająca większość modeli wzrostu pomija przy tym chętnie zagadnienie cykliczności rozwoju gospodarczego. Konstruktorzy modeli gospodarczego wzrostu wyobrażają sobie wzrost jako „moving equilibrium" polegającej na tym, że przedsiębiorcy licząc na wzrost popytu odpowiednio do swych przewidywań wzmagają produkcję, a skoro ich oczekiwania zostały spełnione, dokonują dalszych inwestycji itd. Ich antycypacje będą się rzekomo stale ziszczać dopóty, dopóki będą pamiętali o „Warranted rate of growth" (gwarantowanej stopie wzrostu), którą właśnie przy pomocy modeli wzrostu Harrod, Domar, Godwin i inni starają się obliczyć. Zwolennicy teorii wzrostu nie aspirują do badania sił, które stanowią siłę napędową rozwoju gospodarczego [10]).

W literaturze zachodniej i u jej naśladowców na tle modelowego traktowania zagadnień ekonomicznych następuje coraz wyraźniejsza likwidacja dociekań ekonomicznych w ścisłym tego słowa znaczeniu na rzecz różnych wyliczeń natury kalkulacyjnej stosowanych w ramach tzw. badań operacyjnych. Zarzucając metodzie dialektycznej „mgliste" zwolennicy technik modelowych osiągają tylko pozorną precyzję dzięki programowaniu liniowemu, metodom iteracji, rachunkowi prawdopodobieństwa itd., tam bowiem, gdzie trudności wynikają z braków analizy jakościowej, tam i matematyka staje bezradna. Preferowanie więc analizy ilościowej przy zaniedbywaniu analizy jakościowej prowadzi w najlepszym wypadku do dreptania w miejscu, w najgorszym zaś do zupełnego oderwania od teoretycznego i praktycznego rozeznania [11]). Analiza ilościowych aspektów życia gospodarczego jest analizą pochodną, analizą wyróżnionego typu, ważną, ale nie wyłączną, konieczną, ale nie wystarczającą.

Tak jak rytm nie decyduje o melodii, chociaż z nią współdźwięczy, tak i analiza ilościowa (a taką jest analiza modelowa czy strukturalno-funkcjonalna) nie może obejść się bez analizy jakościowej, gdy idzie o zrozumienie obserwowanych zjawisk gospodarczych, tylko przy mylnym traktowaniu zjawisk gospodarczych jako rzekomo niezmiennych można by zignorować kazualną i jakościową ich analizę. Zwolennicy kwantyfikacji zjawisk ekonomicznych mają niewątpliwie rację, gdy zwracają uwagę na zaniedbania w tym względzie w dociekaniach ekonomicznych, ale nie mają racji, gdy usiłują ograniczyć swe badania do takich czy innych wyliczeń. Nie sposób bowiem sprowadzić całego bogactwa i niewymierności licznych przejawów życia gospodarczego do jałowego zestawu parametrów, zmiennych i funkcji. Rosnący minimalizm poznawczy spowodował u licznych ekonomistów „dekonceptualizację" ekonomii, obrazy rzeczywistości gospodarczej poczęły rozpływać się u niektórych w pustych symbolach [12]).

Wyliczeniami i rachunkiem można posługiwać się zresztą różnie, mechaniczne przenoszenie na grunt zjawisk ekonomicznych pojęć zapożyczonych z fizyki nie daje pożądanych efektów. W fizyce Lagrange dawno już zdołał zarytmetyzować siły, szybkości i przyspieszenia, ale prostota znamienna dla mechaniki nie jest wcale udziałem zjawisk społeczno-gospodarczych. Życie gospodarcze nie ma też odpowiednika fizycznego układu pomiarów typu „c g s". „Metody matematyczne rozwiązywania zagadnień ekonomicznych, budowa modeli itp. obejmuje tylko część analizy procesu gospodarczego... najbardziej podstawowe procesy wymagają raczej analizy socjologicznej i historyczno-dialektycznej... Ani rachunek ekonomiczny, ani doskonała organizacja procesu zarządzania... nie wyczerpują zagadnienia organizacji sprawnej i dynamicznej" [13]).

Perspektywy rozwoju nauk ekonomicznych w znacznej mierze zależą od rozwoju metod, które nauki te będą stosować, nie idzie tu jednak o adaptowanie coraz bardziej finezyjnych metod matematycznych, ile o coraz uważniejsze badanie narastających nieustannie zmian, „badanie musi szczegółowo opanować materiał, musi zanalizować różne jego formy rozwojowe i wyśledzić ich więź wewnętrzną..." [14]). Z rozważań dotyczących metod współczesnych nauk ekonomicznych wydaje się wynikać konieczność podkreślenia wagi socjologicznych aspektów życia gospodarczego, tudzież sprowadzenia rozważań typu prakseologicznego do właściwych rozmiarów, do przeciwstawienia się iluzji jakoby niedomogi rozlicznych poczynań gospodarczych w praktyce tkwiły tylko w braku dostatecznej eksperiencji matematycznej ekonomistów.

Tak jak sukcesy w dziedzinie techniki uzyskiwane są nie dzięki wyliczeniom, lecz przy pomocy wyliczeń, tak i w zagadnieniach ekonomicznych decydują nie wyliczenia same, lecz trafna ocena sytuacji i znajomość prawidłowości życia gospodarczego. Można zgodzić się z tezą, że przy podejmowaniu decyzji gospodarczych nie tyle jest ważne stosowanie gotowych recept wypracowanych tą czy inną techniką, matematyczną, lecz elastyczne reagowanie na wszelkie, niekiedy nagłe i nie dające się przewidzieć z góry zmiany [15]). Wybór ekonomiczny stanowi umiejętność sterowania procesami gospodarczymi zgodnie z obiektywnymi tendencjami rozwojowymi, umiejętność decydowania w najbardziej skomplikowanych warunkach, przy czym wyliczenia stanowią tu środek, a nie cel.

Wytyczną badań ekonomicznych i w naszej dobie pozostaje badanie *nowych* zjawisk gospodarczych w oparciu o *starą*, ale wypróbowaną metodę dialektyczną. Jeśli przeciwnicy marksizmu mają prawo zarzucać niektórym epigonom, że w ich ujęciu marksizm uległ zdogmatyzowaniu, to jednak trudno byłoby im przeciwstawić jakieś własne teoretyczne zdobycze na niwie myśli ekonomicznej. Dziewiętnastowieczny marksizm jest ciągle żywy i płodny, gdyż Marks pozostawił potomnym niedościgniony jeszcze ciągle wzór metod badawczych w zakresie zwłaszcza nauk społeczno-gospodarczych, i właśnie w oparciu o tę metodę współczesna myśl ekonomiczna ma tylko szanse rozwijać się dalej czerpiąc żywotne soki ze współczesnej nam epoki.

Burżuazyjna myśl ekonomiczna chociaż stroi się w piórka nowoczesności, nie może stanowić dla marksizmu alternatywy poznawczej, także eklektyczny stop tych dwóch przeciwstawnych nurtów nie jest możliwy. Współczesna myśl ekonomiczna na zachodzie zyskała dzięki matematyce i logice matematycznej pozornie na precyzji, ale uciekając od logiki dialektycznej, to co zyskała na formalnej precyzji, to straciła na zasięgu i głębi rozeznania w zjawiskach ekonomicznych. Wszystko to dowodzi, że dalszą drogę rozwoju myśli ekonomicznej będzie nadal torować twórczy marksizm, co dość lapidarnie ujął J. P. Sartre przyznając, że „żadna myśl antymarksistowska nie może być dziś niczym innym jak pozornym tylko odmłodzeniem myśli premarksowskiej. Rzekome wykraczanie poza marksizm może być dziś w najgorszym wypadku powrotem do premarksizmu, w najlepszym — myślą już zawartą w marksizmie" [16]).

---

[1]) H. ALBERT: „Probleme der Theoriebildung" w THEORIE und REALITÄT, Tübingen, 1964, s. 11.

[2]) op. cit., s. 47.

[3]) M. Marković: „Formalizm w logice współczesnej", W-wa 1962, s. 52.

[4]) Już w 1931 roku znany matematyk Gödel wykazał, że także pojęcia matematyczne nie są w pełni ostre, że nie wszystko da się zarytmetyzować i że w matematyce dochodzimy również często do zdań nierozstrzygalnych.

[5]) J. P. Sartre: „Critique de la raison dialectique", t. I., s. 29, Paris 1960

„Strukturalna analiza, jak bardzo nie byłaby pełna nie może powiedzieć wszystkiego, co chcielibyśmy w danym zakresie wiedzieć... nie mówi ona nam bowiem nic o stosunku przedmiotu do przedmiotów, które nie są częściami systemu czy jego komponentami".

[6]) B. Russel: „Structure, Human Knowledge, Its Scope and Limits", London 1948, s. 268.

[7]) „Nie sposób zaprzeczyć... że wiele nadziei... jak dotąd nie zostało spełnionych. Stoją tu na drodze trudności — badany przedmiot jest niesłychanie skomplikowany, ilość jednostek obserwacji znikoma, same jednostki zbyt wielkie i niestabilne... ich powtarzalność wątpliwa... Fizyk, chemik, biolog mają potężny instrument — dowolnie powtarzalny eksperyment, w oparciu o który można weryfikować swoje konstrukcje... ekonomiście pozostaje przy badaniu tylko statystyczna prezentacja... dołącza się do tego nie dość jasne sformułowanie problemów, co a priori czyni matematyczną obróbkę beznadziejną" (O. Anderson: „Theorie der Glückspiele und ökonomisches Verhalten" w SCHWEIZERISCHE ZEITSCHRIFT für VOLKSWIRTSCHAFT und STATISTIK, nr 1, 1949, s. 45—63).

[8]) Już w roku 1943 T. Haavelmo ujawnił, że parametry modeli o równaniach współzależnych nie mogą być szacowane przy pomocy metody najmniejszych kwadratów, a w zakresie poszukiwań poprawnych metod estymacji jeszcze ciągle jesteśmy dalecy od posiadania instrumentu, który moglibyśmy uznać za poprawny.

[9]) „W ciągu XIX wieku jedynie marksizm stworzył systematyczną teorię dla badań porównawczych... i nawet po upływie wieku teoria ta jest wciąż jeszcze płodna" (R. Benedix, S. M. Lipset „Political Sociology" w CURRENT SOCIOLOGY nr 2, 1957).

[10]) „Nie możemy nic innego uczynić jak tylko pokazać, jak przy określonych założeniach musiałyby ze sobą korelować takie wielkości jak zapasy kapitału, dochody, inwestycje i spożycie, aby wzrost gospodarczy mógł się dokonywać bez jakichś długookresowych perturbacji. Nie możemy natomiast powiedzieć jak będą się kształtować siły decydujące o procesach wzrostu..." (G. Bombach: „Zur Theorie des wirtschaflichen Wachstums" w WELTWIRTSCHAFTLICHES ARCHIV Bd. 70, Jahr 1953, Heft 1).

[11]) „To co jest złe w modelach, to kiepska jakość części... Nie wiemy bowiem, jakie podstawowe przesłanki dotyczą strategii jednostek podejmujących decyzje i jakie jest ich emiryczne znaczenie" (J. Tobin — cyt. wg T. C. Koopmans: „THREE ESSAYS...", NY 1957, s. 209).

[12]) „Jest grubym błędem przypuszczać, że w naukach społecznych należy posługiwać się analogicznymi metodami jak w fizyce" (A. Mahr cyt. za A. Adamem „Operative Begriffsbildung in der Wissenschaft" w ZEITSCHRIFT für NATIONALÖKONOMIE, Bd. 26, Heft 1—3, 1966 s. 17).

[13]) E. Lipiński: „Fetysze postępu" w ŻYCIU WARSZAWY nr 285 z 1966.

[14]) K. Marks: „Kapitał", t. I, s. 4, W-wa 1951.

[15]) J. Dorfman: „Operation Research" w THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW, nr 4 1960.

[16]) J. P. Sartre: „Marksizm i egzystencjalizm", TWORCZOŚĆ 1957, nr 4, s. 34.

STARE I NOWE KRYTERIA

ANTONI GUTOWSKI

WŚRÓD wielu pytań, jakie postawiłem aktywistom społecznym i pracownikom kierowniczym w Fabryce Łożysk Tocznych w Warszawie znalazły się trzy, które wywołały ożywioną dyskusję. Pytania brzmiały tak:

Co sądzi Wasza załoga o działalności samorządu robotniczego?

Jak ocenia sam siebie, swoją działalność samorząd robotniczy?

Czy więź samorządu robotniczego z załogą jest dostateczna, czy załoga jest odpowiednio informowana o sprawach zakładu?

Udzielenie odpowiedzi okazało się jednak rzeczą nie tak łatwą...

Jeszcze dwa lata temu urodzony pesymista czułby się w tej fabryce jak w swoim żywiole. Nieustanne zaburzenia w produkcji wywoływane arytmią — w pierwszych dekadach każdego miesiąca wykonywano przeciętnie zaledwie niecałe 25 proc. planu. Absencja nie usprawiedliwiona w 1966 r. wyniosła średnio na 1 robotnika grupy przemysłowej 15 godzin, a w tym samym czasie na każdego przypadało przeciętnie po 95 godzin nadliczbowych. Wysoki poziom braków i dezorganizująca życie fabryczne płynność kadr obejmująca blisko 45 proc. ogółu załogi! I na dodatek wewnętrzne rozdarcie, różne zwalczające się grupy, koterie.

Jeśli więc punktem odniesienia uczynić nie tak odległą przeszłość, można śmiało powiedzieć: kierownictwo administracyjne oraz samorząd robotniczy fabryki wykonali dużą pracę, jej efekty są dzisiaj namacalne, wymierne. W 1967 r. rytmiczność pracy pierwszych dekad osiągnęła przeciętnie 33,5 proc. planu, wartość braków udało się zmniejszyć o 23 proc., liczba godzin absencji nie usprawiedliwionej zmalała do 11, a godzin nadliczbowych do 78 na 1 robotnika grupy przemysłowej. Pomyślnie ukształtowały się także podstawowe wskaźniki realizacji zadań planowych. Produkcja towarowa wzrosła o 9 proc., a co najważniejsze — produkcja przeznaczona na eksport powiększyła się aż o ponad 40 proc. Jak wynika z najświeższych danych, realizacja zadań produkcyjnych w okresie 4 miesięcy br. również przebiegała zadowalająco.

A zatem na podstawie efektów ekonomiczno-produkcyjnych można dojść do uzasadnionego wniosku, że kierownictwo fabryki oraz samorząd robotniczy działają prawidłowo. Ale rytmy życia fabrycznego wyznaczają nie tylko wskaźniki planistyczne. Dla załogi sprawą zasadniczej wagi są także warunki pracy oraz zaspokojenie potrzeb socjalno-bytowych. W tej jednak dziedzinie również zachodzą zmiany na lepsze: warunkom pracy w tej fabryce poświęcony był nasz artykuł sprzed kilku tygodni („Fabryka ludzi aktywnych" Ż.G. nr 17), gdzie obszernie omawialiśmy te sprawy.

Warto tutaj jeszcze dodać, że w odróżnieniu od wielu innych zakładów tutejszy samorząd robotniczy poświęca wspomnianej problematyce dużo uwagi. Jest ona w polu widzenia na każdym nieomal KSR, a co najważniejsze, zadania w tym zakresie ujęte są w specjalne programy i plany z reguły towarzyszące planom techniczno-ekonomicznym. Czytałem materiały przygotowane na majową konferencję samorządu robotniczego poświęconą zadaniom w latach 1969—1970. Zawierają one obszerne omówienie tych zadań, ale jest także szczegółowy program działania w zakresie poprawy warunków BHP oraz socjalno-bytowych. Tak więc i w tej dziedzinie działalność samorządu robotniczego ocenić wypada pozytywnie.

Czy oznacza to jednak, że samorząd robotniczy w Fabryce Łożysk Tocznych nie ma słabych stron?

W fabryce panuje dobry obyczaj — co kwartał dyrektor naczelny składa sprawozdanie z realizacji zadań produkcyjnych, a ponadto referuje przebieg i wyniki wykonania planu przedsięwzięć usprawnienia organizacji pracy w myśl uchwały VII Plenum KC PZPR. I to jest niewątpliwie słuszne, aktyw społeczny jest zorientowany, co się dzieje w fabryce. Zwraca jednak uwagę nie tyle problematyka konferencji, której formalnie nie można niczego zarzucić, ile treść dyskusji.

Ustawa z 1958 r. nakłada na konferencję samorządu robotniczego obowiązek m. in. rozpatrywania bilansów rocznych wraz z rachunkiem wyników, opiniowania projektów wskaźników planów, uchwalania rocznych i wieloletnich planów itd. itp. Formalnie KSR wywiązuje się z tych obowiązków, podejmuje uchwały, opiniuje itd. Jednakże wszystkie te decyzje są w większym stopniu wynikiem zaufania do propozycji dyrekcji, niż odzwierciedleniem rzeczowej dyskusji na KSR.

Oto dla przykładu przebieg konferencji w grudniu 1967 r. Dyrektor omówił podstawowe wskaźniki uzyskane w roku 1967 (zysk netto, koszty własne), następnie problem absencji i godzin nadliczbowych. Potem zreferował zadania na rok następny — wskaźnik za wskaźnikiem. W dyskusji głos zabrało 11 osób, jednakże i to jest najciekawsze, nikt z występujących nie ustosunkował się do wskaźników planistycznych ani roku ubiegłego, ani roku przyszłego...

Nie oznacza to wcale, że ich wypowiedzi dotyczyły spraw błahych, drugorzędnych. Mówiono jednak o wszystkim, najczęściej o sprawach najbliższych swojego działu, takich jak: działalność komisji problemowych rady robotniczej; sytuacja w dziedzinie bhp; gospodarka magazynowa; sprawa zorganizowania wzorcowych stanowisk roboczych; potrzeba wychowania młodzieży; niedobór zatrudnienia w różnych działach; zbyt częste przestawianie maszyn; sprawa pralni itd. itd. A potem konferencja podjęła uchwałę...

To wyraźne unikanie w dyskusji spraw ogólnofabrycznych jest tym dziwniejsze, że wśród dyskutantów znalazł się zaledwie jeden pracownik fizyczny (zresztą sekretarz oddziałowej organizacji partyjnej). A pozostali — to kierownicy różnych szczebli: 3 mistrzów, 2 kierowników działów, szef produkcji, główny księgowy, goście — dyrektor zjednoczenia i przedstawiciel KD PZPR. A na sali obecnych było ok. 70 członków KSR, z których co najmniej połowę stanowili robotnicy.

Jak z powyższego wynika, na konferencji ujawniły się dwa niekorzystne zjawiska. Pierwsze, to rozbieżność pomiędzy celem, dla którego zwołana została dana konferencja, a treścią dyskusji. I druga, wyrażająca się w nieuczestniczeniu w dyskusji pracowników szeregowych, zwłaszcza pracowników fizycznych.

Zapewniano mnie w fabryce, że na 7 dni przed każdym KSR członkowie otrzymują specjalne materiały opracowane w popularnej przystępnej formie. Jeśli tak jest istotnie, to jakie są wobec tego źródła tych ujemnych zjawisk? Niestety, aktyw samorządowy nie zastanawiał się nad tym.

Oczywiście, chodzi nie tylko o same konferencje, sprawa posiada o wiele szerszy aspekt. Teoretycznie bowiem każda konferencja samorządu robotniczego podejmująca decyzje w sprawach żywotnych dla fabryki i załogi, powinna wytyczać kierunki i aktywizować działanie wszystkich organów i członków wchodzących w skład samorządu robotniczego. W praktyce codzienna praca samorządowa spoczywa na barkach niewielkiej liczby ludzi. Najczynniejsi są: sekretarz KZ PZPR, przewodniczący i sekretarz rady robotniczej oraz rady zakładowej i jeszcze kilka osób. Olbrzymią zaś resztą angażowaną jest nierównomiernie, od czasu do czasu.

W sprawozdaniu z działalności w 1967 r. rady zakładowej czytamy: „W organizacji związkowej z wykazu zaangażowanych aktywistów wynika, że jest to armia 77 osób. Słaba strona tego kolektywu była niedostateczna aktywność, a niekiedy zupełna bierność bez małą połowy tego aktywu. Trzonem działalności byli członkowie prezydium rady zakładowej, którzy są przewodniczącymi poszczególnych komisji. Pozostali członkowie plenum RZ ograniczali się do udziału w posiedzeniach". Podobnie to wygląda w radzie robotniczej.

Można tedy dojść do wniosku, że absencja pracowników szeregowych w toku dyskusji na KSR pozostaje w ścisłym związku ze zbyt słabym udziałem w pracach samorządu robotniczego ogółu jego członków. A ponieważ kilkunastu choćby bardzo aktywnych działaczy nie jest w stanie zapewnić codziennej więzi z całą załogą, wolno przypuszczać, iż wzajemne oddziaływanie — załogi na samorząd i samorządu na załogę — jest daleko niedostateczne. Z tego punktu widzenia ocena działalności samorządu w fabryce wypada niekorzystnie.

Dlaczego ludzie są bierni? Niektórzy odpowiadali na to pytanie tak: „Społecznikiem trzeba się urodzić". Albo: „Nie każdy dysponuje czasem niezbędnym na prace społeczne". Ale czy tylko to? „A może — dodawali inni — także niechęć do narażania się komukolwiek". Zapewne coś w tym jest, skoro np. społeczni inspektorzy pracy często wykazują zupełną obojętność wobec nagminnych niekiedy naruszeń przepisów bhp, a inni aktywiści nie reagują wcale, bądź niedostatecznie na to, że — jak pisze w cytowanym już sprawozdaniu rada zakładowa — „często pracownicy bez istotnego uzasadnienia pracują po 16 godzin na dobę". Jednakże niechęć do angażowania się z tych względów nie wyjaśnia sprawy do końca.

Zwróćmy uwagę na następującą zbieżność: w samorządzie robotniczym do najaktywniejszych należą na ogół działacze blisko związani z komórkami sztabowymi zarządu fabrycznego, które posługują się w swojej działalności jakimś instrumentem rachunku ekonomicznego. Bierni zaś pozostają członkowie samorządu wywodzący się z tych obszarów fabryki, do których rachunek kosztów nie dociera, co pozbawia tych ludzi ważnego instrumentu, jakim posługuje się kierownictwo samorządu i fabryki. Może tutaj tkwi jedna z przyczyn, że nie mogą znaleźć wspólnego języka na różnych zebraniach i konferencjach pracownicy kierowniczy i szeregowi, aktywiści i zwykli członkowie organizacji społecznych? A bez rachunku kosztów jakże ma oddziaływać rada robotnicza na gospodarność załogi i w jaki sposób sprawować kontrolę nad działalnością gospodarczą i finansową fabryki?

Ale Fabryka Łożysk Tocznych postanowiła ten stan rzeczy odmienić i doprowadzić wskaźniki dyrektywne do najniższych ogniw produkcyjnych. Efekty zaczynają już być widoczne, kierownicy działów i wydziałów muszą obliczać i kontrolować kształtowanie się kosztów jednego łożyska, jednego elementu, jednostek materiałów, robocizny, energii, smarów itd. itp. W przypadku przekroczenia założonego dla wydziału wskaźnika kosztów, wydział traci prawo do pełnej premii, jeśli zaś uda się koszty obniżyć — zyskuje prawo do dodatkowej nagrody. A planista wydziałowy wywiesza na tablicy ogłoszeń wykaz poszczególnych pozycji kosztowych, aktualizuje je, każdy może przeczytać, zastanowić się, podeliberować. Dane liczbowe z tej tablicy są czymś konkretnym, wymiernym, tematem, o którym można już rozmawiać z każdym robotnikiem.

Co prawda — rachunek kosztów w niższych ogniwach fabryki obowiązuje stosunkowo niedawno, więc ludzie nie zdążyli się jeszcze do niego przyzwyczaić, nie nauczyli się jeszcze myśleć przy pomocy liczb, złotówek. Wydaje się jednak, że gdyby fabryka nadal posługiwała się starymi zasadami zarządzania i planowania, gdyby obowiązywała ją dotychczasowa liczba wskaźników, wówczas wspomniany rachunek kosztów bardzo szybko przekształciłby się w jeszcze jedną dodatkową czynność biurokratyczną.

Zwróćmy bowiem uwagę na to, przy pomocy ilu i jakich wskaźników dyrektywnych zjednoczenie sprawowało dotychczas nadzór nad fabryką. I tak np. w 1967 r. fabrykę obowiązywało ogółem 65 (sześćdziesiąt pięć!) różnych wskaźników. Ponadto w ciągu roku nadeszło do fabryki 9 dyrektyw uzupełniających, bądź korygujących poprzednie.

W tych więc warunkach zadanie samorządu robotniczego, a zwłaszcza rady robotniczej, pociągało za sobą konieczność śledzenia z większą czy mniejszą uwagą wszystkich 65 wskaźników dyrektywnych... Czy było to możliwe? A poza tym ilu ludzi w fabryce mogło się połapać w tylu wskaźnikach? Kto był w stanie określić, już nie tylko w samorządzie robotniczym, ale także w administracji, które i kiedy są pierwszoplanowe, drugoplanowe, trzecioplanowe?

Siłą rzeczy powstać musiała luka między wąskim gronem fachowców z administracji i równie nieszerokim aktywem „specjalistów" z organizacji społecznych, a całą resztą członków samorządu robotniczego i większością szeregowych członków załogi. Oto dlaczego znaczna część ogółu członków samorządu robotniczego była bierna, obojętna. Już sama liczba tych wskaźników przerażała. Czyż nie dlatego właśnie nawet co wytrawniejsi pracownicy kierowniczy, gdy zabierali głos na KSR-ze, omijali te sprawy, mówili o innych, bardziej dla nich zrozumiałych? A cóż dopiero robotnicy... Trudno nie przyznać racji radzie robotniczej kiedy powiada w swoim sprawozdaniu rocznym: „Duża ilość wskaźników dyrektywnych wpłynęła hamująco na rozwój własnych inicjatyw, gdyż uważano, że wszystko przemyślano i zaplanowano odgórnie". Otóż to.

Toteż dużo obiecują sobie działacze samorządu robotniczego po eksperymencie ekonomicznym, który wprowadzony został w fabryce kilka miesięcy temu. Nie będę referował jego zasad, są zresztą zbliżone do obowiązujących w innych zakładach eksperymentujących w przemyśle maszynowym. Wspomnę tylko, że zamiast dotychczas obowiązujących kilkudziesięciu wskaźników dyrektywnych będzie obowiązywać zaledwie 6. Znikną dręczące i absorbujące wielu ludzi targi ze zjednoczeniem wokół poziomu zatrudnienia, odpadną nużące dyskusje na temat funduszu płac, zbyteczne będą limity normujące zużycie i zapasy materiałów i wielu innych uciążliwych kwestii.

A zatem wzrośnie samodzielność przedsiębiorstwa, można tedy będzie obarczyć jego kierownictwo większą odpowiedzialnością. Z kolei automatycznie rozszerzyć się powinny horyzonty myślowe działaczy samorządu robotniczego, można od nich będzie wymagać efektywniejszej kontroli nad działalnością gospodarczą fabryki i aktywniejszego współdziałania we współzarządzaniu.

I to właśnie daje samorządowi Fabryki Łożysk Tocznych nową wielką szansę, której nie wolno zaprzepaścić. Bo wtedy kryteria oceny jego działalności też staną się inne, przede wszystkim ostrzejsze.

Sprzeczności siłą napędową

KAROL SZWARC

ZAKŁADY Stolarki Budowlanej w Wołominie są jednym z największych przedsiębiorstw zgrupowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Stolarki Budowlanej, które od przeszło roku pracuje w oparciu o nowe, eksperymentalne zasady zarządzania. W ostatnich kilku latach wołomińska fabryka, produkująca głównie stolarkę drzwiową i okienną dla warszawskiego zagłębia budowlanego i częściowo na eksport, rozwijała się szybko.

Teraz przedsiębiorstwo wchodzi w okres stosunkowo mniejszego wzrostu produkcji, a główna uwaga kolektywu skierowana jest na poprawę jakości, zwłaszcza zaś na zwiększenie ilości wyrobów konfekcjonowanych. Oznacza to, że coraz to większa część wytwarzanych tu drzwi i okien będzie opuszczała zakład w stanie gotowym, oszklona i pomalowana. Szczególnie ta ostatnia czynność jest trudna do opanowania. Dzięki jednak postępowi technicznemu — zainstalowaniu urządzeń do elektrostatycznego malowania i opanowaniu skomplikowanego procesu technologicznego — jakość produkcji ulega poprawie, estetyka wykończenia produktów jest coraz większa, zwiększa się trwałość wyrobów, zmniejszają się straty materiałowe (o 50 proc. mniejsze zużycie farb). Znacznie częściej również Wołomin opuszczają nie półprodukty, lecz wyroby gotowe.

Jak w tych warunkach działał samorząd robotniczy? W obliczu nowych zadań jakościowych nie wystarczyło już tylko zwracanie uwagi na sprawy wynagrodzenia, premii, socjalne itd. Trzeba było szukać wszelkich możliwych rezerw w zdolnościach wytwórczych, strukturach organizacyjnych i kadrowych, mobilizować i koncentrować działalność dyrekcji, współdziałać z załogą. Słowem — współgospodarzyć.

Nie znaczy to jednak, że spadło wyczulenie samorządu na sprawy zarobkowe i socjalne załogi. Po prostu nie ma spraw mniej lub bardziej ważnych. Wśród działaczy samorządowych ZSB w Wołominie sądzi się, że dbałość o sprawy bytowe jest nierozłącznie związana z inspirowaniem wszelkich przedsięwzięć produkcyjnych. Czy jednak zawsze udaje się osiągnąć zamierzony cel? Okazuje się, że nie jest to takie łatwe.

JAK DZIELIĆ FUNDUSZ ZAKŁADOWY

Jeszcze trzy lata temu zasady podziału funduszu zakładowego miały charakter bodźcowy. Kwoty uzbierane na tym koncie dzielono tak, że 70 proc. przyznawano poszczególnym pracownikom według ich płacy podstawowej, a resztę traktowano jako premię uznaniową. Oczywiście, zdarzało się, że część załogi otrzymywała tylko 70 proc. Rozdział pieniędzy dokonywał się pod kontrolą samorządu robotniczego. Wysokość funduszu zakładowego dla pracowników ustalały komisje oddziałowe, dla członków KSR — prezydium KSR, dla dyrekcji — zjednoczenie na wniosek samorządu.

System ten nie zdał życiowego egzaminu. Zbyt dużo nagromadziło się wokół niego niesnasek. Załoga uważała, że przy podziale pleni się kumoterstwo, że kryteria oceny są zbyt płynne i subiektywne, że kwoty przyznawane poszczególnym osobom, a zwłaszcza personelowi kierowniczemu, są za duże, (np. robotnik otrzymywał około tysiąca złotych, a dyrektor — 10 tys. zł) itd. Dochodziło do tego, że po wypłacie robotnicy dokonywali po raz wtóry podziału, ale już w sposób nieformalny. W konsekwencji nie tylko zatraciło się inspirujące znaczenie funduszu zakładowego, ale również pogorszyły się stosunki międzyludzkie. Działaczy samorządu robotniczego oskarżano o to, że nie leży im na sercu dobro załogi, dobro zakładu, lecz tylko fiskus, a administrację o to, że hołduje zasadom unii personalnych, wypacza ideę samorządu robotniczego itd.

Działacze robotniczy zrozumieli, że tolerowanie uprzywilejowania pewnych grup w przedsiębiorstwie wyrządza poważne szkody moralne i społeczne, że mimo bodźcowego charakteru zasad podziału funduszu zakładowego, w praktyce wypaczony został jego sens. Oczywiście — przyznają to sami — lepiej byłoby zmienić sposób podziału, ale po pierwsze nie wiedziano jak to uczynić stosunkowo szybko a po drugie — sam system był już w oczach załogi dostatecznie skompromitowany.

W tej sytuacji samorządowi robotniczemu nie pozostało nic innego jak odwołać się do parlamentarnego forum przedsiębiorstwa. Rada robotnicza, na podstawie opinii załogi, zaproponowała przed dwoma laty zmianę regulaminu określającego zasadę podziału funduszu zakładowego. Przeprowadzono konsultację z administracją zakładu. Zasięgnięto rady socjologa. Przeprowadzono referendum. Pod głosowanie poddano trzy projekty. Pierwszy z nich oparto na starych zasadach, drugi przewidywał podział funduszu proporcjonalnie do zarobków, trzeci również za podstawę przyjmował proporcjonalny podział według płac, ale z uwzględnieniem wysługi lat (za ponad 3 lata — 10 proc., za ponad 5 lat — 20 proc., za ponad 10 lat pracy — 30 proc.).

Wyniki głosowania były następujące: za systemem starym głosowało 21 proc., za systemem proporcjonalnym — 29 proc. i za systemem proporcjonalnym z korektą lat pracy — 50 proc. W rezultacie ten ostatni system przyjęto jako obowiązujący.

Z funduszu zakładowego za rok ubiegły wypłacono średnio 1,645 zł przy przeciętnej płacy miesięcznej prawie 2,200 zł (75 proc.). W grupie pracowników fizycznych wypłacono średnio 1590 zł przy przeciętnej płacy około 2 100 zł, a w grupie pracowników umysłowych — 1 910 zł przy przeciętnej płacy przeszło 2.550 zł. W obu tych grupach udział wypłat z funduszu zakładowego układał się mniej więcej w tych samych proporcjach do uposażenia co i w całym zakładzie (75 proc.), co wynikało z zasad nowego systemu.

W ZSB w Wołominie uważa się, że wprowadzenie nowego systemu usunęło w zasadzie długoletnie konflikty narosłe wokół podziału funduszu zakładowego. Zanikły bowiem duże rozpiętości w wypłatach, kryteria podziału są bardziej uchwytne, nikt nie oskarża działaczy samorządowych ani administrację o unie personalne bądź zwracanie uwagi tylko na sprawy fiskusa. Z tej sytuacji rada jest zarówno administracja fabryki, jak i działacze samorządowi. I choć boleją oni nad tym, że fundusz zakładowy nie oddziaływa zbyt silnie w sensie bodźcowym, to łatwiej w tych warunkach o skonsolidowanie kolektywu, o zjednanie sobie załogi przez samorząd robotniczy, o znalezienie wspólnego języka między administracją, samorządem i aktywem robotniczym.

Oczywiście nie oznacza to, że fundusz zakładowy jako bodziec przestał w zupełności działać. Stało się to szczególnie widoczne w ostatnim okresie, a więc od czasu, kiedy wołomińskie przedsiębiorstwo weszło w fazę eksperymentowania. W myśl zasad eksperymentalnego zarządzania zakres wskaźników dyrektywnych, limitów i norm obowiązujących w planowaniu i rozliczaniu wyników przedsiębiorstwa obejmuje produkcję w jednostkach naturalnych lub wartościowo, masę zysku, normy procentowego podziału zysku na fundusze celowe i wpłatę do budżetu, normę oprocentowania środków trwałych, a także limity nakładów inwestycyjnych i zadania w dziedzinie eksportu. Odpis na fundusz zakładowy (zwany w tym przypadku funduszem gospodarności „A") ustalany jest w stosunku procentowym do osiągniętego zysku. W roku ubiegłym wysokość jego określono na 4,95 proc. Jak będzie w latach następnych jeszcze nie do końca wiadomo. Myśli się jednak o tym, aby odpis ten miał charakter normatywu długoletniego. W tej sytuacji jest oczywiste, że całkowity wysiłek załogi, jego troska o wykonanie zadań planowych, o jakość produkcji, o obniżkę kosztów itd. musi znaleźć wyraz w wysokości funduszu zakładowego (w 1967 r. fundusz zakładowy wyniósł 1.811 tys. zł. Gdyby nie obowiązywał eksperyment kwota ta byłaby mniejsza w roku ubiegłym o blisko 500 tys.). I w tym sensie jego oddziaływanie bodźcowe zostało zachowane.

BODŹCE TO NIE TYLKO FUNDUSZ

W tej sytuacji sięgnięto jednak do szeregu innych instrumentów materialnych aktywizujących załogę, pozwalających samorządowi robotniczemu na podjęcie wielu wysiłków w celu usprawnienia bieżących posunięć gospodarczych w ZSB w Wołominie.

Podstawę wynagradzania pracowników dniówkowych stanowi taryfikator płac, a robotników akordowych zaszeregowanie osobiste i robót. Robotnicy akordowi mają dwa rodzaje premii: za jakość produkcji i za gospodarkę materiałową, zaś dniówkowi tylko premię zadaniową.

Administracja wołomińskich zakładów uważa, że zaszeregowanie pracowników w zasadzie odpowiada faktycznym umiejętnościom i faktycznemu wysiłkowi poszczególnych ludzi. Działacze zaś samorządu robotniczego, choć zgadzają się z tą oceną, sądzą, że potrzebna jest stała weryfikacja i kontrola, bo przecież robotnicy zdobywają coraz to większe kwalifikacje, zwiększa się zakres bardziej skomplikowanych prac itd. W związku z tym powołano komisję weryfikacyjną, w której uczestniczy kierownictwo zakładu i samorząd robotniczy. Komisja zbiera się kilkadziesiąt razy do roku, egzaminuje, rozpatruje reklamacje robotników, przeprowadza analizy, zwłaszcza w zakresie zgodności zaszeregowania pracowników akordowych i zaszeregowania przyznawanych im prac itp. Protokóły z posiedzeń są wytyczną dla działania administracji i rzadko się dotąd zdarzało, aby któraś z tych ocen została zakwestionowana przez kierownictwo zakładu.

Wołomiński samorząd robotniczy podjął też inną sprawę z tego samego podwórka. Dzięki dobrej pracy w ubiegłym roku przedsiębiorstwo uzyskało możliwość dysponowania poważną kwotą na dodatkowe premie dla robotników (5 proc. funduszu płac). Zastanawiano się, jak sumę tę rozdysponować. Samorząd robotniczy stanął na stanowisku, że przy zwiększonym planie pracownicy akordowi i tak więcej zarobią. Co innego dniówkowi. Ich wysiłek przy zwiększonych zadaniach wzrasta, ale nie znajduje to odbicia w zarobkach. Wobec tego trzeba im dać dodatkowe premie większe niż 5 proc., co nie znaczy, aby pracownicy akordowi nie dostali ani grosza więcej.

Poważnym bodźcem są też nagrody przyznawane za współzawodnictwo. Podział nagród za współzawodnictwo międzyzakładowe (w ub. r. otrzymali około 100 tys. zł) następuje w ramach robotniczych komisji oddziałowych, na które materiału analitycznego dostarcza administracja. Przyjęto zasadę, że nagroda otrzymana z tego tytułu nie może być mniejsza niż 300 zł. Podobne rygory występują przy podziale nagród w ramach współzawodnictwa wewnątrzzakładowego (50-100 tys. z funduszu zakładowego w zależności od roku). Nagrody te dzieli komisja przy związkowej radzie zakładowej, która ustala wysokość wypłat dla pierwszych trzech brygad. Podział indywidualny odbywa się w komisjach oddziałowych. I tu również przyjęte jest to samo minimum nagrody.

Samorząd robotniczy z dużą energią zajmuje się również problematyką socjalną. Ma on tu bardzo rozległe pole działania. W Wołominie widać to jak na dłoni. Samorząd robotniczy przeprowadził zwiad wśród załogi, w którym chciano się zorientować, jakie jest zainteresowanie pracowników sprawami życia zakładu. Obok kwestii związanych z produkcją załoga zgłosiła 200 różnych wniosków dotyczących spraw socjalnych, a m. in. domagano się utrzymania i dalszego rozwoju dwóch ośrodków wypoczynkowych, budowy dwóch innych nad morzem i w górach, poprawy warunków pracy, zwiększenia wysiłku w zakresie budownictwa mieszkaniowego dla pracowników itd. Pozwoliło to samorządowi na stworzenie konkretnego już programu działania, który w ramach posiadanych środków finansowych (20 proc. funduszu zakładowego) może wiele z tych spraw pomyślnie rozwiązać.

*

Zastanawiające jest, że aktywność wytwórcza wołomińskiej załogi była większa w okresie, kiedy obowiązywały nowe zasady podziału funduszu zakładowego, niż wtedy, kiedy działały stare. Świadczą o tym fakty. W 1967 r. osiągnięto nie notowaną w historii przedsiębiorstwa obniżkę kosztów o 3 proc., poprawiła się rytmika produkcji (w III dekadzie 1965 r. 37,1 proc., w 1967 — 35, 1 proc.) w ciągu ostatnich dwóch lat blisko 11 razy zmniejszyła się ilość reklamacji jakościowych, zwiększyła się poważnie wydajność pracy (w ciągu 1965 r. o 16,7 proc., a w 1967 o przeszło 17 proc.) itd. A przecież, jak to stwierdziliśmy na wstępie, wymagania stawiane przed załogą rosły.

Niewątpliwie duża w tym zasługa eksperymentu. Ale nie tylko. Wynika to również z tego, że samorząd robotniczy przywiązywał dużą wagę do wszelkich możliwości oddziaływania na takie kształtowanie wynagrodzeń, premii i nagród, aby były one wyrazem możliwie sprawiedliwej oceny wkładu pracy, kwalifikacji i wysiłków każdego pracownika. I choć tylko połowicznie (wysługa lat) udało się to osiągnąć w przypadku funduszu zakładowego, to jednak dzięki opisanej już zmianie zysk był nie mniej ważki. Oczyszczoną została droga dla solidnego i dynamicznego działania samorządu robotniczego.

Czy jednak na tym sprawa się kończy? Podział funduszu zakładowego dzięki eksperymentowi uświadamia załodze łączność między dobrą pracą całego przedsiębiorstwa, wygospodarowanym zyskiem a dochodem indywidualnym pracownika. Ale uświadomienie to ma charakter zbyt ogólny, brak bowiem dostatecznie wyraźnej przekładni między pracą poszczególnych ludzi, brygad a wynikami osiąganymi przez cały kolektyw zakładowy. Pracownicy nie bardzo się orientują o ile oszczędności materiałowe, obniżka kosztów, zmniejszenie ilości braków itd. powiększają zysk całego przedsiębiorstwa, a w konsekwencji i kwotę przeznaczoną na wypłatę funduszu zakładowego. Osłabia to jego bodźcowe oddziaływanie i w tym tkwi jedna ze słabości wołomińskiego samorządu.

Nie chodzi tu bynajmniej o postawienie zarzutu. Chcemy jedynie podkreślić to, że dbałość o likwidację przyczyn konfliktów nie powinna spychać na plan dalszy siły napędowe zdrowych sprzeczności, sprzeczności, które ujawniają się w codziennej pracy, w tym, że np. jedna z brygad zgłasza pretensje do innej, iż pracuje źle, czy np. w tym, że poszczególne oddziały czy brygady domagają się od administracji usprawnienia organizacji pracy, poprawy zaopatrzenia itp. Są to bowiem konflikty twórcze, a od samorządu, od aktywu robotniczego zależy m. in. ich rozwiązanie z pożytkiem dla fabryki i jej pracowników.

PERSPEKTYWY EKSPORTU WĘGLA

Rozmawiamy z Dyrektorem Naczelnym CHZ „Węglokoks" — LEOPOLDEM BULANDRĄ

REDAKCJA: Staramy się o taki rozwój naszego wywozu, który zapewnia zbyt na rynkach zagranicznych szczególnie nas interesujących towarów przy zachowaniu wysokich wskaźników opłacalności. Koncentrując uwagę na wyrobach finalnych produkcji przemysłowej nie powinniśmy, jak się wydaje, zapominać o artykułach bądź surowcach tradycyjnie znajdujących się na poczesnym miejscu naszej oferty handlowej. Może w tym kontekście zechce Pan Dyrektor poinformować naszych Czytelników o znaczeniu eksportu węgla.

L. BULANDRA: Sprzyjające naturalne warunki w Polsce oraz konsekwentne dążenie do najracjonalniejszego wykorzystania posiadanych przez nas zasobów węgla zarówno w zakresie rozwoju krajowej bazy paliwowo-energetycznej, jak i w świetle koniunktury na rynkach zagranicznych, gdzie występujemy od lat w charakterze jednego z najpoważniejszych dostawców „czarnego złota", sprawiły, iż rola i znaczenie węgla w naszej gospodarce są szczególnie istotne.

Wydobycie węgla w Polsce, wyrażone w ilościach bezwzględnych, daje nam miejsce w czołówce światowych producentów. Ustępujemy — oczywiście — takim potęgom, jak: USA (23,9 proc. udziału w produkcji światowej) i ZSRR (21,4 proc.), jak również takim producentom zachodnioeuropejskim jak Wielka Brytania i NRF. Niemniej jednak nasz udział w produkcji światowej wynoszący ok. 6 proc. tworzył zazwyczaj przesłanki dla zajmowania przez Polskę eksponowanej pozycji na liście producentów i eksporterów węgla. Szczególnie charakterystycznym momentem była (i jest nadal) wysoka dynamika rozwojowa tej gałęzi gospodarki narodowej.

Już w 1946 r. produkcja węgla przekroczyła poziom przedwojenny. W 1950 r. wydobyto w kraju 78 mln ton, zaś w 1955 już 95 mln ton. W roku 1960 przekroczyliśmy granicę 100 mln ton rocznego wydobycia węgla. W roku 1967 wyprodukowano w kraju 124 mln ton węgla kamiennego.

Już w pierwszych latach po wojnie Polska należała do nielicznych producentów węgla na świecie, nastawionych przede wszystkim na eksport tego surowca, na który istniała podówczas szczególnie pomyślna koniunktura. Do roku 1950 udział eksportu węgla w stosunku do wydobycia kształtował się w granicach 30 proc. i wyżej.

W okresie 1945—1967 wyeksportowano z Polski 457,5 mln ton węgla, w tym do krajów socjalistycznych — 265,3 mln ton, zaś do krajów kapitalistycznych — 192,2 mln ton łącznej wartości 24,6 mld zł dew. Wartościowo średni udział węgla kamiennego w tym okresie w stosunku do wartości globalnej polskiego eksportu wynosi 23,8 proc. W ciągu ostatnich kilku lat, mimo wzrastającej wartości całego polskiego eksportu, udział węgla w naszym wywozie utrzymuje się na poziomie 11 proc. Na marginesie warto zaznaczyć, jak ogromne przeobrażenia nastąpiły w strukturze towarowej naszego eksportu, jeśli w 1947 r. udział węgla w globalnym eksporcie wynosił 79,7 proc., zaś w 1957 r. — 31,3 proc. Niemniej nawet w chwili obecnej jedynie udział takich grup towarowych, jak „tabor pływający" i „wyroby hutnicze" tylko częściowo przekracza 60 proc. wartości eksportu węgla. Natomiast żaden inny towar nie osiąga połowy udziału wartości eksportu węgla.

REDAKCJA: Może kilka słów o trendach cenowych na węgiel występujących w omawianym okresie na rynkach zagranicznych...

L. BULANDRA: Średnia cena węgla w dolarach za 1 tonę kształtowała się na przestrzeni lat niejednolicie. O ile tuż po wojnie wynosiła ona 6,40 dol., to rok później już 9,24 dol. W roku 1958 w wyniku tzw. kryzysu sueskiego średnia cena węgla za 1 tonę sięgała 22,52 dol. Po tym następuje „załamanie się" koniunktury węglowej w Europie i na świecie. Ceny spadają do 14—13 dol. za 1 tonę, zaś na początku lat sześćdziesiątych stabilizują się na poziomie nieco ponad 12 dol. za 1 tonę.

REDAKCJA: Na zakończenie naszej wyprawy „w głąb dziejów" eksportu polskiego węgla poprosimy Pana Dyrektora o wymienienie zasadniczych kierunków geograficznych wywozu tego artykułu...

L. BULANDRA: Prawie 60 proc. globalnych ilości eksportowanych w okresie powojennym z Polski skierowano do krajów socjalistycznych. Najwięcej węgla do tej grupy krajów wyeksportowano w roku 1954 (17,5 mln ton). Od roku 1958 dostawy węgla polskiego do krajów socjalistycznych wahają się w granicach 8 mln ton rocznie. Do największych odbiorców polskiego węgla wśród krajów socjalistycznych należy zaliczyć ZSRR, NRD i Czechosłowację. Dalej idą: Węgry, Rumunia i Jugosławia.

Na liście odbiorców polskiego węgla w krajach kapitalistycznych w okresie powojennym zachodziły (zgodnie zresztą z tendencjami rynkowymi) dość istotne zmiany, jednakże liczba tamtejszych importerów polskiego węgla wzrastała systematycznie. Zdarzało się również, że na pewien czas traciliśmy ten czy inny rynek, jak np. rynek szwedzki. Najwięcej węgla eksportowaliśmy zazwyczaj do krajów Europy północnej (od 50 do 60 proc. eksportu do krajów kapitalistycznych). Cennym rynkiem był i jest dla Polski rynek Danii, aktualnie największy w tej grupie krajów, oraz Finlandii.

Poważne ilości węgla sprzedajemy do Austrii. Do najbardziej chłonnych rynków grupy krajów europejskich wchodzących w skład Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, należą: Włochy, Francja, NRF. Wkroczyliśmy na perspektywiczny dla nas rynek Irlandii. Pewne ilości węgla eksportujemy do Hiszpanii, Portugalii i Grecji. Ostatnio, jak wiadomo, znaleźliśmy się również na rynku japońskim, dodajmy, rynku równie trudnym (ze względu na dalekie położenie, wysokie wymagania odbiorców i konkurencję) jak i rokującym poważne i korzystne perspektywy.

REDAKCJA: W toczącej się dyskusji o przyszłości węgla wysuwane są niekiedy wątpliwości co do programów rozwojowych tej gałęzi przemysłowej. Z tym problemem wiąże się oczywiście sprawa opłacalności eksportu węgla na tradycyjnych i nowych rynkach zbytu. Jak należy ocenić przyszłość węgla w świetle aktualnych trendów na rynkach światowych?

L. BULANDRA: O perspektywach rozwoju eksportu danego artykułu decydują dwa główne czynniki: perspektywy zbytu i opłacalność. Węgiel spełnia te dwa najbardziej zasadnicze warunki w całej rozciągłości, gdyż zarówno w przeszłości, jak i obecnie węgiel miał i ma możliwości eksportu i z punktu widzenia opłacalności bieżącej (na bazie już istniejących zdolności produkcyjnych) należy do bardzo zyskownych towarów w eksporcie. Powyższe dotyczy eksportu zarówno do krajów socjalistycznych, jak i kapitalistycznych. Mimo „załamania się" koniunktury węglowej w drugiej połowie lat pięćdziesiątych oraz ekspansji paliw płynnych i gazu ziemnego, już w latach 1961—1965 ilościowe założenia eksportu polskiego węgla zostały przekroczone o ponad 5 mln ton, a wartościowo o 180 mln zł dew. W okresie bieżącej pięciolatki (1966—1970) mimo konkurencji na rynkach światowych ze strony paliw płynnych, jak również konkurencji z innymi eksporterami węgla — nasz wywóz węgla przekroczy najprawdopodobniej założenia planowe o ok. 16—17 mln ton. W wyniku realizacji tej prognozy uzyskamy dodatkowo ponad 500 mln zł dew., w tym z wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych ponad 300 mln zł dew. Nie trzeba chyba podkreślać, jak poważne znaczenie ma to dla naszego bilansu handlowego i płatniczego.

Na podstawie rzetelnych i w pełni uzasadnionych prognoz potwierdzonych konkretnymi długookresowymi kontraktami, przyjmujemy wyższe od dotychczasowych założenia w dziedzinie naszego eksportu węgla. Zamierzamy w roku bieżącym wyeksportować ok. 26 mln ton węgla. Cały przyrost w okresie ubiegłych 2 lat kierujemy do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Natomiast na rok 1970 zakładamy minimalny przyrost, bo tylko do 28 mln ton, z zarysowującą się (ze względu na rosnące potrzeby krajowe) zdecydowaną przewagą eksportu do krajów kapitalistycznych. Przy pełnej podaży węgla w kraju jesteśmy w stanie wyeksportować przynajmniej obecnie 30 mln ton i 36 mln ton w roku 1975.

Jeśli chodzi o kierunki eksportu polskiego węgla, to zakładamy pewne przesunięcie wewnątrz krajów RWPG i wzrost eksportu do ZSRR. Śmielsze natomiast założenia przyjmujemy w odniesieniu do krajów kapitalistycznych. Dania, Włochy, — oto europejskie kraje kapitalistyczne, które zgłaszają stałe zainteresowanie importem polskiego węgla, zarówo energetycznego jak i — oczywiście — koksującego. A propos węgla koksującego: warto zwrócić uwagę na nowe poważne zapytania ofertowe z niektórych krajów Ameryki Łacińskiej i duże perspektywy eksportu do wszystkich zachodnioeuropejskich krajów oraz do Japonii.

REDAKCJA: Mówi się o celowości zawierania kontraktów na okres kilkunastu lat, co jest — zresztą — normalną obecnie praktyką handlową w dziedzinie obrotu niektórymi surowcami...

L. BULANDRA: Jesteśmy za rozwojem tej korzystnej zasady, wprowadzającej czynnnik stabilizacji, z uwzględnieniem interesów stron. Ostatnio zawarliśmy taki kontrakt na dostawy polskiego węgla do Irlandii do roku 1980. Kontrakty na okres pięcioletni mamy z wieloma krajami kapitalistycznymi.

REDAKCJA: Może powrócimy jeszcze raz do kwestii opłacalności węgla oraz przewidywanych trendów cenowych na tym rynku towarowym...

L. BULANDRA: Specjalna rada Ministerstwa Górnictwa i Eenergetyki wespół z fachowcami handlu zagranicznego przeprowadziła dodatkową analizę opłacalności dewizowej węgla. Za podstawę przyjęto obowiązującą aktualnie metodologię przy wyliczeniu pełnej kapitałochłonności w dziedzinie produkcji.

Analiza wykazała wysoką opłacalność dewizową eksportu węgla energetycznego i koksującego zarówno z kopalń czynnych, rozwojowych, jak również z nowych, specjalnie budowanych dla eksportu.

Sfinalizowanie w nadchodzącym okresie negocjacji z najwiekszymi odbiorcami polskiego węgla da nam gwarancję lokaty ok. 80 proc. (z zakładanych 36 mln ton w roku 1975) jako ilości fix oraz opcje, pozostałe zaś ilości będziemy mogli sprzedać po cenach, jakie będą kształtowały się w tym okresie na rynkach węglowych świata. Według naszych szacunków ceny na węgiel będą stopniowo wzrastać.

REDAKCJA: Czy wspomniany moment, tzn. ewentualny ruch cen w górę, jest uwzględniony w kontraktach wieloletnich?

L. BULANDRA: Oczywiście. W kontraktach długofalowych, które będziemy realizować, zakłada się klauzulę rewizji cen co 2, 3, 5 lat w granicach od 10 do 15 proc.

REDAKCJA: Mówiąc o perspektywach naszego eksportu węgla w świetle aktualnych założeń, wspomniał Pan jak gdyby z pewnym zastrzeżeniem, o warunku zapewnienia „pełnej podaży" ze strony przemysłu węglowego w kraju. Czy występują na tym odcinku trudności bądź zahamowania?

L. BULANDRA: Byliśmy i jesteśmy nadal solidnym eksporterem węgla, co zwykle podkreślają nasi liczni odbiorcy zagraniczni. Nie jest to żadna autoreklama, lecz fakty, o których mówi się zarówno w bieżących kontaktach z odbiorcami zagranicznymi, jak i przy omawianiu warunków nowych porozumień handlowych.

W świetle wspomnianej i coraz powszechniejszej praktyki zawierania wieloletnich kontraktów, wymieniony czynnik odgrywa rolę bardzo istotną.

Przestrzeganie terminów dostaw i innych warunków kontraktów, wartość których szacuje się na dziesiątki milionów dolarów, jest dla odbiorców i dostawców sprawą pierwszoplanową.

Nasza ostrożność i pewna rezerwa, kiedy mówimy o perspektywach tak odległych jest wynikiem dotychczasowych doświadczeń, gdyż od szeregu lat rozwój przemysłu węglowego był zakładany na mniejszy eksport, a dopiero później w wyniku dużych możliwości eksportowych oraz szybko rosnących potrzeb dewizowych powstawała konieczność znacznego wzrostu wydobycia ponad pierwotne założenia.

REDAKCJA: I na zakończenie jeszcze jedno pytanie z gatunku „niedyskretnych", a mianowicie: jak układają się kontakty bieżące i w ogóle współpraca pomiędzy „Węglokoksem", a odpowiednimi czynnikami w resorcie węglowym?

L. BULANDRA: Od wielu lat istnieje dobra i ścisła współpraca pomiędzy Resortem Górnictwa i Energetyki, Centralą Zbytu Węgla, Zjednoczeniami i kopalniami z jednej strony, a naszym resortem h. z. i „Węglokoksem" z drugiej strony. Dzięki niej mamy możliwość operatywnie wykorzystywać wszystkie szanse dodatkowego wzrostu eksportu, poprawy jakości węgla, zgodnie z życzeniami i różnymi wymaganiami odbiorców.

Ponadto forum dla problemowych oraz konkretnych i długofalowych dyskusji programowych w sprawie eksportu węgla stanowi Komitet Branżowy, w którym udział biorą reprezentanci zainteresowanych ministerstw i — oczywiście — przedstawiciele niższych szczebli operatywnych.

Rozmawiał:
WŁODZIMIERZ RADWAN

ORZECZNICTWO

PRAWO DO ZAPŁATY ZA DODATKOWE ROBOTY WYKONANE NA POLECENIE INSPEKTORA NADZORU

Przedsiębiorstwo A zleciło Spółdzielni Pracy B na podstawie zawartej między stronami umowy wykonanie robót budowlano-montażowych przy budowie szklarni.

Na polecenie inspektora nadzoru Spółdzielnia Pracy wykonała także roboty dodatkowe, nie objęte umową, a następnie zażądała za nie zapłaty w wysokości 103 234 złote.

Ponieważ Przedsiębiorstwo A odmówiło zapłaty, Spółdzielnia wniosła sprawę na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa oddaliła roszczenie Spółdzielni, zaś Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając odwołanie Spółdzielni, orzeczenie OKA zatwierdziła. Obie instancje arbitrażowe przyjęły, że Spółdzielni nie przysługuje zapłata za roboty, gdyż roboty te wykonane zostały bez zlecenia zamawiającego.

Od orzeczenia GKA Centralny Zwiazek Spółdzielczości Pracy wniósł rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzywszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 20 listopada 1967 r. nr BO-9235/67 zapadłym w składzie zwiększonym (rewizyjnym), rewizję nadzwyczajną CZSP oddaliła i utrzymała w mocy oba poprzednie orzeczenia, wypowiadając nastepujący pogląd prawny:

Dodatkowych robót budowlano - montażowych wykonanych przez wykonawcę na polecenie inspektora nadzoru, które jakkolwiek celowe nie wynikały jednak z konieczności zabezpieczenia robót czy uniknięcia strat lub z konieczności zapobieżenia bezpośredniemu niebezpieczeństwu, nie można traktować za równoznaczne ze zleceniem inwestora, zobowiązującym go do zapłaty za te roboty, jak za roboty objęte zamówieniem.

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

„(...) W zakresie wykonywania robót dodatkowych powołane w zaskarżonym rewizją orzeczeniu przepisy nie różnią sie od mających zastosowanie w danym przypadku przepisów ogólnych zasad umów o roboty budowlano-montażowe, stanowiące załącznik do uchwały nr 14 Rady Ministrów z dnia 5 stycznia 1957 r. (Monitor Polski nr 4, poz. 28). W myśl § 21 ust. 2 tych ogólnych zasad umów roboty nie objete dokumentacją projektową mogły być wykonane tylko na podstawie pisemnego zamówienia, zaś stosownie do § 22 wykonawca mógł wykonać bez zamówienia tylko takie roboty nie objete dokumentacją projektowo-kosztorysową, które były niezbedne ze względu na bezpieczeństwo lub zabezpieczenie przed awarią.

Konieczność wykonania omawianych robót strona powodowa argumentowała w odwołaniu od orzeczenia I-ej instancji w istocie tylko ich celowością i poleceniem inspektora nadzoru, natomiast nawet nie twierdziła, iż roboty te były przy tym niezbedne z uwagi na bezpieczeństwo lub zabezpieczenie przed awarią.

Komisja II-ej instancji nie dopuściła sie istotnego naruszenia prawa, przyjmując, że podstawą do wykonania robót, o które chodzi w sprawie, nie mogło być jedynie polecenie inspektora nadzoru. Zgodnie bowiem z § 17 ust. 2 wytycznych w sprawie działalności inspektorów nadzoru inwestorskiego, stanowiących załącznik do obowiązującego w okresie sporu zarządzenia nr 141 Prezesa Rady Ministrów z dnia 12 lipca 1958 r. (Monitor Polski nr 57, poz. 227 z późn. zm.) inspektor nadzoru mógł powziąć wiążącą wykonawce decyzję co do niezwłocznego wykonania robót dodatkowych bez uzyskania zezwolenia inwestora tylko wówczas, jeżeliby roboty te wynikały z konieczności zabezpieczenia robót, uniknięcia strat lub z konieczności zapobieżenia bezpośredniemu niebezpieczeństwu. Natomiast co do innych robót dodatkowych inspektor nadzoru był uprawniony jedynie do wystąpienia z wnioskiem do inwestora o ich wykonanie w oparciu o sporządzony wspólnie z kierownikiem robót protokół konieczności (§ 17 ust. 1 wytycznych). Wobec powyższego, skoro — wbrew temu co twierdzi rewizja nadzwyczajna — materiał sprawy nie dawał podstaw do przyjęcia, aby roboty, o które chodzi w sprawie, były robotami, o których mowa w § 17 ust. 2 w/w wytycznych, to polecenie inspektora nadzoru wykonania tych robót nie mogło być traktowane za równoznaczne ze zleceniem pozwanego inwestora.

W tym stanie rzeczy w oddaleniu przez I-szą instancje roszczenia o zapłatę należności za w/w roboty jako za roboty nie objęte zamówieniem i w zatwierdzeniu tego orzeczenia przez Główną Komisję Arbitrażową zespół rewizyjny GKA nie dopatrzył się istotnego naruszenia prawa.

Z tych względów rewizję oddalono (...)".

TRYBUNA CZYTELNIKÓW • TRYBUNA CZYTELNIKÓW • TRYBUNA CZYTELNIKÓW

OD PŁYNNOŚCI DO STABILNOŚCI ZAŁÓG GÓRNICZYCH

KILKA lat temu pisaliśmy o płynności załóg w górnictwie, ilustrując to zjawisko danymi statystycznymi („Płynność załóg w górnictwie" ŻG nr 49/1958). Z danych tych wynikałoby, że w kopalniach węgla kamiennego istniała nadmierna płynność: że liczba pracowników przyjętych oraz zwolnionych w ciągu roku sięgała średnio do 55 proc. przeciętnego stanu zatrudnienia.

Współczynniki płynności w górnictwie w roku 1955 były znacznie wyższe od przeciętnych w skali gospodarki narodowej. (Ruch zatrudnionych robotników grupy przemysłowej w całym przemyśle uspołecznionym wynosił w tym czasie średnio ponad 40 proc. stanu zatrudnienia.) Wśród przyjętych i zwolnionych najwyższy odsetek stanowili ludzie młodzi, głównie mieszkańcy hoteli robotniczych.

W tych warunkach wysokiej płynności obserwowaliśmy spadek dyscypliny pracy, dezorganizację procesu produkcji, nadmierne zatrudnienie, lekceważenie pracy, wysoką absencję itp. Wszystkie te przejawy hamowały wzrost wydajności. Wydobycie węgla rosło, ale wydajność mierzona ilością wydobytego węgla w ciągu roku w przeliczeniu na jednego robotnika grupy przemysłowej spadła w okresie nasilania sie tych zjawisk, to jest w latach 1953—1957.

Ponadto nadmierna płynność powodowała poważne przekształcenia w strukturze załóg. Wzrastał odsetek załogi młodej na niekorzyść starszej wiekiem. Takie zmiany w strukturze wieku załóg stwarzają potencjalne możliwości wzrostu płynności.

Przy wysokiej płynności niekorzystne zmiany zachodzą również w strukturze stażowej załóg. Polegają one na tym, że rośnie odsetek płynnej części załogi przy równoczesnym spadku odsetka załogi stałej, tworzącej trzon załogi. Np.: w roku 1958 w kopalniach podległych Zabrzańskiemu Zjednoczeniu Przemysłu Węglowego udział pracowników z krótkim stażem pracy w kopalni do lat dwóch wynosił 36,4 proc., a ze stażem pracy od 2—5 lat — 19,6 proc. i powyżej 5 lat tylko 44 proc. Zdarzały się przypadki, że ten ostatni wskaźnik wynosił zaledwie 22 proc.

Jest rzeczą oczywistą, że pracownicy posiadający krótki staż pracy w kopalni będą w zasadzie mniej wydajni od ludzi z dłuższym stażem pracy. Przedstawiciele placówek naukowych przemysłu węglowego jednoznacznie podkreślają duży wpływ stażu pracy na wydajność pracy. Szczególne warunki pracy w górnictwie przedstawiają dla nowo przyjętych duże trudności, stąd też staż pracy potrzebny do pełnego opanowania zawodu górnika wynosi — zależnie od stanowiska pracy — co najmniej 2—4 lata.

Ostatnio w przemyśle węglowym dokonują się zasadnicze zmiany z punktu widzenia omawianych zjawisk. Przede wszystkim bardzo poważnie zmniejszyła się płynność załóg, która zbliża się do granic, w których staje się uzasadniona. Wynika ona bowiem głównie z przechodzenia pracowników na emeryturę, powołania do czynnej służby wojskowej, przeniesienia służbowego itp.

W roku 1967 współczynnik płynności załóg górniczych (przyjęcia i zwolnienia) kształtował się już w granicach 15—20 proc. ogółu robotników grupy przemysłowej, czyli znacznie poniżej przeciętnych krajowych (25—28 proc.). Współczynnik płynności wśród robotników grupy przemysłowej w przemyśle węglowym w ostatnich kilkunastu latach obniżył się więc z około 55 proc. w 1955 roku do 15—20 proc. w 1967 r.

Stabilność załóg górniczych mierzona odsetkiem pracowników sponad rocznym stażem pracy w kopalni wzrosła z około 75 proc. w roku 1958 do 91 proc. w roku 1967. Jeżeli natomiast na pracowników stałych przyjmiemy osoby posiadające ponad trzyletni staż pracy w kopalni, to wskaźnik stabilności w roku 1958 wynosił 58 proc., a w roku 1967 — 70,2 proc. W obydwu przypadkach w strukturze stażowej załogi zachodzą bardzo korzystne przemiany wpływające na poważny wzrost ich stabilności.

Spadek współczynników płynności w górnictwie węglowym spowodował i w dalszym ciągu powoduje przemiany w strukturze wiekowej załóg. Odsetek załogi młodej w wieku do lat 24 systematycznie spada. W latach 1959—1967 odsetek tej grupy młodych pracowników obniżył się z 32 proc. do 17,6 proc. W wielu kopalniach wskaźniki te wynosiły nawet ponad 40 proc. Np. w kopalni „Murcki" w roku 1958 robotnicy dołowi w wieku do lat 24 stanowili 46,3 proc., w kopalni „Miechowice" — 40,7 proc., „Sośnica" — 40,6 proc.

Spadek płynności załóg oraz korzystne przemiany w ich strukturze stażowej i wiekowej niewątpliwie stanowią jedna z istotnych przyczyn wzrostu wydajności pracy. Wydajność ta mierzona ilością wydobytego węgla w przeliczeniu na jednego robotnika grupy przemysłowej w stosunku rocznym wzrosła w latach 1957—1967 o 37 proc.

JÓZEF WIĘCEK

NIE TYLKO REDAKCJA POWINNA DAĆ ODPOWIEDŹ

NAWIĄZUJĄC do odpowiedzi Redakcji „Życia Gospodarczego" red. Zb. Mikołajczakowi z tygodnika „Światowid", zamieszczonej w nr 21 z 26.V.68 ŻG w sprawie ekonomicznych aspektów sportu i kultury fizycznej, pragnę z pozycji czytelnika obu tygodników, tj. „Życia Gospodarczego" i „Światowida" stwierdzić, że do udzielenia odpowiedzi red. Mikołajczakowi mogą się poczuwać zobowiązani poza samą Redakcją „Życia Gospodarczego" również i jego Czytelnicy.

I w tym sensie pragnę dorzucić kilka swoich uwag, uważając, że dyskutowany problem jest problemem interesującym szerokie kręgi osób, a poza tym za mało w ogóle był stawiany na prasowym forum. Sport oraz rozwój kultury fizycznej, traktowany obecnie już jako niezbędny składnik naszego codziennego życia, przestał być domeną wyłącznie tylko osób rzekomo wtajemniczonych w arkana tych dyscyplin, a stał się własnością ogólnospołeczną i jako własność społeczna musi być również w aspekcie społecznych kategorii traktowany.

Zbyt często się u nas mówiło i jeszcze mówi o wielu nieprawidłowościach istniejących w ruchu sportowym i w instytucjach z nim związanych, które zaniżają poziom i zakres usług przez nie świadczonych, co skromnie mówiąc, trąci już niegospodarnością.

Nie może być w naszym państwie, opartym o zasady planowej gospodarki takiej sytuacji i takiego odcinka życia, który by mógł sobie pozwolić na niegospodarność i który by mógł się wyłamywać spod społecznej kontroli.

Społeczna kontrola i kierowanie się zasadami rozumnie pojmowanej gospodarności może tylko pomóc w realizacji tych zadań i celów, jakie sobie stawia i jakie się wymaga i ma się zresztą prawo wymagać od sportu i od kultury fizycznej w ogóle.

Mamy, niestety, w ostatnim okresie zbyt wiele smutnych przykładów na to, że szermując wzniosłością celów i odrzucając ekonomiczną stronę zagadnienia jako coś rzekomo „uwłaczającego stronie ideologicznej" dopuszczono do obniżenia i tej strony ideologicznej i do równoczesnego karygodnego szastania społecznym groszem (kinematografia) w niektórych dziedzinach naszej działalności artystycznej.

A któż może wykluczyć, że przy braku społeczno-ekonomicznej kontroli naszego ruchu sportowego podobna sytuacja nie mogłaby się i tutaj wytworzyć? Jeżeli ten ruch i kultura fizyczna służy człowiekowi i pracy, to pragnie on, ażeby w miarę możliwości służyły mu jak najlepiej i jak najwydajniej, a to już czy ktoś chce czy nie chce dotyka ekonomicznej strony zagadnienia, zarówno od strony prawidłowości wydatkowania jak i kontroli wykorzystania dysponowanych społecznych kwot.

Obserwujemy potężniejące na całym świecie zjawisko masowego rozwoju sportu, turystyki i kultury fizycznej, które urastają do rangi bardzo ważnego elementu w międzynarodowych kontaktach i na polu zbliżenia między narodami, a obok tego — specjalnie w turystyce — urastają do rangi i poważnego źródła dochodów budżetowych wielu państw.

I gdy obecnie ten potężniejący rozwój kultury fizycznej i sportu uznawany i doceniany jest na całym świecie, to nie znaczy równocześnie, ażeby ten rozwój dokonywał się w sposób nie kontrolowany i nie kierowany od strony ekonomicznej. Wprost przeciwnie, dzieje się to przy pełnym respektowaniu samych założeń nazwijmy „ideowych" oraz przy integralnym wprowadzaniu przy ich realizacji skutecznego rachunku ekonomicznego, który w wysokim stopniu ułatwia osiągnięcie zakładanych sobie właśnie założeń.

Nasze państwo dokonało olbrzymiego wysiłku i nadal go dokonuje w zakresie rozwoju kultury fizycznej i sportu, i turystyki, i nasza pozycja w tej dziedzinie na światowej arenie jest bardzo wysoka, a nasi sportowcy jak i działacze cieszą się zasłużoną sławą. Ażeby jednak sport i kultura fizyczna nie ograniczały się tylko do grupy wyczynowców i reprezentantów krajowych, ale stały się elementem masowego wychowywania i masowej rekreacji fizycznej, musimy posiadać właściwą bazę materialną i właściwe zaplecze techniczne.

Jak będziemy tą bazą gospodarzyć i środkami na ten cel przeznaczonymi, tak będzie wzrastał nasz poziom kultury fizycznej i dlatego nie może dla nikogo z nas obojętną być sprawą, jak te złotówki są wykorzystane.

Jeżeli postuluje się coraz mocniej wprowadzenie kontroli w dziedzinie nawet sportu wyczynowego, to cóż może stać na przeszkodzie, ażeby wykluczać tę ekonomiczną kontrolę z tych elementów, które bezpośrednio rzutują na rozwój masowej kultury?

Wyrażam głębokie przekonanie, że właśnie brak stosowania rachunku ekonomicznego oraz brak stosowania zasad gospodarności może wypaczać podstawowe założenia sportu i kultury fizycznej. Jawność działania i jawność gospodarowania, to najlepsi sprzymierzeńcy rachunku ekonomicznego, który z kolei nigdy nie był, nie jest i na pewno nie będzie wrogiem sportu czy kultury fizycznej, a wprost przeciwnie jest zawsze ich najlepszym przyjacielem.

MARIAN PALLASEK

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

PRODUKCJA WYROBÓW CIASTKARSKICH

W dniu 29 lipca 1968 r. wejdzie w życie zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 13 stycznia 1968 r. w sprawie produkcji wyrobów ciastkarskich (Monitor Polski Nr 3, poz. 19).

W myśl zarządzenia, które dotyczy wyrobów ciastkarskich produkowanych zarówno przez jednostki gospodarki uspołecznionej, jak i nieuspołecznionej, wyroby ciastkarskie przeznaczone do obrotu mogą być produkowane jedynie według uprzednio ustalonych receptur, sporządzonych i podpisanych przez producenta lub osobę przez niego upoważnioną.

Receptury powinny określać m. in. skład surowcowy, wydajność i straty produkcyjne oraz zawierać opis procesu technologicznego.

Wyroby ciastkarskie mogą być sprzedawane na sztuki i na wagę, jednak tolerancja wagi poszczególnych sztuk nie może w zasadzie przekraczać 10 proc.

Stosowanie barwników, aromatów i innych surowców podlega ograniczeniom przewidzianym w rozporządzeniu z dnia 22 marca 1928 r. o dozorze nad artykułami żywności i przedmiotami użytku (Dz. U. z 1928 r. Nr 36, poz. 343 z późn. zmianami).

ZGŁASZANIE PRZEZ ZAKŁADY PRACY CHORÓB ZAWODOWYCH ORAZ DOKUMENTACJA TYCH CHORÓB

Ukazało się rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 16 kwietnia 1968 r. w sprawie zgłaszania chorób zawodowych i ich stwierdzania oraz dokumentacji, sprawozdawczości i statystyki tych chorób (Dz. U. Nr. 14, poz. 86).

Rozporządzenie ogłasza wykaz 21 chorób zawodowych wraz z rodzajami prac, których wykonywanie naraża na powstanie tych chorób i m. in. zobowiązuje zakłady pracy do zgłaszania do wojewódzkiego inspektora sanitarnego (na specjalnym formularzu) podejrzeń o chorobę zawodową powziętych bądź to na podstawie zaświadczenia o czasowej niezdolności do pracy bądź na podstawie skarg osoby pracującej w warunkach szkodliwych dla zdrowia lub innych danych mogących nasuwać podejrzenie o chorobę zawodową.

Zakłady pracy obowiązane są przesyłać zgłoszenia równocześnie inspektorowi pracy.

Jeżeli w zakładzie pracy zachorowało równocześnie czterech lub więcej pracowników w okolicznościach uzasadniających podejrzenie, że zachorowali oni na taką samą chorobę zawodową, albo jeżeli nastąpiła śmierć pracownika z powodu choroby zawodowej, zakład, który stwierdził te okoliczności, obowiązany jest bezzwłocznie powiadomić o tym telefonicznie terenowo właściwego wojewódzkiego inspektora sanitarnego (inspektora sanitarnego miasta wyłączonego z województwa).

W kolejowych zakładach pracy zawiadamia się właściwego okręgowego (obwodowego) inspektora sanitarnego PKP.

Zakłady pracy obowiązane są również prowadzić ewidencję wszystkich wysyłanych zgłoszeń i stwierdzonych chorób zawodowych, występujących wśród pracowników.

PROFILAKTYCZNE BADANIA LEKARSKIE PRACOWNIKÓW

Minister Zdrowia i Opieki Społecznej rozporządzeniem z dnia 22 kwietnia 1968 r. w sprawie lekarskich badań profilaktycznych pracowników (Dz. U. Nr 14, poz. 88) uregulował zasady oraz tryb przeprowadzania badań wstępnych, okresowych i kontrolnych zatrudnionych pracowników.

Badaniom wstępnym podlegają kandydaci do pracy, a także pracownicy, którzy mają być zatrudnieni na stanowisku pracy, na którym występują czynniki szkodliwe dla zdrowia lub uciążliwe w większym stopniu lub innego rodzaju niż na dotychczas zajmowanym przez tego pracownika stanowisku.

Badaniom okresowym podlegają pracownicy narażeni na oddziaływanie czynników szkodliwych dla zdrowia lub uciążliwych oraz pracownicy objęci tymi badaniami z innych względów zdrowotnych (badania celowe, czynne poradnictwo).

Zakład społeczny służby zdrowia, który w związku z przeprowadzonymi badaniami okresowymi lub kontrolnymi stwierdził przeciwwskazania do pracy na dotychczasowym stanowisku, powiadamia o tym zakład pracy, określając w miarę możliwości stanowisko, na którym dany pracownik może być zatrudniony.

Opracował

JÓZEF ZIELIŃSKI

ZARZĄDZANIE KOMBINATAMI PGR

WIKTOR ŁACH

Kombinaty PGR — to przedsiębiorstwa rolne stanowiące zespół zakładów produkcyjnych i usługowych, odpowiednio usytuowanych przestrzennie, połączonych więzią organizacyjną, technologiczną i ekonomiczną, działające pod wspólnym zarządem. Rozpatrując wybrane problemy systemu zarządzania kombinatami skoncentrowaliśmy uwagę na przedsiębiorstwie Stradomia Górna pow. Syców. Przemawiały za tym następujące względy: 1) kombinat istnieje już ponad 5 lat, zdobył znaczne doświadczenia w dziedzinie organizacji i zarządzania; 2) zaliczany jest do największych pod względem arealowym, zajmuje bowiem ponad 4800 ha użytków rolnych; 3) składa się ze stosunkowo dużej ilości zakładów produkcyjnych i usługowych (16 jednostek, w tym 11 gospodarstw rolnych); 4) posiada gleby żytnio-ziemniaczane, a więc stosunkowo słabe, tym samym reprezentuje przeciętne warunki przyrodniczo-rolnicze.

Charakterystyczne, że pierwszy okres funkcjonowania badanego kombinatu cechował się nadmierną centralizacją w ramach przedsiębiorstwa. Usiłowano na szczeblu zarządu zajmować się planowaniem procesów wytwórczych nawet dla poszczególnych stanowisk, wydawać zbyt szczegółowe dyspozycje itd. W praktyce okazało się, iż system typowy w zarządzaniu jednozakładowym w przedsiębiorstwach rolnych nie może mieć zastosowania w kombinacie.

Doświadczenia wykazały, iż w tego typu przedsiębiorstwie następuje jak gdyby oddzielanie się funkcji zarządzania od kierowania. Wyraziło się to w przekazywaniu szeregu uprawnień w sferze kierowania produkcją do podstawowych komórek wytwórczych, do kierowników zakładów — gospodarstw. Jednak zakłady, a tym samym kierownicy zakładów nie mają takiej samodzielności, jak przed połączeniem w kombinat. Kierownicy zakładów nie reprezentują na zewnątrz całego przedsiębiorstwa. Nie posiadają własnych kont bankowych. Płody rolne przekazywane są do dyspozycji kombinatu. Kierownicy zakładów natomiast nie muszą troszczyć się osobiście o sprawy inwestycji, zaopatrzenia w podstawowe środki produkcji itp. Mają obecnie więcej czasu na zajmowanie się rzeczywiście organizacją produkcji.

Kierownik samodzielnego PGR absorbowany jest na zewnątrz przez instytucje gospodarcze, społeczne itp. Kontaktuje się z kilkunastoma organizacjami i instytucjami w celu zapewnienia normalnego funkcjonowania gospodarstwa. Przeznacza na to około 40 proc. swojego czasu pracy. W kombinatach stopień angażowania kierowników zakładów na zewnątrz jest mniejszy. Kontaktują się oni głównie z dyrekcją kombinatu. Przy tym specjaliści z zarządu kombinatu stosunkowo często przyjeżdżają do zakładów służąc radą i pomocą w kierowaniu procesami wytwórczymi. W tej sytuacji kierownik zakładu w kombinacie musi być dobrym i doświadczonym specjalistą w wybranej dziedzinie produkcji.

Na czele badanego kombinatu stoi dyrektor oraz zastępca, który równocześnie pełni funkcje głównego agronoma. W skład zarządu wchodzi główny księgowy, główny zootechnik oraz główny mechanik. W strukturze organizacyjnej kombinatu wyróżnia się trzy płaszczyzny: 1) dyrekcja — zarząd, 2) pion przetwórczy i usługowy, w skład którego wchodzą trzy zakłady przemysłu rolnego, zakład mechaniczny i remontowo-budowlany, 3) pion produkcji rolniczej.

Ukształtowany system organizacyjny kombinatu Stradomia Górna wykazuje istotne mankamenty. Przede wszystkim uwidacznia się brak głównego ekonomisty i pionu ekonomicznego w ogóle. Nie utworzono również odpowiedniej komórki do spraw inwestycyjnych, chociaż sprawy inwestycyjne mają duży ciężar gatunkowy; realizuje się bowiem średnio rocznie nakłady inwestycyjne rzędu 10 mln zł. Nie można nie wskazać, że wadliwa struktura dyrekcji rzutuje ujemnie na przebieg realizacji inwestycji. Wskazują na to poniższe dane:

— w projekcie urządzeniowym zaplanowano wydać na budynki mieszkalne i administracyjne 720 tys. zł, natomiast do 1967 r. zrealizowano nakłady w wysokości 5 821 tys. zł;

— nakłady na maszyny i urządzenia miały wynosić do 1967 r. kwotę 8 492 tys. zł, faktycznie już w 1967 r. zrealizowano nakłady na 20 900 tys. zł;

— w projekcie urządzeniowym przewidywano nakłady na budownictwo inwentarskie, chlewnie, tuczarnie i in. w wysokości 2 340 tys. zł, zrealizowano do 1967 r. 4050 tys. zł.

Jeżeli w wymienionych dziedzinach stwierdza się wielokrotne (nawet 8-krotne) przekroczenie planów wydatków nakreślonych w projekcie urządzeniowym, a z drugiej strony niepodjęcie niektórych ważnych zadań inwestycyjnych, to sytuacja ta musi budzić istotne zastrzeżenia. Budzi zastrzeżenia system planowania inwestycji i przebieg ich realizacji. W trakcie badań nie stwierdzono nowego programu inwestycyjnego, poza programem wynikającym z projektu urządzeniowego. Roczne plany inwestycyjne opracowywane były niezależnie od projektu urządzeniowego, bez należytego zsynchronizowania z ogólnymi kierunkami rozwoju całego przedsiębiorstwa.

Zastrzeżenia budzi nie tylko fakt nieprawidłowego ukierunkowania inwestycji i wielokrotnego przekroczenia planów w pewnych dziedzinach, lecz także brak jakiejkolwiek analizy efektywności wnoszonych nakładów inwestycyjnych. Odnosi się wrażenie, że inwestycje — dotacje państwowe stanowią prezent dla przedsiębiorstwa, który można przyjmować bez odpowiednich skutków ekonomicznych. Trzeba dodać, że dyrekcja kombinatu jest zainteresowana zmianą sytuacji w tej dziedzinie, uważając ów stan za nieprawidłowy.

Na podkreślenie zasługuje wniosek formułowany na podstawie badań, w pełni aprobowany przez dyrekcję kombinatu, dotyczący powołania stanowiska zastępcy dyrektora do spraw ekonomicznych i inwestycyjnych oraz odpowiednie uwzględnienie w strukturze organizacyjnej kombinatu komórek zajmujących się sprawami ekonomicznymi. Z tym łączy się potrzeba zrewidowania dotychczasowego schematu organizacji dyrekcji i innych komórek. Wydaje się słuszne podjąć próby wprowadzania schematu administracji kombinatu zwanego umownie optymalnym.

Wprowadzając zmiany struktury organizacyjnej nie chodzi o rozbudowę administracji, lecz o jej usprawnienie i ustawienie pod kątem aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa. W wyniku proponowanej reorganizacji można będzie wygospodarować pewne ilości etatów, a po odpowiednim przekwalifikowaniu pracownicy owi mogą pracować bardziej efektywnie niż obecnie. Mamy na myśli przede wszystkim pion księgowości. Nie wydaje się wskazane utrzymywanie jego komórek w zakładach w takiej postaci jak dotychczas, gdyż te same czynności ewidencjonujące, które wykonywane są w poszczególnych zakładach — są powtórnie wykonywane w księgowości centralnej. System powyższy nie tylko nie jest logiczny, lecz powoduje znaczne perturbacje w pracy centralnej księgowości. Niski poziom księgowych w zakładach, nieprzestrzeganie terminów itp. hamuje prace księgowości w całym kombinacie.

Zamiast księgowych powinno się wprowadzić w zakładach stanowiska ekonomistów, nacelowując ich prace na prowadzenie określonych analiz ekonomicznych, łącznie z elementami kosztów produkcji, prowadzenie kalkulacji rodzajowych i innych analiz stosownie do specyfiki zakładu.

*

Cechą charakterystyczną kombinatów jest stosunkowo szybki wzrost majątku trwałego oraz znaczny wzrost produkcji rolnej. W badanym kombinacie Stradomia Górna stwierdza się znaczną dynamikę rozwoju bazy materialno-wytwórczej:

— wartość środków trwałych brutto, w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych wynosiła w 1962-63 r. 49 698 zł, a w 1966-67 r. 56 800 zł (wzrost w przeliczeniu na 1 ha o 7 012 zł),

— majątek trwały brutto ogółem w powyższym okresie zwiększył się z 213 666 tys. zł do 240 990 tys. zł,

— nakłady ogółem w przeliczeniu na 1 ha wzrosły z 8 773 zł w 1962-63 do 12 428 zł w 1966-67 r.,

— planowane do 1970 r. nakłady inwestycyjne ogółem w wysokości 70 432 tys. zł zrealizowano w 1966 r. w 45 proc.

W latach gospodarczych 1962/63—1966/67 majątek trwały brutto wzrósł o 22,9 proc., a nakłady ogółem — o 41,6 proc. Produkcja zbóż wzrosła w tym okresie o 21,8 proc., buraków cukrowych o 22,5 proc., rzepaku o 165,8 proc., ziemniaków o 11,8 proc., mleka o 21,6 i żywca rzeźnego o 34,7 proc. Stwierdza się więc w danym przypadku stosunkowo ścisłą współzależność między wnoszonymi nakładami produkcyjnymi i rozwojem majątku trwałego a wzrostem wartości produkcji rolnej.

Jakkolwiek kombinat nie uzyskał zakładanych zysków, to jednak w analizowanym okresie poprawił znacznie wyniki finansowe, zwiększając zysk z 690 tys. zł w roku gospodarczym 1962/63 do 1 502 tys. zł w 1966/67. Efektywność nakładów inwestycyjnych kształtowała się następująco: w początkowym okresie istnienia kombinatu była w istocie ujemna, czyli pomimo wnoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych osiągano straty, natomiast w roku gospodarczym 1966/67 na 1 000 zł wnoszonych nakładów inwestycyjnych osiągano 230 zł zwiększenia produkcji, a tym samym zysk. Wskaźnik rentowności, który wynosił w początkowym okresie istnienia kombinatu — 3,1 kształtował się w 1966/67 na poziomie 4,62 proc.

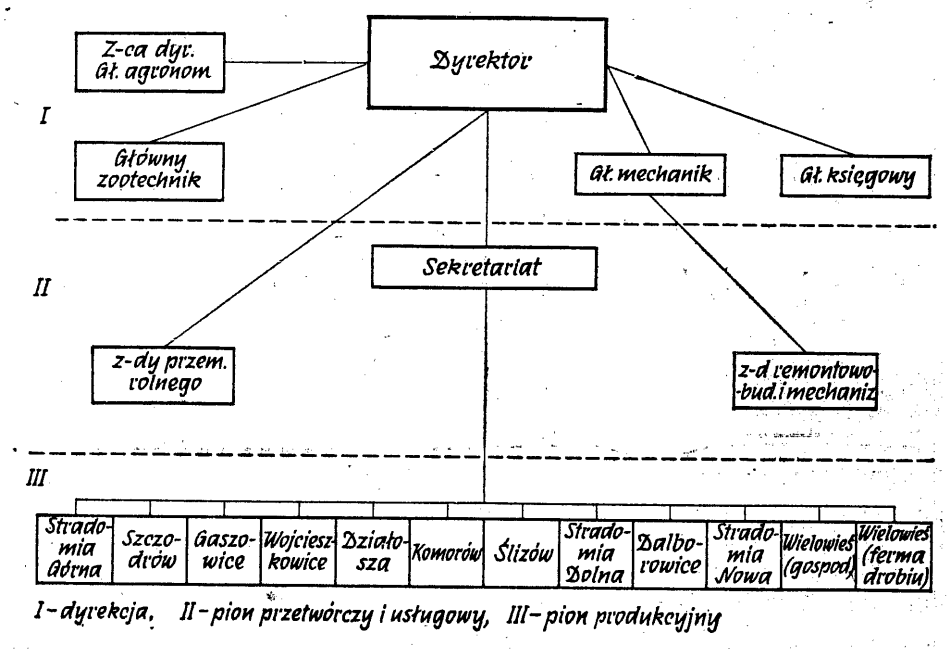
Nasuwa się postulat, aby okrzepłe organizacyjnie kombinaty osiągające coraz lepsze efekty ekonomiczne przechodziły do wyższego etapu samodzielności gospodarczej i finansowej. W tego rodzaju kombinatach jak Stradomia Górna (po odpowiednim zreorganizowaniu administracji i ustawieniu spraw organizacyjno-ekonomicznych) wydaje się wskazane wprowadzać nowe zasady finansowania. Chodzi głównie o rezygnowanie z dotacji państwowych na inwestycje i przechodzenie na finansowanie inwestycji z kredytów bankowych, z wypracowanych zysków oraz z amortyzacji. Jednak wprowadzanie tego rodzaju eksperymentu ekonomicznego powinno być poprzedzone odpowiednimi przygotowaniami.

Jako orientacyjny wskaźnik podejmowania nowego systemu finansowania inwestycji należałoby przyjąć efektywność środków trwałych (stosunek zysku do wartości środków trwałych). Jako niezbędne minimum efektywności środków trwałych powinno się traktować wskaźnik przekraczający stopę amortyzacji. W badanym kombinacie Stradomia Górna wskaźnik ten wynosi obecnie 3,5 proc. Wydaje się, iż jest jeszcze stosunkowo niski. Z chwilą osiągnięcia powyższego wskaźnika na poziomie 6—8 proc., co powinno mieć miejsce w 1969/70 r., można by przejść na nowy system finansowania inwestycji.

Przechodząc na zmieniony system finansowania przedsiębiorstw rolnych, należałoby wprowadzać inne zasady podziału zysku i tworzenia funduszy. Po przedyskutowaniu z zainteresowanymi przedstawionych koncepcji, sugeruje się następujący podział wypracowywanego zysku: 1) około 12 proc. należałoby przeznaczyć na fundusz materialnego zainteresowania załóg, 2) na fundusz socjalno-bytowy około 10 proc.; 3) na fundusz ubezpieczeniowy około 15 proc.; 4) na fundusz rozwoju przedsiębiorstwa około 15 proc. Resztę zysku powinno być przeznaczone na finansowanie inwestycji, spłatę kredytów bankowych, wypłatę premii z tytułu współzawodnictwa i osiągnięć za wdrażanie postępu rolniczego oraz inne cele.

W stosunku do przedsiębiorstw wprowadzających nowy system finansowania należałoby przyjąć zasadę, że nie wykorzystany w danym roku fundusz w poszczególnych częściach przechodzi na rok następny, nie jest odbierany przedsiębiorstwu.

Przedstawiony powyżej w dużym skrócie system finansowania kombinatów, a także innych przedsiębiorstw rolnych (o ile powstaną w nich odpowiednie warunki organizacyjne i ekonomiczne) może stanowić wstępny etap przechodzenia do wyższych zasad finansowania i wprowadzania rachunku ekonomicznego, do poprawy rentowności w Państwowych Gospodarstwach Rolnych.



I – dyrekcja, II – pion przetwórczy i usługowy, III – pion produkcyjny

Przepustka do przyszłości

Nie lekceważyć drobiazgów!

NIE doceniamy drobiazgów i to jest jakaś cecha naszego charakteru. Chcemy widzieć i robić rzeczy wielkie, ale zapominamy, że na rzeczy wielkie składa się właśnie suma drobiazgów. „Nie lekceważcie drobnostek — powiedział Michał Anioł Buonarotti — ponieważ od drobnostek zależy doskonałość, a doskonałość nie jest drobnostką".

Kultura techniczna, o której rozprawiają publicyści na łamach „Życia Gospodarczego", jej aktualny poziom zależy nie tyle od ilości komputerów wprzęgniętych do pracy w naszej gospodarce, ile od nawyków i przyzwyczajeń szeregowych twórców do robienia każdej najdrobniejszej rzeczy w sposób możliwie doskonały. To chyba jest fundament tzw. kultury technicznej. Komputer niewiele pomoże człowiekowi czy grupie ludzi, którzy lubują się w bałaganiarstwie.

W jednej z naszych stoczni postanowiono niedawno zastosować przy budowie statków metodę PERT. Komputer obliczył, jakie czynności warunkują terminowe zbudowanie kadłuba, na jakie prace wyposażeniowe trzeba szczególnie zwrócić uwagę, aby statek w terminie został przekazany do eksploatacji. Specjalną uwagę zwrócono na te wszystkie czynności produkcyjne, które znajdowały się na tzw. ścieżce krytycznej. Taki jest zresztą sens metody PERT. Eksperyment, jeśli w ogóle można go tak nazwać, udał się. Statek zbudowano w czasie krótszym niż to robiono dotychczas. Ale zaraz potem metodę PERT zarzucono. Dlaczego? „Strasznie byliśmy zmęczeni tym piekielnie precyzyjnym harmonogramem" — powiedział mi później szczerze kierownik wydziału stoczniowego.

W tym przypadku bezduszny komputer obnażył słabości skądinąd dobrych i doświadczonych stoczniowców, słabości polegające na braku nawyków do pracy wysoce zorganizowanej.

Podobne zdarzenie miało miejsce na aktualnie największym gdańskim placu budowy — w Gdańskich Zakładach Nawozów Fosforowych. Jest to miliardowa inwestycja realizowana w bardzo przyspieszonym tempie. Słusznie uważano, że metoda PERT bardzo może być pomocna w prawidłowym zorganizowaniu placu budowy, że pozwoli ona z większości problemów wybrać te, których rozwiązanie zadecyduje o terminowym oddaniu obiektów produkcyjnych do eksploatacji. Komputer ustali ścieżki krytyczne. To były te czerwone światełka, z których nie wolno było spuszczać oka. Praktyka dnia codziennego przekreśliła precyzyjny harmonogram budowy. Kilku niesolidnych dostawców przewróciło go do góry nogami. Inwestor zmuszony był uciec się do wypróbowanej metody perswazji i zorganizowanego nacisku na swoich kooperantów.

O czym nam mówią te przykłady? Mówią, że nie pracujemy systematycznie, nie rozkładamy wysiłku równomiernie na wszystkich i na każdy dzień i każdą godzinę pracy, że nie dbamy o „drobiazgi", o dobre wykonanie czynności zdawałoby się błahych, które w rzeczywistości takimi nie są i od nich w wielu przypadkach zależy wykonanie rzeczy naprawdę wielkich. Stosujemy zbyt często zrywy. Przy tego rodzaju pracy, jeśli potrzeba, to to i owo można ukryć, łatwiej jest znaleźć usprawiedliwienie dla godzin nadliczbowych. Jest też możliwość zabłyśnięcia, bo zawsze jakiś odcinek jest zagrożony i trzeba go ratować.

Kultura techniczna, o jakiej tu mówimy, nakazuje nam z jednakową miarą traktować obowiązki ważne i mniej ważne. O przydatności np. szafy decyduje w równym stopniu jej wygląd zewnętrzny, jak i sposób przymocowania tylnej ścianki. Najładniejszy w kształcie kieliszek można zepsuć kroplą nie dającego się usunąć kleju, którym umocowana jest metka. Najbardziej doskonały harmonogram można uczynić świstkiem nic nie znaczącego papieru, jeśli zabraknie uporu w realizowaniu obowiązków na pozór mało ważnych.

Szacunku do owych „drobnostek", dobrych nawyków do porządku i systematyczności w pracy, dbałości o doskonałość wyrobu czy dzieła we wszystkich jego szczegółach — tego wszystkiego trzeba się nauczyć. „Na tym wspiera się cały fundament „kultury technicznej", to baza, od której trzeba zacząć.

KAZIMIERZ KOŁODZIEJ

Czerwcowy spis rolny

Tegoroczny spis czerwcowy będzie już 36 z kolei spisem rolniczym przeprowadzanym w okresie wiosennym, w czasie pięćdziesięcioletniej działalności Głównego Urzędu Statystycznego, a 24 spisem przeprowadzonym po wojnie. Spisy rolnicze, zwane przed wojną rejestracjami, były przeprowadzane systematycznie w odstępach rocznych od 1928 r., a po przerwie wojennej przeprowadza się je pod nazwą spisów rolniczych od 1945 r.

Tak jak co roku, na terenie całego kraju, we wszystkich gospodarstwach rolnych (indywidualnych, państwowych, spółdzielczych) będzie przeprowadzony spis ogólnej powierzchni gruntów, spis powierzchni zasiewów, z wyodrębnieniem powierzchni zasiewów ważniejszych upraw (uprawy zbożowe, przemysłowe, pastewne, ziemniaki, warzywa) oraz spis zwierząt gospodarskich (konie, bydło, trzoda chlewna, owce, kozy, kury), z uwzględnieniem podziału poszczególnych gatunków zwierząt na grupy wieku i płci. Spisem zwierząt objęte zostanie również pogłowie znajdujące się u bezrolnych właścicieli.

W spisach czerwcowych od kilku już lat, oprócz stałych tematów zamieszczanych co roku, występują zwykle tematy dodatkowe, uwzględniane doraźnie lub okresowo w odstępach kilkuletnich. W czerwcu 1967 r. np. jako dodatkowe tematy uwzględnione były szklarnie i inspekty oraz warzywa według gatunków. W roku bieżącym zbadane zostanie zaopatrzenie gospodarstw rolnych w wodę. Zaopatrzenie gospodarstw rolnych w wodę było już uwzględnione w spisie czerwcowym 1962 r. Spisem objęto wówczas tylko gospodarstwa indywidualne, a zakres zebranych informacji był stosunkowo skromny. W bieżącym spisie czerwcowym zagadnienie zaopatrzenia gospodarstw rolnych w wodę będzie potraktowane znacznie szerzej niż w 1962 r., a spisem objęte zostaną nie tylko gospodarstwa indywidualne, lecz także wszystkie gospodarstwa uspołecznione, gospodarstwa przyzagrodowe członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych i gospodarstwa domowe pracowników gospodarstw państwowych. Zebrane będą również ogólne informacje o liczbie wsi (miejscowości) według stopnia zaopatrzenia w wodę, liczbie studni i wodociągów zbiorowego zaopatrzenia w wodę, znajdujących się na terenie gromady, liczbie zdrojów ulicznych oraz liczbie gospodarstw pobierających wodę z sieci wodociągowej zbiorowego zaopatrzenia.

Oprócz zaopatrzenia w wodę, zostanie w roku bieżącym zbadane jeszcze jedno bardzo istotne zagadnienie: gospodarstw indywidualnych, których użytkownicy, mieszkają w nieruchomościach o tym samym numerze. Mogą to być np. gospodarstwa ojca i syna, oddzielnie gospodarujących, ale mających wspólne obejście gospodarskie, mogą to być również gospodarstwa osób, które nie mają żadnych powiązań rodzinnych.

Badania te mają na celu zorientowanie się w rozmiarach tego zjawiska oraz dostarczenie materiałów pomocniczych do prac przygotowawczych w zakresie reprezentacyjnego grudniowego spisu pogłowia 1968 r. (między innymi do sprawdzenia wykazów wylosowanych gospodarstw) oraz do analizy jego wyników. (J.)

Problemy sytuacji gospodarczej

Owoce społecznej inicjatywy

GRZEGORZ PISARSKI

WOCENIE rozwoju gospodarki istotne są, jak wiadomo, nie tylko same postępy produkcji przemysłowej i rolnej, czy budownictwa, lecz również i to jakie czynniki decydują o tych postępach. W ostatnim okresie szczególną rolę odgrywa inicjatywa społeczna, oparta o odpowiednio zorganizowaną, ofiarną pracę.

*

W przemyśle, podobnie jak w okresie pierwszego kwartału, tak i w kwietniu utrzymała się wysoka dynamika produkcji globalnej, wyższa niż w założeniach planu rocznego (wzrost produkcji o 8,9 proc. wobec 7,1 proc. w planie rocznym). Łącznie więc w okresie czterech miesięcy tempo wzrostu produkcji jest wyższe niż oceniane jako wysokie tempo wzrostu z ub. r. (wzrost produkcji o 10,2 proc. wobec 9.1 proc. w ub. r.). Specjalnego podkreślenia wymaga przy tym fakt, że ten wzrost produkcji w wielu przypadkach opiera się nie na przyroście mocy produkcyjnej przemysłu, a właśnie na ożywieniu inicjatywy społecznej, dzięki której nastąpiła intensyfikacja wykorzystania istniejących maszyn i urządzeń.

Odnosi się to przede wszystkim do przemysłu rolno-spożywczego. Ożywienie popytu na przetwory zbożowe, wyroby i pieczywo cukiernicze oraz wyroby wędliniarskie i przetwory warzywno-owocowe, które wystąpiło po regulacji cen mięsa pod koniec ub. r. postawiło zakłady przemysłu rolno-spożywczego wobec szczególnie trudnych zadań. Fakt zaś, że przemysł ten w znacznej mierze podołał tym trudnym zadaniom i wydatnie zwiększył produkcję w okresie czterech miesięcy br. (o ponad 8 proc.) zawdzięczamy nie tyle uruchomieniu nowych obiektów, co intensyfikacji pracy w istniejących zakładach. W niektórych z nich, pokonując wiele trudności, uruchomiono pracę na 4 zmiany. Pewne wyobrażenie o podjętym wysiłku społecznym i organizacyjnym może dać fakt, że w okresie 4 miesięcy br. wartość produkcji zakładów resortu przemysłu spożywczego i skupu była o ponad 2,6 mld zł wyższa niż w analogicznym okresie ub. r., podczas gdy plan roczny przewiduje wzrost tej produkcji tylko o 2 mld zł.

Słabym ogniwem pracy przemysłu rolno-spożywczego jest natomiast fakt, że koncentracja inicjatywy na zwiększeniu ilościowego poziomu produkcji nie zawsze idzie w parze z troską o poprawę jakości. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu mieszanek paszowych, których jakość na niektórych terenach oceniana jest jako niezadowalająca.

Drugim przemysłem, który wydatnie zwiększył produkcję w znacznej mierze dzięki lepszemu wykorzystaniu maszyn i urządzeń był przemysł maszynowy. W kwietniu nastąpił wzrost produkcji o ok. 17 proc., co łącznie za okres 4 miesięcy daje 16,7 proc. wzrostu produkcji wobec 12,3 proc. w planie rocznym. W ten sposób w okresie 4 miesięcy zrealizowano ok. 35 proc. rocznego przyrostu produkcji. Sprzyjał temu oczywiście wzrost zapotrzebowania na maszyny i urządzenia na cele inwestycyjne. Wiele inicjatywy włożono też w rozwój produkcji eksportowej maszyn i urządzeń, zwłaszcza do krajów kapitalistycznych (w okresie 4 miesięcy br. eksport ten wzrósł o 28 proc.) Lepiej niż przed rokiem zapowiada się również stan umów w sprawie eksportu maszyn do krajów kapitalistycznych na następne miesiące. Dowodzi to, że i centrale handlu zagranicznego zdołały odpowiednio zaktywizować swoją działalność.

Okazuje się jednak, że koncentracja inicjatywy na rozwoju eksportu maszyn do krajów kapitalistycznych, to tylko część pilnych zadań przemysłu maszynowego i handlu zagranicznego. Nie mniej uwagi wymaga bowiem obecnie również produkcja maszyn dla krajów socjalistycznych oraz poszukiwanie nabywców na te maszyny. Eksport maszyn do krajów socjalistycznych w okresie 4 miesięcy br. wzrósł tylko o 0,7 proc., a eksport do niektórych z tych krajów nawet wykazał spadek. Jeszcze raz potwierdza się więc słuszność ocen, mówiących o tym, że obecnie zarówno załogi przedsiębiorstw przemysłowych jak i central handlu zagranicznego muszą wykazać znacznie więcej niż dotychczas inicjatywy w rozwijaniu obrotów z krajami socjalistycznymi.

Potrzebne okazuje się również ożywienie inicjatywy zakładów wytwarzających maszyny rolnicze, na które popyt wciąż przekracza możliwości dostaw; tymczasem osiągnięte w okresie 4 mies. br. tempo wzrostu produkcji jest wyraźnie niższe niż w założeniach planu rocznego (wzrost o 3,8 proc. przy planie rocznym 6,6 proc.).

Jeśli chodzi natomiast o przyrost produkcji, związany z rozszerzeniem zdolności produkcyjnych w oparciu o oddawane do eksploatacji nowe obiekty, to wystąpił on na większą skalę głównie w przemyśle chemicznym (wzrost produkcji w kwietniu o 15,7 proc. i o 16,7 proc. w okresie 4 miesięcy br. wobec 14 proc. w planie rocznym) oraz w zakładach resortu budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych (wzrost produkcji w kwietniu o 9,7 proc. i o ok. 12 proc. w okresie 4 miesięcy, wobec 6,4 proc. w planie rocznym). I w tym jednak przypadku odnotowania wymaga fakt, że na wielu odcinkach podjęto wysiłki potrzebne dla zwiększenia produkcji w istniejących już obiektach, zwłaszcza w cementowniach i w zakładach wytwarzających materiały ścienne. Na specjalną uwagę zasługuje niewątpliwie pokonanie wielu trudności, związanych z przejściem na czterobrygadowy system pracy w przemyśle cementowym. Miarą podjętych w tym celu prac może być fakt, że przedsięwzięcie to wymagało zwiększenia zatrudnienia w przemyśle cementowym o ok. 1 tys. osób.

W przemyśle lekkim instalowanie nowych urządzeń i szereg inicjatyw, zmierzających do zwiększenia produkcji na urządzeniach wcześniej zamontowanych dały stosunkowo skromniejsze wyniki (wzrost produkcji w kwietniu o 6,2 proc. i o 6,6 proc. w okresie 4 miesięcy br., co w przeliczeniu na 1 dzień roboczy daje wzrost produkcji w okresie 4 miesięcy o 5,5 proc. wobec 5,9 proc. założonych w planie rocznym). Trudności zbytu wpłynęły hamująco zwłaszcza na produkcję odzieży i tkanin niskoprocentowych oraz tkanin zgrzebnych — zeroprocentowych i tkanin bawełnianych. Wskazuje to na potrzebę zdecydowanego ożywienia inicjatywy w zakładach przemysłu lekkiego, zmierzającej do lepszego dostosowania profilu produkcji do potrzeb rynku.

Jako godne uwagi osiągnięcie przemysłu lekkiego odnotować natomiast należy inicjatywę, która pozwoliła na lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnych zakładów obuwniczych, dzięki czemu produkcja obuwia wzrosła w okresie 4 miesięcy br. o ponad 12 proc. wobec 6,7 proc. założonych w planie rocznym. Nie brak przy tym sygnałów mówiących, że załogi zakładów obuwniczych zdołały w sposób bardziej dostrzegalny poprawić dostosowanie asortymentu obuwia do potrzeb rynku. Wagę tego postępu podnosi fakt, że równocześnie nastąpiło spore zwiększenie eksportu obuwia.

Szczególnie cennym owocem inicjatywy społecznej załóg przedsiębiorstw przemysłowych, a zwłaszcza ich kadry technicznej jest wzrost liczby wyrobów oznaczonych znakiem jakości (Q — o 6,6 proc., 1 — o ok. 38 proc. i kontrolnymi znakami jakości — o 33 proc. w porównaniu z I kw. ub. r.). Równocześnie nastąpił widoczny spadek strat na brakach, które w I kw. br. były nawet nieco niższe niż w I kw. 1966 r., a więc w porównaniu z okresem przed dwoma laty, gdy poziom produkcji przemysłowej był przecież o kilkanaście procent niższy niż w br. W konsekwencji spadł udział strat na brakach w kosztach własnych produkcji towarowej z 0,96 proc. w I kw. 1966 r. do 0,85 proc. w I kw. 1967 r. i 0,78 proc. w I kw. br.

Postępy w organizacji i dyscyplinie pracy znajdują również wyraz w kształtowaniu szeregu innych syntetycznych wskaźników produkcji przemysłowej. (w I kw. br. w przeliczeniu na 100 robotników przemysłu spadła w porównaniu z I kwartałem ub. r. ilość godzin nadliczbowych o 11 proc., godzin przestojowych — o 2,6 proc., godzin opuszczonych bez usprawiedliwienia — o ok. 6 proc., i ilość godzin opuszczonych z powodu choroby — o ponad 20 proc.). Równocześnie tempo wzrostu wartości produkcji globalnej przemysłu w przeliczeniu na 1 zatrudnionych w I kw. br. przewyższyło założenia planu rocznego (wzrost o 6 proc. wobec 4,4 proc. w planie rocznym).

Ukształtowana na tle przedstawionych wyników produkcji akumulacja finansowa krajowa przewyższyła o ok. 14 proc. poziom z I kw. ub. r., co odpowiada wyższemu niż przed rokiem zaawansowaniu realizacji planu rocznego. Bliższe nieco rozeznanie sytuacji wskazuje jednak, że postępy w zaawansowaniu planu akumulacji finansowej są związane przede wszystkim ze wzrostem ilościowym produkcji, w stosunkowo mniejszym natomiast stopniu z obniżką kosztów materiałowych i osobowych. Zwraca zwłaszcza uwagę o wiele wyższe od planowanego tempo wzrostu wypłat z tytułu wynagrodzeń za pracę (osobowy fundusz płac w przemyśle wzrósł w okresie 4 miesięcy br. o 10 proc. w ujęciu statystycznym i o 8,3 proc. po potrąceniu skutków regulacji płac przeprowadzonych w II półroczu ub. r., przy planowanym na br. wzroście płac w granicach 5,1 proc.).

Wyniki przedsiębiorstw budowlano-montażowych w znacznym stopniu przypominają wyniki przemysłu. I w budownictwie mamy bowiem do czynienia ze znacznie wyższym niż w planie rocznym tempem wzrostu nakładów (w I kw. br. o ok. 17 proc. wobec ok. 6 proc. w planie rocznym) oraz wyższym od planowanego na br. wzrostem wydajności pracy (o ok. 8 proc., wobec 4,7 proc. w planie rocznym). Równocześnie jednak wzrost wynagrodzeń za pracę znacznie przewyższa założenia planu rocznego. Natomiast wysiłki przedsiębiorstw podjęte dla usprawnienia realizacji planu nie zdołały wydatniej ograniczyć opóźnień w oddawaniu obiektów do eksploatacji. Podjęte natomiast wysiłki organizacyjne i zmierzające do powstania nowych przedsiębiorstw budowlanych zapewnić powinny przyspieszenie robót na tych odcinkach, gdzie występują większe opóźnienia.

W handlu wewnętrznym zwracają uwagę wysiłki podjęte przez załogi przedsiębiorstw hurtowych i detalicznych niezbędne dla zapewnienia ciągłości sprzedaży w warunkach wyższego niż planowano wzrostu przychodów pieniężnych ludności i szczególnie wysokiego wzrostu obrotów (o 11,6 proc. w okresie 4 mies. br. a po potrąceniu skutków zmian cen o ok. 10 proc. przy planie rocznym — 5,7 proc.). Szczególnie wiele uwagi pracownicy handlu poświęcili zapewnieniu dobrego zaopatrzenia w artykuły żywnościowe, znacznie zwiększając w okresie 4 mies. br. dostawy na zaopatrzenie rynku (np. mąki o ok. 15 proc., kasz i płatków o 13 proc., wódek o ok. 14 proc., cukru o 6 proc., jaj o 8,7 proc. i mleka o 7,2 proc.). Niemniej wydatnie wzrosły również dostawy wielu wyrobów przemysłowych na zaopatrzenie obrotów detalicznych.

W wielu przypadkach wzrost sprzedaży spowodował skrócenie rotacji towarów, co sprawiło, że utrzymanie ciągłości zaopatrzenia uzależnione się stało w większym niż dotychczas stopniu od sprawności pracy ogniw obrotu towarowego. Ilustracją tego problemu jest fakt, że wzrostowi obrotów detalicznych o 11,6 proc. w okresie 4 mies. br., towarzyszył wzrost zapasów tylko w granicach 4,6 proc. (w porównaniu ze stanem na koniec kwietnia ub. r.). Zrozumiałe jest jednak, że utrzymanie tego rodzaju proporcji pomiędzy tempem wzrostu sprzedaży i zapasów towarów rynkowych, nawet przy dalszej, wydatnej poprawie struktury zapasów i usprawnieniu organizacji obrotu na dłuższą metę musiałoby doprowadzić do powiększenia zakłóceń w zaopatrzeniu rynku. Dlatego też, pomimo znacznych postępów produkcji rynkowej stwierdzić należy, że dalsze przyspieszenie tempa wzrostu dostaw na potrzeby rynku w najbliższych miesiącach stać się powinno przedmiotem szczególnie ożywionej inicjatywy społecznej, co najmniej na równi z wysiłkami podejmowanymi na rzecz rozwoju produkcji eksportowej. Podjęte w tej sprawie decyzje Rządu powinny znaleźć szczególnie intensywne poparcie w inicjatywie wszystkich zakładów, pracy, zajmujących się produkcją rynkową. Problem ten wymaga jednak odrębnego, obszerniejszego omówienia.

*

W świetle przedstawionych wyników gospodarki w okresie 4 miesięcy br. uznać chyba należy, że postępów świadczących o wydatnym ożywieniu inicjatywy społecznej, usprawnieniu organizacji i dyscypliny pracy w przemyśle, budownictwie i obrocie towarowym jest dość dużo. Są one też niewątpliwie bardzo cennym czynnikiem, decydującym o ogólnie pozytywnej ocenie wyników gospodarowania na początku br.

Nie na wszystkich jednak odcinkach gospodarki nastąpiło równie wydatne i efektywne w skutkach ożywienie troski gospodarskiej i nie wszystkie wysiłki, zmierzające do poprawy wyników gospodarowania przynoszą wyniki, odpowiadające skali istniejących aktualnie potrzeb. Obecnie więcej niż w poprzednich latach postępów w rozwoju gospodarki przypisać można usprawnieniu organizacji i po prostu lepszej pracy. Aktywność i inicjatywa społeczna załóg przedsiębiorstw jest niewątpliwie żywsza niż w poprzednich latach, trzeba ją tylko właściwie wykorzystać, aby dawała ona maksymalne efekty na najważniejszych aktualnie odcinkach ekonomiki.

BUŁGARIA 1967

Dynamiczny rozwój

MIKOŁAJ REJNIAK

ROK 1967 był w Bułgarii czwartym rokiem etapowego wprowadzania w życie nowego systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową. Według oceny bułgarskich ekonomistów przebieg reformy jest pomyślny i przynosi na ogół dobre rezultaty. O zasadach i głównych kierunkach zmian w mechanizmie gospodarczym Bułgarii informowaliśmy już. [1]) Zatrzymajmy się na tym, jak wygląda bilans tego kraju w 1967 roku.

Przyrost dochodu narodowego w Bułgarii osiągnął w roku 1967 9 proc. i był najwyższy wśród wszystkich krajów socjalistycznych. W stosunku do planowanego na ten rok poziomu oznacza to wzrost o 0,7 proc. O tę samą wielkość przewyższa on średnioroczne tempo przewidziane dla bieżącej pięciolatki. Średnie przyrosty w pięcioleciu 1961—1965 wynosiły 5,5 proc. Był on jednak słabszy niż w 1966 r. (11 proc.), co wiązało się z mniej pomyślną sytuacją w rolnictwie.

Na wzrost dochodu narodowego wpłynęło przede wszystkim wysokie tempo rozwoju przemysłu. (W 1965 roku 45 proc. dochodu narodowego wytworzono w przemyśle). Wartość produkcji przemysłowej w 1967 r. była o 13,4 proc. wyższa niż w 1966 r. Osiągnięte tempo wzrostu produkcji jest wyższe o 1,2 punkta od 1966 r. i o 2,2 punkta od przewidywanego średniego tempa wzrostu produkcji w obecnej pięciolatce. Tempo to przewyższa o 2,1 punkta przewidywane w narodowym planie gospodarczym tempo wzrostu na rok ubiegły. Tempo wzrostu produkcji przemysłowej w 1967 r. było w Bułgarii najszybsze od 1965 r. (14,5 proc.). Dodajmy, że w latach 1961—1965 przeciętny roczny przyrost produkcji przemysłowej wynosił 11,7 proc.

W 1967 r. w szybkim tempie zwiększała się produkcja podstawowych gałęzi przemysłu. Produkcja przedsiębiorstw przemysłu metalurgicznego łącznie z wydobyciem rud wzrosła w porównaniu do 1966 r. o 27,3 proc., przemysłu maszynowego i obróbki metali — o 19,7 proc. (w 1963 r. — 20,3 proc., w 1964 r. — 16,6 proc., w 1965 r. — 21,8 proc., w 1966 r. — 19,6 proc.), przemysłu chemicznego — 16,5 proc. (w 1963 r. — 16,8 proc., w 1964 r. — 22,3 proc., 1965 r. — 19,2 proc., w 1966 r. — 20,6 proc.).

Szybsze tempo rozwoju produkcji w podstawowych gałęziach przemysłu spowodowało zmiany strukturalne. Udział przemysłu budowy maszyn i obróbki metali zwiększył się z 12,5 proc. w 1960 r. do 19,5 proc. w 1967 r., przemysłu chemicznego i gumowego — z 4,2 proc. do 6,1 proc., przemysłu metalurgicznego (stal i metale kolorowe) — z 6,6 proc. do 7,4 proc.

Co prawda w komunikatach o wykonaniu planów za ostatnie dwa lata nie podano podziału przemysłu na grupę „A" i „B", ale z informacji o ubiegłej pięciolatce w Bułgarii oraz z przesunięć w strukturze produkcji jakie zaszły w latach 1966—1967 można wysnuć pewne wnioski. Dynamika produkcji globalnej przemysłu z podziałem na środki wytwarzania (grupa „A") i przedmioty spożycia (grupa „B") przedstawiała się następująco (1960 r. = 100):

	przemysł uspołeczniony	grupa A	grupa B
1963	110,0	114,0	107,0
1965	115,0	117,0	112,0

Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że w ostatnich dwóch latach tendencja ta nie uległa zmianie.

W ciągu 1967 roku podjęto poważne wysiłki zmierzające do poprawy jakości produkcji przemysłowej, do wprowadzenia do produkcji nowych wyrobów, zwłaszcza zaś do rozszerzenia asortymentu towarów powszechnego użytku. M. in. w wyniku tego sprzedaż telewizorów wzrosła o 35 proc., lodówek — o 39 proc., mebli — o 20 proc., pralek — o 21 proc. samochodów — o 45 proc.

Osiągnięcia w produkcji przemysłowej Bułgarii należy przypisać w dużej mierze nakładom inwestycyjnym. W porównaniu do 1966 r. nakłady na inwestycje wzrosły o 15,6 proc., a więc przeszło 1,7 raza szybciej niż wynosił wzrost dochodu narodowego. Tempo to jest o 6,9 punkta wyższe niż w latach 1961—1965, o 0,7 punkta wyższe niż przewidywane przeciętne roczne tempo wzrostu w bieżącej pięciolatce i o 6,1 punkta mniejsze niż osiągnięte w 1966 r. Przyspieszenie tempa w ostatnich dwóch latach wiąże się z rozpoczęciem nowego cyklu inwestycyjnego oraz z nastawieniem na modernizację przemysłu. O poważnym wysiłku mówi fakt, że w 1967 r. zatrudnienie w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych było wyższe o 10,4 proc.

Nakłady inwestycyjne przeznaczone były głównie na budowę nowych elektrowni, na rozszerzenie produkcji metali kolorowych i hutnictwo żelaza, na uruchomienie nowych mocy w dziedzinie węgla kamiennego. Znaczne środki przeznaczono na budowę nowych i modernizację oraz rozbudowę istniejących przedsiębiorstw przemysłu maszynowego i chemicznego. Jednocześnie ze zwiększeniem zakresu inwestycji kontynuowany był proces polepszania ich struktury. Udział maszyn i urządzeń wzrósł z 39,2 proc. w 1960 r. i 45,3 proc. w 1966 r. do 50,3 proc. w 1967 r.

Niemały wpływ na sytuację w przemyśle bułgarskim miał wzrost wydajności pracy, która w 1967 r. wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o 8,1 proc. (średnioroczne tempo w latach 1951—1960 — 5,9 proc., w 1964 r. — 8,1 proc., w 1965 r. — 6,7 proc., w 1966 r. — 8,0 proc.). Dzięki podniesieniu wydajności pracy osiągnięto 62 proc. wzrostu produkcji przemysłowej.

Bułgaria była jedynym krajem socjalistycznym, który w 1967 r. uzyskał w rolnictwie wyniki nieco słabsze niż w roku poprzednim, co jednak nie odbiło się zbyt ujemnie na osiągniętym przyroście dochodu narodowego (w 1965 roku udział rolnictwa i leśnictwa w tworzeniu dochodu narodowego wynosił 34 proc.). Rezultaty 1966 r. (przyrost o 16,2 proc., przeciętna za lata 1960—1965 — 3,2 proc.) były bowiem wyjątkowo wysokie. W tym świetle osiągnięcia ubiegłego roku można uznać za dobre, zwłaszcza że plan na lata 1966—1970 przewidywał przeciętny roczny przyrost w granicach 4,6—5,4 proc., a osiągnięte w ostatnich dwóch latach średnie roczne tempo wynosi 7,7 proc.

Plony pszenicy były wyższe o 46,8 proc., a słonecznika o 40,2 proc. niż uzyskiwane przeciętne plony z okresu lat 1961—1965. Znaczne osiągnięcia zanotowano w rozwoju produkcji mleka — o 8 proc., wełny — o 6 proc., jaj — o 12 proc., mięsa — o 2 proc. Równocześnie liczba bydła zmniejszyła się o 1,6 proc., owiec — o 1,0 proc., a liczba krów zwiększyła się o 1,4 proc., świń o 1,6 proc. i drobiu — o 17,2 proc. W 1967 r. zwiększył się w porównaniu z rokiem poprzednim skup niektórych produktów rolnych: zboża chlebowego — o 24,1 proc., zboża paszowego — o 16 proc., fasoli i soczewicy — o 1,4 proc., słonecznika — o 8,0 proc., mięsa — o 6,0 proc., mleka — o 11,1 proc., jaj — o 16,0 proc. i wełny o 9,9 proc. Zmniejszył się natomiast skup tytoniu orientalnego, pomidorów i winogron.

Dostarczone rolnictwu w 1967 r. nawozy sztuczne wyniosły tyle co ich dostawy w 1964 r. i 1965 r. razem wzięte. W porównaniu do 1966 r. dostawy te były wyższe w roku ubiegłym o prawie 37 proc. Średnio na jeden dekar [2]) ziemi ornej w 1967 r. przypadało 13,5 kg nawozów, wobec 9,9 kg w 1966 r. i 3,2 kg w 1960 r.

Obroty bułgarskiego handlu zagranicznego w 1967 r. wyniosły 3 565 mln dewizowych lewa (2788 mln dol.), co stanowi wzrost o 9,5 proc. w porównaniu z 1966 r. Jest to jednak tempo niższe, niż osiągane w latach poprzednich i mniejsze niż zakładano w obecnym planie pięcioletnim (w latach 1961—1965 przeciętny roczny przyrost procentowy wynosił 14,4, w 1965 r. — 14,9, w 1966 r. — 18,4, plan na lata 1966—1970 — 10,4 proc.). Spowodowane to było zapewne szybkim tempem wzrostu eksportu (13,4 proc.), który wyniósł 1315 mln dol. przy nieco niższym wzroście importu (6,0 proc.) — 1473 mln dol. Mimo to saldo było ujemne (158 mln dol.). Gospodarkę bułgarską wprawdzie stać na niezrównoważenie bilansu handlowego, gdyż ma ona poważne źródło dewiz w postaci dochodów z turystyki. Jednakże nadal — podobnie jak w latach ubiegłych — Bułgaria miała duże kłopoty z płatnościami w stosunku do niektórych krajów socjalistycznych i kapitalistycznych.

Poważny wzrost importu w 1966 r. (25,1 proc.) i dalsze utrzymywanie się ujemnego salda prawdopodobnie spowodowało, że mówi się o potrzebie zwolnienia tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych i podjęcia wysiłków w celu rozszerzenia eksportu, głównie poprzez rozwój wszelkich form współpracy z krajami socjalistycznymi, w tym i wymiany dla potrzeb rynku wewnętrznego. Należy się, jednak liczyć z tym, że znaczne wyprzedzenie w 1967 r. wzrostu eksportu w stosunku do wzrostu importu w przeciwieństwie do 1966 r., może spowodować w 1968 r. znacznie szybszy wzrost importu niż to miało miejsce w roku ubiegłym.

Równolegle z tymi zjawiskami poprawie uległa struktura handlu zagranicznego. Eksport maszyn i urządzeń wyniósł 25,5 proc. całego eksportu, import maszyn i urządzeń wzrósł do 49,1 proc. importu.

Głównymi partnerami handlowymi Bułgarii były kraje socjalistyczne, z którymi obrót stanowił 75,6 proc. ogólnej wymiany towarowej. Wymiana towarów z ZSRR stanowiła 51,2 proc. całego obrotu w handlu zagranicznym.

Rynek wewnętrzny w Bułgarii wykazał w 1967 r. nie notowane dotąd ożywienie. W porównaniu do 1966 r. obrót towarowy zwiększył się o 11,5 proc., w tym w sieci handlowej o 11,7 proc., a w żywieniu zbiorowym o 10,8 proc. Zwiększenie obrotu towarowego przewyższa o 4 punkty średnioroczne tempo w latach 1961—1966, jak również przewidywane dla obecnej pięciolatki. Niezależnie od wysokiej dynamiki sprzedaży artykułów przemysłowych sprzedaż towarów żywnościowych miała po raz pierwszy od szeregu lat wysoką dynamikę (11,3 proc.).

Brak danych jak wyglądała sytuacja w 1967 r. w dziedzinie płac. Warto jednak podać, że w 1963 r. płace nominalne wzrosły w Bułgarii o 3,3 proc. (realne o 1,1 proc.) w 1964 r. o 2,4 proc. (2,0 proc.), w 1965 — 2,4 proc. (2,8 proc.) i w 1966 — 4,1 proc. W ostatnich latach silniej niż płace rosły dochody rolników.

Wyniki osiągnięte w roku ubiegłym umożliwiły szybszy niż w latach 1961—1965 wzrost dochodów ludności, choć w niektórych przypadkach towarzyszyły temu trudności rynkowe na tle niedostatecznego wzrostu podaży towarów konsumpcyjnych w stosunku do wzrostu siły nabywczej ludności. Te trudności, a także poważny wzrost zatrudnienia w gałęziach gospodarki wytwarzających dobra niekonsumpcyjne i zahamowanie produkcji rolnej wpłynęły m. in. na to, że z początkiem bieżącego roku nastąpiła w Bułgarii podwyżka cen niektórych artykułów spożywczych, kosmetyków, galanterii skórzanej itd.

*

Bułgaria jest poważnym partnerem gospodarczym naszego kraju. Rozwój polsko-bułgarskich stosunków gospodarczych po drugiej wojnie cechuje dość silna dynamika. wśród krajów socjalistycznych LRB zajmuje szóste miejsce w naszych obrotach handlowych, Polska natomiast jest na czwartej pozycji w bułgarskim handlu zagranicznym. W ciągu ostatnich dwudziestu lat wzajemne obroty towarowe wzrosły z 41,8 mln zł dew. w 1947 do 395 mln zł dew. w 1967 r.

Gruntownej zmianie uległa struktura naszej wymiany towarowej. W 1960 roku wzajemne obroty maszyn i urządzeń nie przekraczały pod względem wartości 32 proc. całości obrotów. W 1965 r. osiągnęły one już 47 proc., a w 1967 r. — 65 proc. Dwukrotnie wzrósł także udział towarów przemysłowych powszechnego użytku. Równocześnie zaznaczył się spadek udziału grupy surowców i materiałów do produkcji zarówno w imporcie, jak i w eksporcie.

Rzecz jasna, że wszystko to nie wyczerpuje możliwości naszych krajów. W protokole handlowym o wzajemnych dostawach towarów między Polską i Bułgarią dotyczącym 1968 roku założono osiągnięcie wartości obrotów w wysokości pół miliarda złotych dewizowych, co oznacza wzrost o około 20 proc. w stosunku do poziomu osiągniętego w 1967 r. Jednocześnie we wstępnych konsultacjach między organami planowania podkreślano możliwość podwojenia wymiany towarowej w latach 1971—1975 w porównaniu z okresem 1966—1970.

Rozwój stosunków handlowych między Polską Rzecząpospolitą Ludową i Ludową Republiką Bułgarii jest wynikiem przeobrażeń politycznych, społecznych i ekonomicznych umożliwiających szybki wzrost gospodarczy obu krajów oraz obustronnych poczynań zmierzających do coraz pełniejszego, planowego wykorzystania istniejących możliwości korzystnej dla obu krajów współpracy gospodarczej. Więź ta przypieczętowana została przed przeszło dwudziestu laty układem o Przyjaźni, Współpracy i Wzajemnej Pomocy. Dalsze zaś perspektywy rozwoju w naszej współpracy gospodarczej wytycza zawarty przed rokiem Układ na następne dwadzieścia lat.

---

[1]) O zasadach nowego systemu zarządzania i planowania pisaliśmy m. in. szerzej w Ż.G. nr 40/1967 w artykule pt. „Bułgarska reforma".

[2]) Dekar = 0,1 hektara.

Przyczyny francuskiej eksplozji

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

szyły się o 10 proc. (w 1963 r. o 14 proc.)... Ogół środków obiegowych wzrósł o 8,1 proc. (w 1963 r. o 14,6 proc.). Inwestycje prywatne wzrosły tylko o 4 proc. Produkcja przemysłowa osiągnęła nawet maksimum, przekraczając o 5 proc. przeciętną z 1963 r."

Należy również podkreślić, że bezrobocie utrzymano na stosunkowo niskim poziomie. Wobec zwiększenia się liczby zatrudnionych o prawie 3 proc., globalna masa płac i uposażeń zwiększyła się o ok. 10 proc.

ZAMIERZONY ATAK

Polityka gospodarcza prowadzona przez Giscard d'Estaign, stała się jednak przedmiotem gwałtownego ataku prawicy gaullistowskiej, tym bardziej, że pod wpływem dekoniunktury w świecie produkcja przemysłowa Francji w pierwszej połowie 1965 r. wykazała nieznaczny spadek, podnosząc się jednak w drugiej połowie ponad poziom roku poprzedzającego. W „Entreprise", czołowym czasopiśmie przemysłowców francuskich, Michele Drancourt już 13.II.1965 **przedstawił ich skargę na — zbyt małą marżę zysków, nadmierne brzemię podatkowe, zbyt wielkie koszty własne, wśród których główne miejsce zajmuje płaca robocza, lekceważenie „ducha przedsiębiorczości".** Artykuł otwarcie atakował rozbudowę ubezpieczeń społecznych i wzrastający udział czynnika publicznego w kierowaniu gospodarką narodową.[1])

W tym samym okresie inny autor, Bertrand de Jouvenel otwarcie postawił kropkę nad i, żądając uznania jako głównej zasady polityki gospodarczej rządu preferowania zysków i pomnażania dochodów kapitalistów. W jego artykule opublikowanym w biuletynie dochodzącym tylko do wybranych czytelników znajdujemy takie postulaty: **„Podwyżkom płac można zapobiec przez utrzymanie określonej stopy bezrobocia,** ale to oznaczałoby rezygnację z pełnego zatrudnienia"...

I dalej „Wszyscy życzą sobie, aby zarówno ekspansja gospodarcza, jak i stałość cen były tak wielkie, jak jest to tylko możliwe. Ale ponieważ osiągnięcie tego doskonałego stanu nie jest prawdopodobne, trzeba pójść na różnego rodzaju kompromisy. Niektórzy, jak i autor niniejszego (Bertrand de Jouvenel) **nie cofną się przed opłaceniem szybkiego wzrostu pewnym podniesieniem poziomu cen."...**

I dalej: „Wobec **zwiększającej się** proporcji towarów pochodzących z obrotów międzynarodowych w zasobach krajowych, różnice nacisku inflacyjnego zachodzące między różnymi krajami, stają się coraz mniej dopuszczalne. A ponieważ nie możemy sobie pozwolić na wyższy nacisk inflacyjny od przeciętnego nacisku w międzynarodowym środowisku gospodarczym, znajdziemy się w nieunikniony sposób wobec **konieczności przyjęcia „stosownego" poziomu bezrobocia**[2])..."

Wysuwane żądania były jasne. — **Podniesienie stopy zysków, zahamowanie przyrostu płac, ograniczenie wydatków na cele socjalne, wyrażenie zgody na wzrost bezrobocia, ograniczenie konsumpcji i podniesienie stopy akumulacji.** Wszystkie te żądania wysuwano w imię podniesienia konkurencyjności przemysłu francuskiego w stosunku do producentów zagranicznych. Jednocześnie domagano się odejścia Giscard d'Estaign..

Wysuwane żądania i postulaty zostały włączone w przygotowywany V plan rozwoju gospodarki francuskiej na lata do 1970 roku. W założeniach planu jako główny cel przyjęto „zwiększenie inwestycji produkcyjnych w oparciu o zwiększoną akumulację", której stopę wzrostu określono na 6,1 proc. przeciętnie rocznie przy przeciętnej stopie wzrostu produktu narodowego brutto na 5 proc. **Opublikowane podstawowe elementy tego planu wskazywały niezbicie, że wzrost akumulacji nastąpi głównie kosztem pracujących.** Już we wstępnej fazie planowania założono, że jeżeli wzrost realnej płacy netto na głowę pracownika wynosił w okresie 1960—65 r. 5,3 proc., to w okresie 1965—1970 wyniesie tylko 3,2 do 3,4 proc. Dziś można stwierdzić, że założenia w tej dziedzinie były korygowane w dół.

Następnym z celów, wysuniętych przez plan i szeroko uzasadnianych, było ograniczenie konsumpcji prywatnej i konieczność gromadzenia oszczędności na szczeblu pojedynczych gospodarstw, administracji i przedsiębiorstw. „Inwestowanie ze strony tych ostatnich — pisał „Le Monde" informując o założeniach planu — wiąże się z problemem francuskiego rozwoju przemysłowego, który stanowi gwarancję niepodległości narodowej i postępu społecznego. Wysiłek w tym zakresie oprzeć się musi o prawdziwą umowę charakteru moralnego między producentami a narodem". **Wzniosłymi sformułowaniami pokrywano więc klasową, skierowaną przeciw światu pracy istotę nowego planu.**[3])

Jego szczegółowe postanowienia potwierdzały to niezbicie. Zacytujmy niektóre. „...konieczny będzie znaczny wzrost samofinansowania, które przewiduje programowanie co do wartości pod warunkiem **koniecznego umiarkowania wzrostu płac i składek ubezpieczeniowych,** w kontekście stałości cen". Plan więc przewidywał reformę ubezpieczeń na korzyść właścicieli przedsiębiorstw, a na niekorzyść pracowników.

Również przewidziano zmniejszenie pomocy na budownictwo mieszkaniowe. **„W budownictwie mieszkaniowym będzie się stopniowo porzucać formy pomocy publicznej, a ceny pewnych usług publicznych — zbliżać do rzeczywistych kosztów..."** „Jako środek zaradczy w dziedzinie ubezpieczeń budownictwa mieszkaniowego proponowano: „Gdy chodzi o pobudzenie akumulacji w gospodarstwach domowych rozważa się długoterminowe plany oszczędzania oraz sprawę odkładania pieniędzy na mieszkania, ubezpieczeń na życie i kapitalizację". Czyli znowu sięgnięcie do kieszeni ludzi pracy.

Następnie: **„Zwiększenie akumulacji w ramach samorządu publicznego oczekuje się dzięki „właściwym", tj. zwiększonym taryfom za usługi komunalne i zwłaszcza dzięki zwiększeniu podatków".** A więc również podwyżki opłat za usługi komunalne i podwyżka podatków była przewidziana w planie na lata 1965—70.

A co przewidywano w zakresie szkolnictwa ogólnego, uniwersytetów, zdrowia i opieki społecznej?" Gdy chodzi o wyż demograficzny — czytamy — **szkolnictwo wyższe samo będzie musiało wygospodarować sobie środki..."** Dodajmy od siebie, że w tych postanowieniach trzeba doszukiwać się przyczyn wybuchu niezadowolenia wśród młodzieży studenckiej, niezależnie od działalności prowokatorów typu Cohn-Bendita.

W zakresie wyposażenia w dziedzinie zdrowia i opieki socjalnej „...Cele V planu kontynuują cele IV planu, co polega na dalszej realizacji reformy szpitalnictwa uniwersyteckiego, modernizacji szeregu zakładów i obsłużeniu nowych stref zurbanizowanych. **Natomiast realizacja obiektów związanych z opieką nad ludźmi starszymi, dziećmi trudnymi — napotyka trudne problemy finansowe. Nie jest rzeczą pewną czy w przyszłości znajdą się na to środki wynajdywane poprzednio".**

W dziedzinie rolnictwa przewidziano również redukcję stopy wzrostu dochodów z rolnictwa na 1 gospodarstwo z 5,5 proc. rocznie na 4,8 proc. rocznie, rzecz jasna przez wzrost obciążeń podatkowych.

Obszerne wyjątki z zamierzeń V planu francuskiego na lata 1966—1970 cytowaliśmy za czołowym dziennikiem francuskim, reprezentującym i referującym rzetelnie poglądy oficjalnych kół, za „Le Monde" z dnia 31. VII. 1965 r., z dnia 1 i 3. VIII. 1965 r. Plan został uchwalony przez większość parlamentarną z zachowaniem podstawowych kierunków, które przedstawiliśmy.

Na egzekutora realizacji przyjętego planu gen. de Gaulle powołał Michela Debré, byłego premiera. Jego ministerstwo objęło pieczę nad całością gospodarki i finansów.

SKUTKI

Odejście z początkiem 1966 r. Giscarda d'Estaign i objęcie kontroli nad gospodarką i finansami przez Michela Debré, giełdy francuskie, a przede wszystkim giełda paryska skwitowała zwyżką notowań akcji, jako wyrazem zadowolenia z dokonanej zmiany. Z góry więc koła bankierskie wiele sobie obiecywały po Michelu Debré. I nie omyliły się. Okazał się on politykiem, który przede wszystkim zatroszczył się o podniesienie zysków wielkich koncernów, bankierów, prywatnego kapitału — kosztem szerokich rzesz społeczeństwa ludzi pracy, a przede wszystkim kosztem klasy robotniczej. Zakrawa po prostu na paradoks, że Giscard d'Estaign sam reprezentujący arystokrację kapitalistyczną, posiadał więcej rozumu i taktu w odniesieniu do związków zawodowych i uznawaniu ich praw do obrony interesów ekonomicznych klasy robotniczej niż Michele Debré.

Jak przebiegała realizacja polityki gospodarczej pod kierownictwem Michela Debré. W okresie jego „rządów" przeprowadzono następujące „operacje":

1) Podwyższono podatki bezpośrednie od zarobków;

2) Zwiększono podatki pobierane od farmerów;

3) Przez mechanizm nowego systemu cen powiększono podatki pośrednie, godzące przede wszystkim w budżety rodzinne pracujących. Wpływy z nich scentralizowano w ogólnym budżecie państwowym zmniejszając jednocześnie ich dopływ do budżetów władz komunalnych;

4) Zmniejszono kredyty dla budownictwa prywatnego ludności;

5) Zwiekszono kredyty dla wielkich przedsiębiorstw ułatwiając jednocześnie ich otrzymanie;

6) Przyjęto politykę maksymalnego ograniczenia wzrostu płac.

O jej rezultatach świadczy fakt, że w czasie ostatniego strajku przed dwoma tygodniami rząd uznał za słuszne żądanie związków zawodowych podniesienia płac minimalnych o 36 (!) proc;

7) Pod auspicjami Debré przeprowadzono w 1967 r. dekrety ograniczające ubezpieczenia pracujących;

8) W ministerstwie kierowanym przez ponad dwa lata przez Debré przyjęto zasadę, że wzrost bezrobocia w określonej sytuacji będzie wywierał hamujący wpływ na żądania podwyżek płac.

Wyniki tej polityki w znacznym stopniu odzwierciedlają poniższe dwa zestawienia — rozwoju produkcji przemysłowej we Francji i bezrobocia.

Należy zaznaczyć, że wykres rozwoju bezrobocia należycie oddaje jedynie trend, jego rzeczywiste rozmiary przy uwzględnieniu innej bazy są znacznie większe (o tym dalej).

Porównanie obydwu zestawień zmusza do zapytania jak wytłumaczyć ten paradoks, że przy wzroście produkcji jednocześnie gwałtownie wzrasta bezrobocie? Na rezultat ten złożyło się kilka czynników:

1) Dążąc do rozwoju konkurencyjności towarów francuskich stymulowano rozwój inwestycji pracooszczędnych, podnoszących produkcyjność i wydajność pracy. Zbędnych robotników po prostu zwalniano;

2) Wskutek wzrostu konkurencji ze strony innych przemysłów wchodzących w skład EWG obserwuje się likwidację nierentownych przedsiębiorstw francuskich;

3) Zmiany struktury przemysłowej gospodarki francuskiej doprowadziły do degradacji całych regionów przemysłowych, które w poprzednich dziesięcioleciach odgrywały znaczną rolę w życiu gospodarczym Francji. Możliwość przeniesienia nadwyżek siły roboczej do innych regionów jest prawie niemożliwa, gdyż większość ludności jest związana z popularnymi we Francji małymi działkami ziemi, domkami rodzinnymi, itp. Młodzież na ogół ucieka z tych regionów;

4) W ostatnich latach obserwuje się wzmożony napływ nowych, młodych roczników na rynek pracy.

BEZROBOCIE

Zestawiając podstawowe cele bieżącego planu pięcioletniego Francji, które wymieniliśmy poprzednio, zasady polityki gospodarczej, którymi się kierował minister Michel Debré i częściowo obiektywne procesy zachodzące w gospodarce francuskiej, można było przewidzieć nieuchronny wzrost bezrobocia. Ekipa polityków współpracujących z ministrem Debré jednak nie tylko, że nic nie zrobiła, żeby przygotować miejsca zastępcze, czy kreować nowe miejsca pracy, lecz uważała, że wzrost bezrobocia ułatwi jej zadanie powiększenia akumulacji i zysków przedsiębiorstw kapitalistycznych, utrzymując w ryzach płace i żądania ich podwyżki.

Bezrobocie stało się obecnie największą plagą francuskiej klasy robotniczej. Składa się ono z kilku grup uznawanych i nie uznawanych przez oficjalną statystykę. Podczas ostatniej debaty parlamentarnej przywódca partii socjalistycznej Guy Mollet określił ilość bezrobotnych na ponad pół miliona, w swej odpowiedzi Michel Debré stwierdził, że jest ich tylko 240 tysięcy[4]). Które dane są prawdziwe?

Otóż 240 tys. bezrobotnych to są ci, którzy pracowali, stracili pracę i posiadają prawo do zasiłku z tytułu bezrobocia. Jest to jednak tylko jedna część poszukujących pracy. Według oficjalnych statystyk francuskich, poszukujących pracy, a więc bezrobotnych, którzy stracili pracę, i tych którzy jeszcze nie pracowali, lecz zgłosili się jako poszukujący pracy było na początku 1966 r. 270 tys., 1967 r. 300 tys., a na początku 1968 r. 430 tys.

Wydaje się jednak, że i te dane nie są pełne, gdyż są one oczyszczone z tzw. wahań sezonowych, w rzeczywistości liczba poszukujących pracy w styczniu br. wynosiła 470 tys., a nie 430 tys.[5]).

Do tego należy doliczyć jeszcze częściowo bezrobotnych, oficjalne statystyki do nich zaliczają tych, którzy pracują mniej niż 40 godz. tygodniowo, w związku z niepełną pracą przedsiębiorstw. Ich liczba wzrosła z 72 tys. w październiku 1966 do 139 tys. w październiku 1967 r.[5])

Charakterystyczne jest, że jeżeli ogólna ilość poszukujących pracy, którzy jej nie znaleźli, wzrosła między październikiem 1966 i październikiem 1967 r. o 41 proc., to **ilość młodych ludzi w wieku od 18 lat do 25 poszukujących pracy w tym samym okresie wzrosła o 64 proc. Bezrobocie uderzyło więc przede wszystkim w młodzież.**

Równie poważną jest ilość młodych ludzi w wieku do 18 lat, poszukujących bezskutecznie pracy, ilość ich wzrosła w podanym okresie jednego roku o 25 proc. do 170 tys., mimo przedłużenia lat nauki w szkole.

Problem niewykorzystania siły roboczej młodzieży jest jednak znacznie szerszy i w nim trzeba szukać również przyczyn wybuchu olbrzymiej eksplozji niezadowolenia wśród ludności pracującej we Francji. W raporcie przedstawionym Radzie Ekonomicznej i Socjalnej (z 20 czerwca 1967 r.) **M. Bruant ocenia, że ilość niezaktywizowanej siły roboczej w wieku od 17 do 25 lat należy szacować na 500 do 600 tys. (na koniec 1966 r.).**

Bezrobociem szczególnie zostały dotknięte: region Północy, Pas de Calais, Paryża, region Wschodu i Rhone-Alpes. **Szczególnie duże bezrobocie panuje wśród kobiet.** Jeden z członków ekipy rządowej M. Chirac oświadczył w styczniu 1968 r., że zatrudnianie kobiet jest nieopłacalne. Dodajmy, że kobiety są również dyskryminowane w płacach. Jeżeli przeciętny zarobek wykwalifikowanego robotnika w 1966 r. wynosił przeciętnie rocznie 7.849 franków, to kobiet o tych samych kwalifikacjach 4.013 franków. Wśród robotników niewykwalifikowanych stosunek ten wynosił odpowiednio 4.760 franków i 2.538 franków.

*

Na marginesie powyższych zestawień opartych o oficjalne publikacje francuskie możemy stwierdzić, że współczesne państwo kapitalistyczne nie jest w stanie zapewnić pełnego zatrudnienia, że doprowadza się do marnotrawienia istniejącej siły roboczej.

Nie trzeba wyjaśniać, że wzrost bezrobocia musiał obciążyć budżety rodzin pracujących, gdyż tylko nieznaczna część poszukujących pracy korzysta z oficjalnych zapomóg dla bezrobotnych. Budżety rodzin utrzymujących się z pracy najemnej zostały również w ostatnich latach poważnie obciążone wzrostem podatków pośrednich realizowanych przez wzrost cen towarów powszechnego użytku. Podatki te inkasowane przez państwo wzrosły z 58,2 mld franków w 1966 r. do 73,4 mld franków w 1968 r. Nic więc dziwnego, że ludność pracująca ogranicza swe wydatki konsumpcyjne, a ograniczenia te z kolei zmniejszają możliwości zbytu towarów produkowanych przez francuskich chłopów.

W artykule powyższym nie wyczerpaliśmy wszystkich ekonomicznych przyczyn wybuchu majowej eksplozji we Francji, jakiej kraj ten nie przeżywał przez ostatnie 30 lat. Polityka maksymalnego ograniczenia dochodów i konsumpcji pracujących i stymulowania na tej drodze maksymalnego wzrostu akumulacji i zysków po stronie kapitalistów spotkała się z generalnym protestem społeczeństwa francuskiego.

Majowa eksplozja niezadowolenia oznacza jednocześnie krach paternalistycznych poglądów na funkcjonowanie (współczesnego) społeczeństwa francuskiego, wyznawanych przez niektórych polityków francuskich. Kryzys tego rodzaju poglądów już wcześniej zrozumieli niektórzy włoscy kapitaliści jak Mattei i jemu podobni. Zawiadywać gospodarką nie można wbrew stanowisku związków zawodowych i bez nich. Francuska ekipa rządowa sądziła, że jej się to uda. Rezultatem planu i polityki socjalnej Michela Debré był olbrzymi wybuch, który wstrząsnął Francją.

MIROSŁAW DYNER

1) Entreprise z 13.II.1965 Ou va l'industrie francaise?
2) Problémes Economiques Nr 897 z 9.II.1965 według biuletynu SEDEIS.
3) Le Monde z 31.VII, 1.VIII, 3.VIII. 1965.
4) Le Monde z 23.V.1968.
5) Economie et Politique Nr 162, 1968.

NAGRODY POLSKIEGO INSTYTUTU SPRAW MIĘDZYNARODOWYCH

KOMUNIKAT JURY

Jury Nagrody Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych za rok 1967 w składzie: Marian Dobrosielski, Bogdan Lewandowski, Władysław Markiewicz, Zbigniew Resich, Józef Sołdaczuk, Zbigniew Sołuba, Mieczysław Tomala, Marian Żychowski — po rozpatrzeniu zgłoszonych do nagrody prac — postanowiło:

I. W zakresie prac naukowych poświęconych problemom politycznym, prawnym, ekonomicznym i historycznym współczesnych stosunków międzynarodowych — przyznać:

PIERWSZĄ NAGRODĘ W WYSOKOŚCI 15 000 ZŁ:

TADEUSZOWI WALICHNOWSKIEMU za pracę pt. „NRF — Izrael"

DWIE DRUGIE NAGRODY W WYSOKOŚCI 10 000 ZŁ KAŻDA:

WIESŁAWOWI ISKRZE za pracę pt. „Rozwój przemysłowy krajów RWPG"
REMIGIUSZOWI ZAORSKIEMU za pracę pt. „Eksploatacja biologicznych zasobów morza w świetle prawa międzynarodowego"

TRZY TRZECIE NAGRODY W WYSOKOŚCI 5 000 ZŁ KAŻDA:

HENRYKOWI BATOWSKIEMU za pracę pt. „Pierwsze tygodnie wojny"
ANTONIEMU WŁADYSŁAWOWI WALCZAKOWI za pracę pt. „BHE — zachodnioniemiecka partia przesiedleńców"
MARIANOWI WOLINOWI za pracę pt. „Agresja amerykańska w Wietnamie"

II. W zakresie prac poświęconych popularyzacji współczesnych stosunków międzynarodowych — przyznać:

NAGRODĘ W WYSOKOŚCI 5 000 ZŁ:

ANDRZEJOWI SKOWROŃSKIEMU za pracę pt. „Polska — Niemcy 1945—1965"

NAGRODĘ W WYSOKOŚCI 5 000 ZŁ:

ZYGMUNTOWI SZELIDZE za pracę pt. „Gospodarka ZSRR na tle gospodarki świata"

III. wyróżnić prace:

WIRGINII GRABSKIEJ „Eksport a wzrost gospodarczy NRF"
PRACĘ ZBIOROWĄ „Źródła do dziejów Polaków w Marchii Granicznej w latach 1919—1945".

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

DIALOG POLSKO-DUŃSKI

Kiedy mowa jest o ogólnej sytuacji politycznej w Europie podkreśla się często, że co prawda okres zimnej wojny należy już do przeszłości, jednakże tendencje odprężeniowe torują sobie drogę z ogromnym trudem. Jest to niewątpliwie prawda jeśli chodzi o całokształt europejskiej sytuacji. Ale jeśli popatrzymy na pewne konkretne zjawiska w dziedzinie obalania barier na linii Wschód — Zachód, zobaczymy, że w niektórych kierunkach konstruktywny rozwój poszedł dość daleko.

Ot chociażby nasze polskie stosunki ze Skandynawią. Ubiegły rok był rokiem wielu wzajemnych wizyt polskich i skandynawskich mężów stanu zarówno na szczeblu premierów, jak i ministrów spraw zagranicznych. Nie były to już tylko kurtuazyjne wizyty. Nasze stosunki polityczne i gospodarcze ze Skandynawią osiągnęły taki poziom, że na przykład podczas ubiegłorocznej wizyty ministra Rapackiego w Danji, duński minister spraw zagranicznych stwierdził, że są one już nie tylko dialogiem, ale że można je wręcz nazwać konsultacjami.

Właśnie w tych dniach konsultacje polsko-duńskie kontynuowane będą z okazji wizyty w Danii premiera Józefa Cyrankiewicza. Na pewno będą to rozmowy bardzo konkretne. Bowiem, jak to już wykazały dotychczasowe kontakty, podstawowe, historyczne interesy naszych narodów są zbieżne, a stanowiska w sprawach najbliższych i najważniejszych dla obydwu krajów — w sprawach europejskich — są właściwie całkowicie zgodne. Co oczywiście nie wyklucza różnic w podejściu do niektórych aktualnych problemów. Nie należy bowiem zapominać o tym, że Dania jest krajem należącym do NATO.

Ale właśnie na przykładzie stosunku Danji do NATO można doskonale prześledzić na czym polegają zarówno zbieżności, jak i różnice w polityce naszych krajów. Dania od początku zajmowała w NATO specyficzną pozycję. Obce jej były dążenia do odwrócenia powojennej sytuacji w Europie i narzucania komukolwiek swojej woli. Jednakże, kiedy pakt atlantycki powstawał, udało się Stanom Zjednoczonym narzucić Danii, jak i zresztą Norwegii, strach przed komunistyczną agresją i świadomość niemożności zorganizowania obronnego paktu krajów skandynawskich.

Dziś, kiedy sytuacja w Europie zmieniła się i straszak komunistycznej agresji przestał działać, Dania jest jednym z tych krajów, w których toczy się najbardziej ożywiona dyskusja — co będzie z NATO po roku 1969? Wystąpić, czy pozostać — formułuje się pytania.

My wysuwamy jako konstruktywne rozwiązanie, ogólnoeuropejski system bezpieczeństwa. Duńczycy nie są entuzjastami NATO w jego obecnej postaci i rzeczywiście pragną szukać dróg do dalszego odprężenia w Europie, nasze polskie inicjatywy w tej sprawie trafiają tu na podatny grunt i są w Kopenhadze z wielkim zainteresowaniem studiowane.

Ale nie tylko wspólna troska o losy Europy łączy nasze kraje. Ważnym, wiążącym nas elementem są wzajemne stosunki gospodarcze. Dla Danii wymiana handlowa ze światem jest podstawowym warunkiem istnienia. Kraj ten szczyci się swoim rolnictwem. Ale rolnictwo, słynne z hodowli, musi się posługiwać importowanym zbożem i paszami. Zużywa też ono masę energii z importowanego węgla, importowanej ropy, maszyn importowanych lub z importowanego metalu, importowanych samochodów i importowanych nawozów sztucznych.

A w przemyśle? Dania nie ma, praktycznie biorąc, żadnych surowców. Jest krajem bogatym, ale bogactwo to opiera się na niezwykle wysokim poziomie międzynarodowej wymiany. Obecnie, z tą wymianą — w wyniku coraz bardziej zamkniętego charakteru EWG — wiążą się istotne trudności. Dania jest członkiem EFTA. W ramach tego organizmu stara się zacieśnić współdziałanie gospodarcze krajów skandynawskich i Finlandii. Po dewaluacji funta szterlinga dokonała obniżenia kursu korony o 7,9 proc., aby tylko nie osłabić swej wymiany z Wielką Brytanią.

W warunkach postępującej integracji wspólnorynkowej szóstki i narastania barier, Dania jest coraz bardziej zainteresowana w rozwoju współpracy gospodarczej z krajami socjalistycznymi, w tym i tradycyjnie dobrych stosunków z Polską. Po podpisaniu w listopadzie ubiegłego roku porozumienia o polsko-duńskiej współpracy naukowo-technicznej, rządowy dziennik „Aktuelt" napisał m.in.: „To raczej my jesteśmy tymi, którzy pragną rozmawiać z Polakami na ten temat (wymiany handlowej — E.L.). Nasz import z Polski wzrósł średnio do 254 mln koron, podczas gdy eksport do Polski wynosi obecnie 152 mln koron."

Dania importuje z Polski ponad 3 mln ton węgla rocznie. Daje jej to możliwość produkowania stosunkowo taniej energii elektrycznej. Mimo, że obydwa nasze kraje są eksporterami statków, duński przemysł stoczniowy otrzymuje poważne zamówienia z Polski. Nasz import statków z Danii jest większy niż kiedykolwiek w przeszłości i nadal rośnie. Nawet to, że obydwa nasze kraje są poważnymi eksporterami artykułów rolniczych, nie prowadzi do konfliktu interesów. Skłania nas nawet do wspólnego działania na rzecz obalania barier, którymi od produktów spoza krajów szóstki, odgradza się EWG.

Oczywiście, sprawy o których tu mowa są jedynie fragmentarycznym i przykładowym pokazaniem problemów interesujących Polskę i Danię. W pełny sposób zostaną one omówione w trakcie najbliższych kopenhaskich rozmów. Ale chociażby tylko te przykłady świadczą o tym, że rozmowy premiera Cyrankiewicza w Danii nie będą rozmowami tylko kurtuazyjnymi. Obejmą szeroki wachlarz problemów politycznych i gospodarczych, które powinny przyczynić się do dalszego rozwoju obopólnie korzystnej współpracy.

ELIGIUSZ LASOTA

Integracja socjalistyczna

KIERUNKI ROZWOJU WSPÓŁPRACY

JÓZEF PAJESTKA

W DOTYCHCZASOWYM procesie historycznego rozwoju kraje socjalistyczne koncentrowały się w pierwszym etapie głównie na wewnętrznych przekształceniach struktury społeczno-ekonomicznej*). Dążyły w tej dziedzinie przede wszystkim do wprowadzenia socjalistycznych stosunków produkcji oraz stworzenia struktur ekonomicznych dających przesłanki dla osiągania dynamicznego tempa rozwoju ekonomicznego. Dla rozwiązania tych zadań kraje demokracji ludowej przejęły system gospodarczy, wykształcony historycznie w ZSRR. Wykazał się on wysoką skutecznością w realizacji wskazanych, podstawowych zadań, stojących w pierwszym okresie rozwoju przed krajami socjalistycznymi. W dalszym procesie rozwoju system ten stawał się jednak mniej wystarczający w rozwiązywaniu nowych problemów rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów socjalistycznych. Występowało to zarówno w dziedzinie problemów wewnętrznych, jak i w dziedzinie międzynarodowych stosunków współpracy gospodarczej.

W tej drugiej dziedzinie problem wynikał głównie z tego, że system planowania i zarządzania wykształcił się historycznie w warunkach jednego kraju socjalistycznego, praktycznie odizolowanego od reszty świata. W zastosowaniu do krajów demokracji ludowej rodził on tendencje autarkiczne i nie sprzyjał dostatecznie współpracy mimo zdecydowania rozwijania tej współpracy. Tak więc to, co jest obecnie potrzebne, polega na wykształceniu **systemu współpracy wielu krajów socjalistycznych.** Nie chodzi tu głównie o rozwiązania, które zmieniają tylko zasady współpracy, ale o takie, które zmieniają systemy wewnętrzne w sposób, który sprzyja maksymalnemu rozwojowi współpracy i integracji. Jest to zagadnienie nowe, wymagające nowych rozwiązań teoretycznych i pociągające za sobą następstwa społeczno-ekonomiczne.

Na ogólny układ czynników, kształtujących postęp w dziedzinie współpracy wywierają wpływ bardziej trwałe czy przejściowe układy i tendencje polityczne każdego partnera. Dotychczas wydawała się występować w tej dziedzinie prawidłowość dyktowania tempa ogólnego procesu przez aktualnie działające „wąskie ogniwa". Doświadczenie to wydaje się wskazywać, że **metody rozwijania współpracy powinny być tak skonstruowane,** aby ta prawidłowość przestała działać, **aby częściowe układy nie hamowały procesu całości.**

Istnieje szereg czynników, które mogą utrudniać bądź ułatwiać zbliżenie i współpracę krajów i które faktycznie określają powodzenie w procesie współpracy i integracji. Czynniki te pogrupować można w następujący sposób:

- czynniki systemowe i polityczne;
- czynniki ekonomiczne (wielkość krajów, ich poziom ekonomiczny, struktury gospodarcze itp.);
- czynniki instytucjonalno-ekonomiczne (system funkcjonowania gospodarki, ceny, stosunki walutowo-pieniężne itp.);
- czynniki społeczno-kulturowe.

Długofalowa, intensywna i wszechstronna współpraca jest nieodłącznie związana z wykształceniem się odpowiadających jej więzi społeczno-kulturowych. Trzeba mieć pełną świadomość tego i aktywnie pomagać w wykształcaniu się nowych więzi społecznych, odpowiadających procesom integracyjnym.

Otóż wydaje się, że przy docenianiu w pełni wszystkich powyższych problemów ta grupa czynników, które zostały nazwane wyżej instytucjonalno-ekonomicznymi stanowi na najbliższą przyszłość bardzo istotne ogniwo ulepszania systemu współpracy krajów socjalistycznych, zrzeszonych w RWPG. Stąd też w dalszym ciągu na niej chcę się głównie skoncentrować.

*

Centralne kierowanie współpracą jest tezą niewątpliwą. Powinno się ono jednak sprowadzać głównie do:

- stwarzania warunków ekonomicznych i organizacyjnych dla prawidłowego kształtowania się i rozwoju bezpośrednich stosunków handlowo-ekonomicznych;
- bezpośrednie decydowanie w zakresie przedsięwzięć o dużej skali (wspólne inwestycje, zakładanie wspólnych przedsiębiorstw, ustalanie zasad i kierunków specjalizacji).

Doświadczenie pokazuje jednak, że zintensyfikowanie współpracy wymaga oparcia się w poważnie większym stopniu niż to było dotychczas na **bezpośrednich kontaktach i stosunkach ekonomicznych między jednostkami i organizacjami ekonomicznymi różnych krajów** (przedsiębiorstwami i zjednoczeniami przemysłu, handlu wewnętrznego i zagranicznego itd.). Oparcie stosunków ekonomicznych wyłącznie, czy głównie na centralnym organizowaniu i decydowaniu nie sprzyja pełnemu wykorzystaniu możliwości współpracy. W bezpośrednich kontaktach i bezpośrednio organizowanych stosunkach handlowo-ekonomicznych znaleźć można i wykorzystać niezliczone możliwości ekonomicznej wymiany, kooperacji, przejmowania doświadczeń, wspólnego działania itp.

Oparcie handlu i współpracy na bezpośrednich stosunkach między różnymi jednostkami ekonomicznymi wymaga spełnienia dwóch podstawowych warunków:

1) stworzenia przedsiębiorstwom i innym organizacjom **prawidłowej orientacji odnośnie ekonomiczności różnych przedsięwzięć** (dla prawidłowego przedkładania wniosków bądź podejmowania decyzji); jest to zresztą równie ważne dla centralnych władz gospodarczych;

2) ich zainteresowania w wynikach ekonomicznych handlu i współpracy.

Oba te warunki nie mogą być spełnione bez poważnych reform wewnętrznych. System handlu zagranicznego i współpracy międzynarodowej jest pewnym odbiciem, „dalszym ciągiem" systemów ekonomicznych wewnętrznych. Trudny do pomyślenia jest układ, w którym system wewnętrzny działa na zupełnie innych zasadach niż międzynarodowe stosunki gospodarcze. Tak więc, jeżeli system funkcjonowania gospodarki jest tego rodzaju, że przedsiębiorstwa, zjednoczenia itd. nie mają prawidłowych podstaw dla dokonywania wyborów, nie kierują się ekonomicznością i faktycznie nie podejmują decyzji, nie można oczekiwać, że będą w stanie wejść w stosunki międzynarodowe na innych zasadach.

Kraje socjalistyczne zaangażowane są obecnie w poważne procesy reform ekonomicznych. Jednym z celów tych reform jest stworzenie przedsiębiorstwom, zjednoczeniom i innym organizacjom ekonomicznym podstaw dla prawidłowej orientacji ekonomicznej i podejmowania decyzji. W tym kierunku idą reformy zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, wykorzystywania stosunków towarowo-pieniężnych i mechanizmu rynkowego, reformy w układzie i zasadach kształtowania cen itp. Na tym tle wysuwa się właśnie **postulat pewnego uzgadniania przedsięwzięć w dziedzinie reform systemu funkcjonowania organizacji ekonomicznych, układów i systemów cen itp.** Chodzi bowiem o to, aby został wykształcony pewien wspólny system współpracy krajów socjalistycznych.

Wprowadzenie nowego typu stosunków handlowo-ekonomicznych we współpracy między krajami RWPG nie musi mieć jednak, jak się wydaje, od razu powszechnego charakteru. Postulat pełnej powszechności byłby praktycznie niezwykle trudny do przeprowadzenia. Nowe rozwiązania mogą rozwijać się stopniowo, co nie jest bynajmniej cechą negatywną.

*

Stosunki ekonomiczne we współpracy między krajami socjalistycznymi muszą mieć charakter stosunków towarowo-pieniężnych i opierać się na mechanizmie rynkowym. Stwierdzając to, nie mamy oczywiście na myśli żywiołowego, nie kontrolowanego i nie sterowanego automatyzmu rynkowego. W stosunkach między krajami socjalistycznymi wykorzystanie mechanizmu rynkowego musi być łączone ze świadomym kierowaniem współpracą, z uzgodnionym sterowaniem działania tego mechanizmu. W kierowaniu tym, w oparciu o rozpatrzenie korzyści indywidualnych i łącznych, dokonuje się uzgodnionego podziału pracy i określenia zasad kształtujących wzajemne stosunki.

Znane są możliwości szkodliwego działania mechanizmu rynkowego na układ międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Kraje socjalistyczne mają w dyspozycji wszystkie instrumenty przeciwdziałania tego rodzaju negatywnym następstwom mechanizmu rynkowego. Obok jednak posiadania możliwości, trzeba nabywać umiejętności takiego wykorzystywania rynku, aby sprzyjał on współpracy z korzyścią dla wszystkich partnerów a nie rozbijał jej. Dostrzeganie niebezpieczeństw ślepego działania mechanizmu rynkowego nie może jednak doprowadzić do wniosku, że współpracę trzeba rozwijać z porzuceniem mechanizmu rynkowego. Mamy tu bowiem do czynienia ze stosunkami międzypaństwowymi, w których ekwiwalentność wymiany nabiera szczególnego znaczenia, a ponadto zachodzi potrzeba nie tylko utrzymywania ale intensywnego rozwijania stosunków z rynkami światowymi.

Charakter stosunków ekonomicznych współpracy krajów socjalistycznych ma poważne implikacje dla stosunków wewnętrznych w poszczególnych krajach. W płaszczyźnie teoretycznej uzasadnienia dla istnienia stosunków towarowo-pieniężnych szukano dotychczas głównie w analizie stosunków wewnętrznych (charakter własności środków produkcji). Było to właściwe w okresie budowania socjalizmu w jednym kraju. Przy współpracy wielu krajów socjalistycznych pole widzenia musi być poszerzone. **Istnienie stosunków towarowo-pieniężnych i rynku w układzie współpracujących krajów socjalistycznych ma zasadnicze konsekwencje dla teoretycznego uzasadnienia istnienia odpowiednich stosunków w poszczególnych krajach.** Na marginesie tego problemu zwrócić trzeba uwagę, że ten aspekt zagadnienia jest generalnie ignorowany w naszych ostatnich polemikach na temat funkcjonowania gospodarki. Również, a to ma właśnie podstawowe znaczenie praktyczne, wejście w intensywną współpracę ekonomiczną, która musi się opierać na stosunkach towarowo-pieniężnych i rynku, nie może się dokonać bez zasadniczego wpływu tego na ukształtowanie się stosunków towarowo-pieniężnych w ramach poszczególnych krajów socjalistycznych. Ma to w szczególności poważne implikacje dla kształtowania cen, dla stosowanych kryteriów wyboru ekonomicznego itd.

Nie ulega wątpliwości, że kryteria i zasady kształtowania cen mają najbardziej podstawowe znaczenie dla współpracy ekonomicznej krajów socjalistycznych. Jest to dziedzina, dla której oceny aktualnego systemu są wyraźnie negatywne. System ten charakteryzuje się w zasadzie pełnym oderwaniem układów cen wewnętrznych poszczególnych krajów od układu cen działających w stosunkach międzynarodowych (niektóre kraje, w szczególności Węgry, wprowadzają w tym zakresie zasadnicze zmiany). Ma to szereg poważnych następstw. Oznacza to przede wszystkim, że zróżnicowane układy cen wewnętrznych (kształtowanie których oparte jest na różnych zasadach) nie dają podstaw dla prowadzenia porównawczych kalkulacji ekonomicznych. W wyniku nie wiemy co produkujemy taniej, a co drożej niż inne kraje; w każdym razie nie wiedzą tego przedsiębiorstwa i to im w sposób zasadniczy utrudnia orientację w ekonomiczności współpracy. Dalej, co jest niemniej ważne, przedsiębiorstwa eksportujące bądź importujące otrzymują lub płacą nie cenę, która odpowiada faktycznym korzyściom gospodarki (z eksportu), bądź która odpowiada faktycznym kosztom gospodarki (z importu), ale cenę, która jest od powyższych zupełnie różna. W konsekwencji ich kalkulacje efektywności produkcji, kosztów itp. nie są kalkulacjami opartymi na korzyściach dla całej gospodarki, a ich zainteresowanie wynikami ekonomicznymi jest również dezorientowane.

Powyższe każe nam w sposób zasadniczy przemyśleć zasady kształtowania cen wewnętrznych. Dotychczas podstawy kształtowania cen krajowych interpretowano głównie w oparciu o teoretyczne założenia prawa wartości. Działanie tego prawa rozpatrywano jednak wyłącznie w kontekście wewnątrzkrajowych warunków ekonomicznych. W związku z tym za podstawę ustalania układu cen uznawano społeczne koszty produkcji w kraju. Tę podstawę ustalania cen musimy obecnie poddać zasadniczemu rozważeniu, właśnie w związku z uwzględnieniem systemu współpracy krajów socjalistycznych. Nie wchodząc w tym miejscu w dyskusję teoretyczną, można jednak sformułować pewne zasadnicze wnioski praktyczne:

1) Na kształtowanie krajowego układu cen musimy patrzeć z punktu widzenia jego wpływu na współpracę.

2) Dla towarów eksportowanych i importowanych musimy wprowadzać pewne powiązanie między cenami wewnętrznymi i cenami istniejącymi w układzie stosunków współpracy.

Zasadnicza trudność tkwi w pierwszym problemie. Sformułowane w tej dziedzinie wnioski dotyczą bowiem pewnych niezbędnych elementów koordynacji wewnętrznych systemów krajów chcących zacieśnić współpracę.

Rozpatrując ten problem, wskazać najpierw trzeba wniosek raczej bezsporny (co nie znaczy praktycznie łatwy). Wyjściowym elementem kształtowania ceny jest najczęściej pewna kalkulacja ceny, oparta na kalkulacji kosztów. Otóż jest niewątpliwie **uzasadnionym postulatem, aby współpracujące kraje uzgodniły i stosowały pewne jednolite zasady tych kalkulacji.** Istnieje w związku z tym szereg ważnych problemów teoretycznych (problem jednolitości narzutów na zaangażowane środki, objęcia pełnych nakładów społecznych związanych z zatrudnianiem siły roboczej itp.), które można jednak w tym miejscu zostawić na boku.

Istotna kontrowersja dotyczy jednak następującego problemu. Ceny różnych produktów są wzajemnie powiązane. W szczególności ceny przetworów są poważnie zależne od cen podstawowych surowców. Jeżeli w jednym kraju przetwórstwo danego wyrobu jest ekonomicznie bardziej sprawne niż w drugim, może on zaoferować niższą cenę i najczęściej słusznie będzie, jeżeli na tej podstawie drugi kraj raczej nabędzie ten wyrób, niżby go miał wytwarzać wyższym kosztem. Czy jednak koszty wyrobów w współpracujących krajach powinny się opierać na tych samych bądź zbliżonych cenach surowców, czy też — być może — na zupełnie innych? Innymi słowy, czy oparcie cen kalkulowanych na kosztach powinno dotyczyć wyłącznie (bądź głównie) danego procesu produkcyjnego (w którym wytwarza się dany wyrób), czy też tzw. u nas krajowych „kosztach ciągnionych"? Trudno tu dać jednoznaczną dla wszystkich przypadków i dziedzin odpowiedź. Dla obrony jednak pewnego generalnego w tej sprawie stanowiska warto rozpatrzyć następującą argumentację.

Jedną z zasadniczych dziedzin współpracy krajów RWPG jest kooperacja i specjalizacja w ramach przemysłu maszynowego. Stąd też rozpatrzenie omawianego problemu na przykładzie przemysłu maszynowego ma istotne znaczenie. Załóżmy, że w kilku rozpatrywanych krajach występują poważne różnice w kosztach wytwarzania stali i wyrobów walcowanych (co odpowiada faktom). Wówczas, jeżeli ceny na podstawowy dla przemysłu maszynowego surowiec byłyby różne (na podstawie różnic w kosztach wytwarzania), przemysł ten w kraju mającym najtańszą stal będzie zdecydowanie uprzywilejowany. Nawet jeżeli będzie on mniej ekonomiczny niż w innych krajach (w przetwórstwie), może się wykazać niższymi kosztami i oferować niższe ceny ze względu na niską cenę stali, którą płaci. Czy jest to uzasadnione dla poszczególnych krajów i dla wspólnoty? Jest to bardzo wątpliwe. Nastąpiłby międzynarodowy podział pracy na korzyść przemysłu maszynowego kraju o najtańszej stali, co nie dałoby najlepszych rezultatów ani dla tego kraju, ani dla zespołu krajów. Słuszniej byłoby dla każdego partnera (również dla mającego najtańszą stal), aby podział produkcji w przemyśle maszynowym kształtował się na podstawie ekonomiczności tego właśnie przemysłu, a nie innych (hutnictwa).

Uznając powyższą argumentację, można na jej podstawie wyprowadzić następujący wniosek. **Jest rzeczą uzasadnioną, aby na pewną ilość produktów podstawowych** (głównie surowców i półproduktów) **wprowadzić we wszystkich współpracujących krajach ceny zbliżone;** mówię zbliżone, bo np. różnice wynikające z kosztów transportu są oczywiste. Uznając przy tym konieczność powiązania układów cen wewnętrznych z cenami obrotu międzynarodowego, wskazać trzeba, że proporcje cen tych produktów na rynkach wewnątrzkrajowych byłyby zbliżone do występujących w obrocie międzynarodowym, a ich poziom wyznaczany kursem wymiennym walut narodowych. W ten sposób wyjściowe warunki ekonomiczne, wyrażające się w poziomie cen płaconych za podstawowe surowce, byłyby zbliżone dla zakładów przetwórczych we wszystkich współpracujących krajach. W konsekwencji ich kalkulacje kosztów i cen (i możliwe do oferowania w obrocie międzynarodowym ceny) wyrażałyby głównie różnice w sprawności ekonomicznej przetwórstwa.

Przyjęcie powyższego rozwiązania pozwala na sformułowanie następującej, interesującej obserwacji. W integracjach ekonomicznych typu wspólnego rynku (kapitalistycznego) w wyniku stopniowych obniżek taryf celnych następuje stopniowe zbliżanie układów cen wewnętrznych. Proces ten musi być trudny, długotrwały, zaangażowane są tu bowiem interesy różnych grup kapitalistycznych. Zbliżenie układów cenowych jest w tych warunkach końcowym rezultatem długiego procesu.

W krajach socjalistycznych możliwe jest zupełnie inne rozwiązanie. Można tu zacząć od przeprowadzenia zasadniczego zbliżenia układów cenowych (na główne produkty). Akcję przeprowadzić można w sposób podobny do przeprowadzanych wielokrotnie reform cenowych. W wyniku takich reform nie ucierpi żaden przemysł, a stworzone zostaną warunki sprzyjające międzynarodowej współpracy.

*

Oparta na stosunkach towarowo-pieniężnych współpraca krajów socjalistycznych musi przyjąć stosowanie pewnego podstawowego instrumentu ekonomicznego, którego pierwotnie nie stosowaliśmy, ostatnio wprowadzamy w tej czy innej formie i który stać się powinien jednym z podstawowych instrumentów kształtujących stosunki współpracy. Nazywaliśmy go dotychczas różnie, m. in. mnożnikiem cen, przelicznikiem kursowym, kursem przeliczeniowym, kursem eksportu i importu, kursem walut itp. Te różne nazwy nie są tylko wyrazem nieporozumień czy braku uzgodnień terminologicznych ale tego, że instrument ten może być stosowany w różny sposób i mieć różne funkcje.

Najogólniej mówiąc, chodzi o rzecz następującą. Poszczególne kraje mają różne jednostki pieniężne i różne systemy cen. Wchodząc w stosunki współpracy, te różne, krajowe systemy muszą być w jakiś sposób **sprowadzone do wspólnego mianownika.** Sprowadzenie to może mieć jednak różny charakter i konsekwencje. Tak np. może mieć ono charakter czysto **informacyjny.** Mając odpowiednie informacyjne „przeliczniki", poszczególne kraje mogą porównywać np. koszty produkcji i wyciągać z tego wnioski dotyczące kooperacji, specjalizacji itp.

Takie informacyjne przeliczniki nie mogą mieć jednak poważniejszego wpływu na układ międzynarodowych stosunków ekonomicznych, jeżeli są one stosowane w warunkach oderwania wewnętrznych układów cen od cen faktycznie stosowanych w obrocie międzynarodowym. Cóż bowiem z tego, że jeden kraj wytwarza dany wyrób taniej niż drugi, jeżeli fakt ten nie znajduje żadnego wyrazu w cenie oferowanej w obrocie międzynarodowym? Najtańszy producent mógłby brać najwyższą cenę. Wnioski wyprowadzone z teoretycznego porównania kosztów nie miałyby większego znaczenia, jeżeli nie miałyby odpowiednika w faktycznych cenach sprzedaży. Taka sytuacja występowała u nas m. in. w dziedzinie specjalizacji i kooperacji przemysłu maszynowego, hamując niewątpliwie współpracę.

Stąd też wyprowadza się obecnie wniosek, aby „przeliczniki" miały nie tylko charakter informacyjny, ale faktyczny, aby działały w sposób kształtujący ceny oferowane czy płacone w obrocie międzynarodowym. W związku z tym przestajemy stosować termin „przelicznik", który raczej odpowiada funkcjom czysto informacyjnym, a stosujemy raczej termin **„kurs" i mówimy o jego cenotwórczej roli.** Postulat cenotwórczej funkcji kursu oznacza np., że cena oferowana w walucie jednego kraju jest ceną płaconą (po zastosowaniu kursu) przez drugi kraj.

Postulat cenotwórczej roli kursu trzeba jednak formułować (a tym bardziej realizować) z niezwykłą rozwagą, a nawet, nie wahałbym się powiedzieć, ostrożnością. Cenotwórcza rola kursu ma bowiem niezwykle dalekosiężne następstwa nie tylko dla układu stosunków międzynarodowych, ale również dla systemów wewnętrznych poszczególnych krajów.

Mówiąc o cenotwórczej roli kursu, stosujemy duży skrót myślowy. Kurs nie jest jedynym elementem wyznaczającym ceny. Faktycznie chodzi o to, że ceny określane przez jeden kraj mają wpływ na inne kraje, a kurs jest tylko sposobem przejścia z jednych cen na drugie. W konsekwencji, taki system cen stosowany w pełni oznaczałby nie tylko, że na rynku międzynarodowym dopuszcza się pewnego rodzaju konkurencję przez ceny, ale również, że jeden kraj wpływa na ceny wewnętrzne drugiego. Mamy tu splot niezwykle dalekosiężnych następstw ekonomicznych, ale również systemowych. Stąd też, formułując tezę o cenotwórczej roli kursu, musimy jednocześnie troskliwie rozważyć wszystkie czynniki gwarantujące, że ten instrument działał będzie w sposób pozytywny nie destrukcyjny, kontrolowany nie żywiołowy. Wiele związanych z tym problemów wymaga bardzo gruntownej dyskusji.

Zostawiając w tym miejscu na boku problemy związane z tym, w jaki sposób należy stosować kurs i jaki będzie to miało wpływ na kształtowanie się cen w obrocie międzynarodowym i na wewnętrzne układy cenowe, chcę się zająć jeszcze jednym, bardzo kontrowersyjnym problemem, związanym ze stosowaniem kursu. Jest to problem sposobu jego wyznaczania, który daje zasadniczą odpowiedź na pytanie, na jakim poziomie należy wyznaczać kurs.

W dotychczasowych rozważaniach teoretycznych opieraliśmy się głównie na koncepcji **„kursu równowagi"**, to znaczy kursu ustalonego na takim poziomie, który zapewnia równowagę bilansu płatniczego (bądź jego założoną, określoną nierównowagę). Uznając wpływ poziomu kursu na ceny oferowane i płacone w obrocie międzynarodowym oraz fakt, że niższe ceny eksportowe dają możliwość zwiększenia eksportu, a wyższe ceny na import ograniczają krajowe zapotrzebowanie na towary importowane, operowanie kursem powinno zapewniać osiąganie równowagi bilansu płatniczego kraju. Niezależnie od dyskusyjności niektórych założeń tego rozumowania, uznania jego użyteczności dla adaptacji kursowych, kiedy kurs już działa, koncepcja „kursu równowagi" nie może być dostateczna przy wprowadzaniu kursu jako nowego instrumentu ekonomicznego współpracy krajów socjalistycznych. Dla rozwiązania tego problemu trzeba poszukać możliwości innych argumentacji ekonomicznych.

Uznając w pełni, że problem jest wysoce dyskusyjny, chciałbym zaproponować następujący sposób wyznaczania **wyjściowego** poziomu kursu wymiennego walut narodowych współpracujących krajów socjalistycznych. Wychodzę przy tym z założenia, że dążyć się powinno do jednolitego kursu dla całej sfery obrotu, a nie do kursów zróżnicowanych.

Ustalanie kursów w oparciu o **parytet siły nabywczej „koszyka konsumpcyjnego"** wydaje się najlepszym punktem wyjścia dla rozwijania zliberalizowanej wymiany dóbr konsumpcyjnych i turystyki. Dla tego ostatniego przypadku pewne różnice pomiędzy powyższym kursem a kursem parytetu „koszyka turystycznego" mogą być rozwiązane stosunkowo nietrudnymi środkami. Oparcie rozwijającej się zliberalizowanej wymiany artykułów rynkowych w oparciu o kursy wyrażające parytety „koszyka konsumpcyjnego" wydaje się drogą najlepszą i najbezpieczniejszą z punktu widzenia wpływu tej wymiany na wewnętrzny poziom cen rynkowych. Zmiany relacji cen na różne artykuły mogą być stosunkowo łatwo kontrolowane i przeprowadzane w sposób planowy.

Oparcie kursów na parytecie „koszyka konsumpcyjnego" ma jeden, niezwykle ważny aspekt ekonomiczny. Da się dzięki temu najlepiej **sprowadzić do porównywalności koszty przetwórstwa różnych krajów.** Koszty te są bowiem przeliczane według kursu, wyrażającego realną siłę nabywczą walut. Żadna inna metoda ustalania kursów nie daje prawidłowego rozwiązania tego problemu.

Zasadniczy jednak problem powstaje przy zastosowaniu powyższego kursu do innych dziedzin obrotu niż wymiana artykułów rynkowych. Biorąc pod uwagę, że relacje cen wewnętrznych w poszczególnych krajach socjalistycznych na surowce i inne środki produkcji z jednej strony, a na rynkowe artykuły konsumpcyjne z drugiej są wciąż jeszcze bardzo różne, bezpośrednie zastosowanie powyższego kursu do innych dziedzin obrotu dałoby nieoczekiwane, ekonomicznie nieuzasadnione konsekwencje (można się oczywiście przed nimi bronić). Otóż wydaje się, że w tej sytuacji istnieje tylko jedno wyjście. Nie polega ono na znalezieniu innego kursu, ale na **przerzuceniu kursu „koszyka konsumpcyjnego" na układ cen podstawowych surowców i półproduktów wszystkich współpracujących krajów.** Wymaga to przeprowadzenia w poszczególnych krajach reform cenowych, których sens polega na dostosowaniu w sposób jednolity (w różnych krajach) poziomu cen na podstawowe surowce i półprodukty — do poziomu cen artykułów konsumpcyjnych. W ten sposób powstać może w zespole współpracujących krajów stosunkowo jednolity układ cen dający bezpośrednią orientację różnym organizacjom ekonomicznym w opłacalności ekonomicznej różnych przedsięwzięć w dziedzinie handlu zagranicznego i współpracy. Jest rzeczą oczywistą, że taki „jednolity" układ cen nie oznacza absolutnie, że wszystkie ceny będą jednakowe. Wprost przeciwnie — w różnych krajach koszty i ceny będą różne, w zależności od ekonomiczności produkcji. Jednolita będzie tylko zasadnicza osnowa wewnętrznych układów cen — relacje cen na podstawowe surowce i półprodukty (wystąpią tu również pewne różnice, ale uzasadnione). Jest rzeczą bezsporną, że takiego jednolitego w podstawowej osnowie układu cen wszystkich współpracujących krajów socjalistycznych nie da się osiągnąć łatwo i w drodze jednoczesnej reformy. Realizacja tego może potrwać kilka lat, aczkolwiek w zakresie niektórych krajów można się liczyć ze stosunkowo szybszą realizacją.

*

Mówiąc wyżej o kursach walut, mieliśmy na uwadze kursy, wyrażające stosunki między różnymi walutami narodowymi. Rozpatrując problem kursu przy odniesieniu waluty narodowej do waluty międzynarodowej (międzynarodowego pieniądza krajów socjalistycznych), to co powiedziano wyżej pozostaje w mocy, powstają jednak dodatkowe problemy. Powstają one w szczególności w przypadku, kiedy ten pieniądz międzynarodowy funkcjonuje nie tylko w obrocie między krajami socjalistycznymi. Problemy te wymagają odrębnego omówienia. Dla jasności trzeba jednak wyraźnie wskazać, że w tym ostatnim przypadku kurs walut narodowych do pieniądza międzynarodowego powinien być niewątpliwie kursem równowagi (średniookresowej).

*) Kolejny głos w dyskusji na temat dróg i kierunków przyspieszenia rozwoju integracji gospodarczej krajów socjalistycznych.

PRASA o problemach gospodarczych

W ubiegłym tygodniu, na plenarnym posiedzeniu Warszawskiego Komitetu Wojewódzkiego PZPR, obszerne przemówienie wygłosił sekretarz KC PZPR — **tow. Bolesław Jaszczuk.** Przemówienie zostało poświęcone sprawom demokracji socjalistycznej, a przede wszystkim działalności samorządów robotniczych. Ponieważ przemówienie to dotyczy szeregu węzłowych spraw dla rozwoju naszej ekonomiki — pozwalamy sobie pokrótce przypomnieć jego główne tezy.

Na wstępie tow. Jaszczuk podkreślił, że najważniejszą zasadą demokracji socjalistycznej jest kierownicza rola partii. Rola ta wynika przede wszystkim z faktu, że partia marksistowsko-leninowska wyraża i reprezentuje interesy klasy robotniczej. W pełni demokratyczny charakter socjalizmu znajduje między innymi swój wyraz w zapewnieniu wszystkim ludziom pracy możliwości korzystania z wszelkich dóbr wytwarzanych przez społeczeństwo. Demokracja socjalistyczna polega bowiem nie na frazesach, lecz na obiektywnej rzeczywistości. Demokracja socjalistyczna, będąc demokracją klasy robotniczej, pracującego chłopstwa i postępowej inteligencji jest w istocie rzeczy głęboko klasowa.

W ostatnim okresie nasiliła się nie przebierająca w środkach dywersja ideologiczna sił międzynarodowej reakcji i syjonizmu, skierowana na kraje socjalistyczne, w tym również na Polskę. Atak został skierowany przede wszystkim na podważenie naszych osiągnięć w dziedzinie kultury, oświaty, swobód demokratycznych i rozwoju gospodarczego. Nasza partia zwalczała i zwalczać będzie każdą obcą ideologię, każdą obcą działalność, niezależnie od narodowości jej wyznawców. Obecnie musimy pogłębić walkę z rewizjonizmem, który jest głównym niebezpieczeństwem. Słuszna linia partii, wytyczona w tych sprawach na plenarnych posiedzeniach KC była realizowana nie dość konsekwentnie. Wyrazem tego był między innymi tolerancyjny stosunek do wyznawców rewizjonistycznych poglądów w nauce i praktyce gospodarczej. Rewizjonizm, szermując pojęciami z dziedziny marksizmu-leninizmu, próbuje podważyć istotę nauki marksistowskiej i zasady budownictwa socjalistycznego, podważając kierowniczą rolę partii i klasy robotniczej. W ten sposób próbuje on od wewnątrz osłabić nasz ustrój, znaleźć oparcie w siłach drobnomieszczańskich, propagując rządy technokratów, podważając rolę planu gospodarczego, starając się sprowadzić jego istotę tylko do prognoz i szacunków rozwojowych.

W ekonomice rewizjonizm propaguje „socjalizm rynkowy". Na miejsce centralnego planowania proponuje się wprowadzenie wolnej gry sił rynkowych, aby podważyć kierowniczą rolę partii w realizacji budownictwa socjalistycznego. Tego rodzaju poglądy rewizjonistyczne występują z różną siłą i ostrością, ale wszystkie zbieżne są z imperialistyczną taktyką „naprawiania i rozmiękczania socjalizmu".

Następnie tow. Jaszczuk krótko scharakteryzował wielki dorobek naszego kraju, z jakim witać będziemy V Zjazd partii. Podkreślił on, że na tle przemian społeczno-ekonomicznych następuje pogłębienie świadomości socjalistycznej, ludowego patriotyzmu, rośnie aktywność społeczna i zawodowa mas pracujących. Proces wzmacniania elementów socjalistycznych zarówno w bazie ekonomicznej, jak i nadbudowie społecznej odbywa się w walce z siłami obcymi socjalizmowi, w ostrej walce klasowej. Wyrazem tego były wypadki marcowe.

Gwarancją rozwoju demokracji socjalistycznej jest dyscyplina i świadomość klasy robotniczej oraz jej partii. Również istotną rolę w pogłębianiu demokracji odgrywa usprawnianie modelu gospodarki narodowej. „Cechą naszego modelu gospodarczego jest związanie planowania centralnego z rachunkiem ekonomicznym". Z jednej strony plan centralny stawia określone zadania, z drugiej strony należy wyzwalać inicjatywę zakładów i ich załóg dla realizacji tych zadań. Doskonalenie modelu gospodarki wymaga więc z jednej strony doskonalenia narzędzi i metod planowania centralnego, a z drugiej strony rozszerzania i racjonalizacji rachunku ekonomicznego. Z zagadnieniami tymi wiąże się zakres decentralizacji i wykorzystania mechanizmu rynkowego. W krajach socjalistycznych istnieje swoisty rynek, swoisty z tego powodu „...że różni się od rynku kapitalistycznego zakresem i stopniem działania sił rynkowych. Sfera działania rynku, stopień zależności lub nadrzędności w stosunku do planowania centralnego stanowią istotne problemy w polityce gospodarczej. Jeśli się głosi i realizuje nadrzędność rynku jako regulatora procesów gospodarczych, wówczas planowanie centralne sprowadza się do prognozy i określania tendencji rozwojowych". Konsekwencją takiej koncepcji musi być tzw. pełna decentralizacja i objęcie działaniem praw rynkowych nie tylko sfery obrotów towarami konsumpcyjnymi, ale i środków produkcji. W rezultacie trudno mówić w takim układzie o kierowniczej roli partii, a zamiast umacniania jedności i solidarności klasy robotniczej następuje dezintegracja jej świadomości klasowej, tworzenie się konkurujących ze sobą kolektywów wytwórczych.

Doskonaląc metody zarządzania gospodarką, partia stale podkreśla nadrzędność planowania nad problematyką rynkową, nadrzędność opartą o centralizm demokratyczny. Nie znaczy to jednak, że nie trzeba zmniejszać szczegółowości planu i umacniać jego wewnętrznych powiązań. Równocześnie jednak trzeba usprawniać metody rachunku ekonomicznego. W tej dziedzinie w ostatnich latach można wymienić wiele istotnych osiągnięć, takich jak przeprowadzona w 1960 roku reforma cen zbytu, rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw, usprawnienie koordynacji terenowej i branżowej itp.

„IV Zjazd partii, a następnie IV Plenum nakreśliły dalsze kierunki zmian oraz usprawnień w planowaniu i zarządzaniu". Odpowiedzi na pytanie jak zrealizowano te wytyczne udzieli dyskusja przed V Zjazdem. Już dziś można jednak podkreślić takie elementy jak istotny postęp we wdrażaniu nowych zasad finansowania przemysłu czy też w usprawnianiu ekonomiki handlu zagranicznego, szczególnie w dziedzinie opłacalnego eksportu.

W całym systemie planowania i zarządzania bardzo ważną rolę spełnia samorząd robotniczy. „Rozwój demokracji robotniczej w zarządzaniu gospodarką oznacza wyzwalanie wśród pracowników przedsiębiorstw inicjatywy i aktywności zawodowej i społecznej, pozwala na lepsze wykorzystanie rezerw produkcyjnych, bardziej efektywne kierowanie zakładem pracy".

Tow. Jaszczuk podkreślił przede wszystkim dwie zasadnicze funkcje samorządów robotniczych. Pierwsza z nich — to ustalanie planów przedsiębiorstwa, a więc realizacja zasady łączenia interesów ogólnopaństwowych z interesami kolektywów fabrycznych. Obecnie szczególnego znaczenia nabierają programy rozwoju przemysłu eksportowego, wokół których powinna skupić się dyskusja w samorządach robotniczych. W tej funkcji konkretnie przejawia się demokracja robotnicza, konkretnie, to znaczy w treści decyzji gospodarczych. Druga funkcja samorządów robotniczych to kontrola społeczna. Często jeszcze funkcja ta nie jest spełniana należycie, co wynika niejednokrotnie z niechęci administracji gospodarczej. Wreszcie samorząd robotniczy musi dbać o stosunki międzyludzkie w zakładzie, o sprawiedliwą ocenę wysiłku, czuwać nad przestrzeganiem samorządności i dyscypliny społecznej.

Dalszy rozwój działalności samorządu robotniczego wymaga doskonalenia metod rachunku ekonomicznego, tak aby samorządy i dyrekcje przedsiębiorstw mogły trafnie podejmować decyzje, lepiej wiązać interes załogi z interesem ogólnospołecznym. Obecnie wymaga przede wszystkim dalszego usprawnienia system cen fabrycznych, oraz potrzebna jest reforma cen zaopatrzeniowych, uwzględniająca zarówno zmiany w finansowaniu przemysłu (np. oprocentowanie środków trwałych), jak i relacje dewizowe artykułów importowanych.

Samorządy robotnicze niejednokrotnie zgłaszają swoje zastrzeżenia co do stylu pracy dyrekcji i zjednoczeń. Między samorządami a zjednoczeniami często powstają różnice zdań. Dialogów takich nie należy obawiać się, bo po to właśnie wprowadzono kontrplany i plany alternatywne, aby była dyskusja, aby ścierały się poglądy. Chodzi o to, aby taka dyskusja odbywała się na terenie zakładu, aby zjednoczenie było w niej partnerem, a nie czynnikiem arbitralnie narzucającym swoje decyzje. Pamiętać wreszcie trzeba o kierowniczej roli organizacji partyjnej w zakładzie, bowiem skuteczność pracy samorządów robotniczych zależy w poważnej mierze od tego, jak organizacja partyjna wykorzystuje swoje uprawnienia do kontroli społecznej. Nie można również pominąć takiej sprawy jak dobór kadr kierowniczych. Trzeba w oparciu o krytykę załóg i organizacji partyjnych oczyszczać aparat gospodarczy od ludzi przypadkowych, asekurantów, karierowiczów, ludzi nie zaangażowanych politycznie.

W ostatniej partii referatu tow. Jaszczuk podkreślił, że partia podejmując różne problemy polityczne, ekonomiczne i ideologiczne odwołuje się zawsze do aktywności klasy robotniczej, do jej świadomości.

Na koniec chcemy tylko krótko wymienić najciekawsze pozycje z prasy tygodniowej. W „POLITYCE" **Jerzy Jabłonowski** w artykule pt. **„Równość i postęp"** rozpatruje problem egalitaryzmu, rozpiętości płac i równości startu życiowego. „KULTURA" publikuje artykuł **Sefana Bratkowskiego** pt. **„Moje, nieśmiałe parę groszy..."**, dotyczący roli społecznej i ekonomicznej inteligencji technicznej. **Stanisław Łysko i Stanisław Styk** w „PRAWIE I ŻYCIU" ogłosili artykuł pt. **„Marksistowskie nauki społeczne a socjalizm dnia dzisiejszego"**, w którym zastanawiają się nad dorobkiem marksistowskich nauk społecznych, a przede wszystkim nad wieloma brakami w analizie realnych procesów życia społecznego i opóźnieniami w badaniach podstawowych procesów teoretycznych, dotyczących działania praw współczesnego rozwoju społecznego.

S. C.

Aktualności

AKUMULACJA FINANSOWA W I KWARTALE BR.

W I kwartale br. przedsiębiorstwa uspołecznione osiągnęły akumulację finansową o 13,8 proc. większą niż przed rokiem. Oznacza to tempo wzrostu szybsze niż zakłada plan roczny, czego wyrazem jest fakt, że w omawianym okresie zrealizowano 25,7 proc. planu rocznego, gdy przed rokiem 24,1 proc. faktycznie uzyskanej akumulacji w skali całego roku.

Poprawa w stopniu realizacji planu dotyczy w szczególności Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego, Ministerstwa Przemysłu Maszynowego oraz Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu. W przypadku tych pierwszych dwóch resortów mamy do czynienia z pewną poprawą rytmiczności produkcji i przyspieszeniem wzrostu produkcji towarowej. W przemyśle spożywczym istotną rolę odegrało ożywienie zakupów żywnościowych, jakie wystąpiło w I kwartale br. Na osiągnięty poziom akumulacji pozytywny wpływ wywarły także zwiększone obroty handlu wewnętrznego w zakresie artykułów przemysłowych.

(m.w.)

SYTUACJA W ROLNICTWIE

Pomimo pewnego oziębienia, jakie wystąpiło w maju, ocenia się sytuację w zasiewach zbóż i innych upraw jako korzystną. Szczególnie dodatnio wpłynęły deszcze majowe, gdyż przedtem odczuwano na niektórych terenach niedobór wilgoci. Rok bieżący powinien być rokiem wysokiego urodzaju owoców, a zwłaszcza jabłek, których — jak wiadomo — nasze sady więcej rodzą co drugi rok. Drzewa kwitły na ogół w pomyślnych warunkach. Jeśli chodzi o produkcję zwierzęcą, to utrzymuje się nadal wzrost pogłowia bydła i spadek pogłowia trzody, ale na niektórych terenach zarysowała się tendencja do większych zakupów prosiąt, co wskazywałoby na wzrost skłonności do odbudowy pogłowia trzody.

(m.w.)

POPRAWA DYSCYPLINY PRACY W PRZEMYŚLE

Informowaliśmy już o poprawie wskaźników wydajności pracy w przemyśle w I kwartale br. Częściowo poprawa ta jest rezultatem lepszej organizacji i dyscypliny pracy. Nastąpiło wydatne zmniejszenie godzin opuszczonych bez usprawiedliwienia (o 6 proc. na 100 robotników), a także godzin z powodu choroby (o 20 proc.). W tym ostatnim przypadku zadecydowało rzecz jasna zmniejszenie się nasileń grypy czy zaziębień, ale dyscyplina pracy odegrała też tu swoją rolę.

O poprawie organizacji pracy świadczy spadek godzin postojowych o 2,6 proc. na 100 robotników w porównaniu z ich ilością w analogicznym okresie ub r. (m.w.)

GDZIE ROSNĄ INWESTYCJE?

Informowaliśmy już o wysokim wzroście nakładów inwestycyjnych w I kwartale br., wynoszącym 16,9 proc. w porównaniu z ich poziomem przed rokiem. Jak wykazują dane GUS, wyższy wzrost inwestycji niż przeciętny dla całej gospodarki uspołecznionej dotyczy przemysłu (o 17,3 proc.), budownictwa (20,3 proc.) oraz oświaty, nauki i kultury (24,5 proc.). Stosunkowo niezłym tempem wzrostu nakładów legitymuje się także rolnictwo uspołecznione (15,9 proc.) i obrót towarowy (12,9 proc.). Jedynym działem gospodarki, w którym nie zanotowano wzrostu nakładów inwestycyjnych jest leśnictwo. (m.w.)

„PRZEPŁYW" LUDNOŚCI WIEJSKIEJ DO ZAWODÓW POZAROLNICZYCH

Jak wykazują dane wydziałów zatrudnienia rad narodowych w okresie pierwszych 4 miesięcy br. skierowano do pracy o 5,5 proc. więcej osób pochodzących ze wsi niż w analogicznym okresie ub.r. Jest to tempo „przepływu" szybsze niż przyrostu zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej (4,2 proc.), ale wolniejsze od ubiegłorocznego przyrostu „przepływu", który wyniósł 10,4 proc. (m.w.)

FUNDUSZ AKTYWIZACJI

Jak wiadomo w 1967 r. zostało wydzielone 1,5 mld zł z centralnej rezerwy inwestycyjnej na lata 1966-1970 i z kwoty tej utworzono tzw. fundusz aktywizacji małych miast (do 10 tys. mieszkańców) i osiedli. Środki z tego funduszu przyznaje NBP w formie kredytu spłacanego następnie z zysków, jakie powinny przynosić uruchomione za te środki nowe obiekty.

W myśl postanowienia Rady Ministrów środki z funduszu aktywizacji przeznaczane mają być na budowę lub rozbudowę i modernizację drobnych zakładów produkcyjnych i usługowych w małych miastach i osadach, gdzie w bieżącym pięcioleciu nie przewiduje się uruchomienia innych, większych obiektów, zwłaszcza przemysłu kluczowego.

Zgłoszone przez prezydia wojewódzkich rad narodowych w 1967 r. zapotrzebowanie na kredyty z funduszu aktywizacji obejmowało 216 zadań inwestycyjnych na 615 mln zł, z czego przewidziano do realizacji w 1967 r. nakłady rzędu 280 mln zł. Ostatecznie jednak po weryfikacji zgłoszonych projektów NBP przyznał ok. 162 mln zł kredytów, z czego w 1967 r. miało być wykorzystane ok. 82 mln zł. W rzeczywistości jednak, ze względu na trudności wykonawstwa, wykorzystano jedynie ok. 61 mln zł. Na 1968 r. rady narodowe zgłosiły już zapotrzebowanie na kredyty z funduszu aktywizacji na ponad 580 mln zł, z czego przyznano im ok. 300 mln zł, pozostawiając ok. 350 mln zł jako rezerwy w dyspozycji NBP.

Środki z funduszu aktywizacji w wielu przypadkach stały się już istotnym czynnikiem dopomagającym zwłaszcza w rozwiązywaniu problemów zatrudnienia nadwyżek siły roboczej (głównie kobiet) i pozwalającym na zwiększenie produkcji wielu wyrobów względnie na rozszerzenie działalności usługowej. Odnosi się to zwłaszcza do miasteczek i osiedli w województwie koszalińskim, łódzkim, rzeszowskim, poznańskim i białostockim, które już w ub. r. z funduszu aktywizacji zdążyły wykorzystać po 7 do 11 mln zł, a na br. przewidują co najmniej podwojenie poniesionych w ub.r. nakładów.

Stosunkowo słabe zainteresowanie środkami funduszu aktywizacji wykazują rady narodowe woj. opolskiego i szczecińskiego. Przyznane im w ub.r. środki z funduszu aktywizacji nie zostały wykorzystane (w opolskim 3 mln zł i w szczecińskim 6 mln zł), a zapotrzebowania zgłoszone przez te województwa na br. są znacznie niższe od zapotrzebowań z innych terenów. (Sb)

Książki nadesłane

ROBERT M. SOLOW — TEORIA KAPITAŁU I STOPA PRZYCHODU — z angielskiego tłumaczył Jerzy Chodorowski — str. 112, cena zł 15.— PWN, Warszawa 1967.

Autor omawia udoskonalenia i modyfikacje, jakich wymaga neoklasyczna teoria kapitału by mogła zajmować się postępem technicznym, a następnie rozważa relację między oszczędzaniem i inwestycjami a długookresowym wzrostem zdolności wytwórczej.

JERZY TEPICHT — EWOLUCJA WSPÓŁCZESNEGO ROLNICTWA — str. 144, cena zł 10.— PWN, WBN „Omega", Warszawa 1968.

Głównym przedmiotem rozważań autora są wewnętrzne przeciwieństwa chłopskiej gospodarki w naszych czasach oraz warunki, od których zależy przechodzenie od rolnictwa chłopskiego do industrialnego rolnictwa przyszłości.

Ze świata nauki i techniki

Wędrujący gaz

Przewidywany na rok 1980 transport gazu ziemnego z rejonów wschodnich w kierunku zachodnim wynosi w ZSRR około 500 mld m sześc. w stosunku rocznym. Do transportu tak ogromnych ilości gazu będą zbudowane gazociągi o średnicy 2,5 metra, uznawane do niedawna za niemożliwe do realizacji. (WiT-AR)

Groźny konkurent

W roku bieżącym francuskie koleje zawieszą działalność na liniach długości ok. 1 500 km. Podano również, że na innych liniach kolejowych długości ok. 7 510 km eksploatacja pociągów jest deficytowa. Konkurencję stanowi tu samochód. (Motor nr 10/68)

Śmiecie — automatycznie

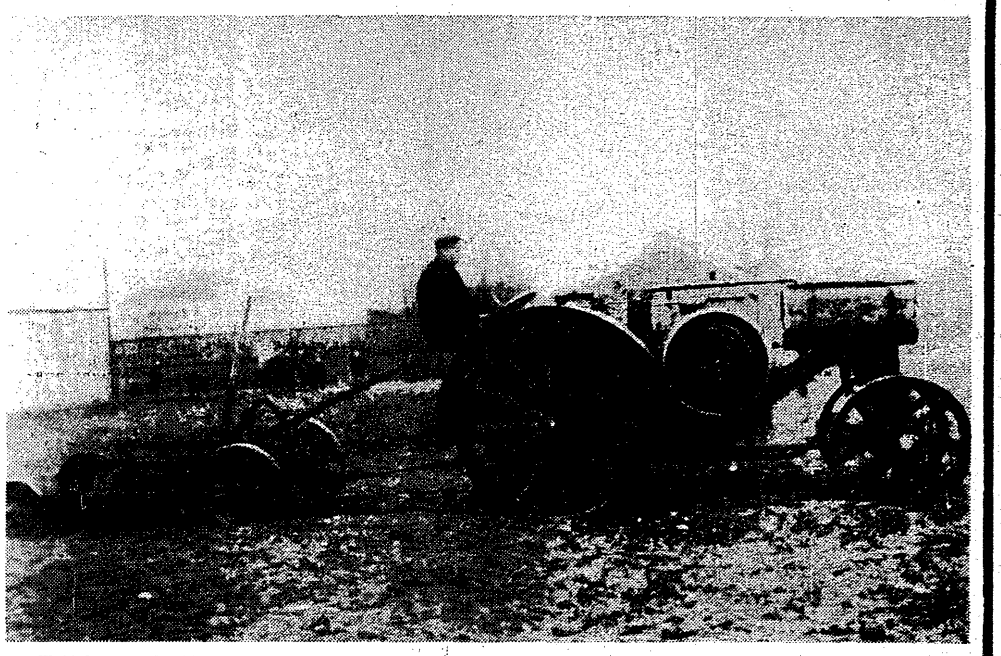
W jednej z dzielnic Sztokholmu przeprowadzono podziemny system rur pracujących pod ciśnieniem, przez które przechodzą wszelkie odpady i śmiecie, wyrzucane przez mieszkańców. W najbliższym czasie eksperymentalna instalacja ma objąć 5 tysięcy mieszkań. (WiT-AR)

Dla samochodziarzy...

W Bielsku-Białej powstaje kombinat usług samochodowych. Budowa pochłonie ponad 8 mln złotych. Będzie to jedna z najnowocześniejszych placówek obsługowo - naprawczych wykonujących wszelkiego rodzaju świadczenia z zakresu diagnostyki samochodowej. (r)

„Elektronowa" kawa

Włosi — specjaliści w produkcji ekspresów do kawy — wyprodukowali ostatnio zautomatyzowane ekspresy z elektronowym sterowaniem. Cena takiego automatu jest dość wysoka — wynosi 300 dolarów. (WiT-AR)



W bieżącym roku ZM „Ursus" opuścić ma ponad 34 tys. wój zakładów (roczne przyrosty produkcji rzędu 30 proc!), miejsc wśród europejskich dostawców sprzętu traktorowego cze w początkach lat dwudziestych pojawiły się pierwsze czas rozwiązania konstrukcyjne stawiały ciągnik rolniczy z polskiego rolnictwa spowodowało jednak, że na traktory te zbyt był ograniczony — wyprodukowano więc ich stosunkowo niewiele, a następnie produkcję przerwano. Niektóre jednak spośród wówczas produkowanych ciągników służą rolnikom po dzień dzisiejszy, mimo upływu kilkudziesięciu lat, jak choćby przedstawiony na zdjęciu traktor z 1922 roku, własność rolnika Stanisława Rakowskiego ze wsi Chylin pod Płockiem. Obecnie traktor ten S. Rakowski przekazał powstającemu muzeum fabrycznemu w ZM „Ursus", otrzymując od dyrekcji zakładu — w dowód uznania — ciągnik C-330 z bieżącej produkcji wraz z życzeniami, by — jak poprzedni służył dzielnie przez następne pół wieku.

(kk)

ciągników, w roku 1970 — ok. 63 tys. Ten dynamiczny rozwysuwający podwarszawską fabrykę na jedno z czołowych ma za sobą zaplecze w blisko półwiekowej tradycji. Jeszcze polskie traktory, pochodzące z Ursusa. Zastosowane wów- Ursusa w rzędzie najbardziej udanych modeli. Zacofanie

Lokomotywy odrzutowe

W Moskiewskim Instytucie Badawczym Budowy Taboru Kolejowego opracowano wagon motorowy, napędzany silnikami odrzutowymi. Ponad kabiną sterowniczą wagonu motorowego o tradycyjnej w zasadzie budowie mają być umieszczone dwa samolotowe silniki odrzutowe zapewniające wagonowi prędkość jazdy do 300km/h. Prototypy tego rodzaju wagonów motorowych mają być wykonane jeszcze w bieżącym roku. (PT nr 15/68)

Planowanie w NRD

W Niemieckiej Republice Demokratycznej opracowano projekt organizacyjny planowania działalności badawczej, którego wprowadzenie zwiększa dokładność planu i zmniejsza dotychczasowe nakłady pracy. Projekt ten został zaprogramowany dla maszyny cyfrowej, a po niewielkich przeróbkach może być też przydatny dla planowania produkcji. (WiT—AR).

Woda na okręcie

Na początku 1967 r. grupa inżynierów firmy Nirex, należącej do szwedzkiego koncernu Alfa-Laval, opracowała pierwsze okrętowe urządzenie do wytwarzania słodkiej wody z wody morskiej, wykorzystujące ciepło odlotowe z maszyn napędowych statku. Obecnie pracuje już na statkach ponad 1 000 takich urządzeń o różnej wydajności, w granicach 10 do 60 ton wody na dobę. Wszystkie urządzenia zaopatrzone są w płytowe wymienniki ciepła, co zapewnia im stosunkowo niewielkie wymiary i ciężar. (Przegląd Techniczny nr 12/68).

Dobre „Stary"

Z badań nad jakością polskich samochodów, przeprowadzonych przez Centralny Urząd Jakości i Miar, wynika, że na 100 wyprodukowanych w ub.r. „Starów" — zanotowano tylko 11 napraw gwarancyjnych. Tak nieznaczny wskaźnik reklamacji można uznać za potwierdzenie licznych walorów użytkowych i dobrego wykonania najpopularniejszych naszych ciężarówek. Natomiast w przypadku „Warszaw" notowano aż 4 naprawy gwarancyjne przeciętnie na każdy samochód. Pod tym względem klienci mają obecnie nawet więcej zastrzeżeń do „Warszaw" niż do „Syren". (BNT—PAP).

Nowa Wołga-24

Popularny nie tylko w ZSRR samochód „Wołga" został poważnie zmodernizowany. Nowy model („Wołga-24") odznacza się przede wszystkim nowoczesną sylwetką; jest o 14 cm niższy od swej poprzedniczki i o 7 cm krótszy. Wyposażony jest w silnik o mocy 100 koni mechanicznych. Rozwija maksymalną szybkość około 150 km/godz. Przyrost prędkości od zera do 100 km/godz. osiąga w ciągu 22 sekund. Dalsze cechy: to ulepszone resorowanie, udoskonalony system ogrzewania kabiny oraz zmniejszenie liczby punktów smarowania. Długość przebiegu bez generalnego remontu: 250 000 kilometrów. (WiT-AR).

Mini-mikrobusik

Jednym z najmniejszych mikrobusów, zbudowanych na bazie Volkswagena, jest samochód Dunbury-Multicar. Mieści on swobodnie dwie dorosłe osoby i dwoje dzieci. Wyposażony jest w rozkładane miejsca do spania dla dzieci i w kuchenkę. Prędkość podróżna: 96 km/godz. (Motor nr 11/68).

Tranzystorowy zapłon

W Związku Radzieckim rozpoczęto produkcję tranzystorowego urządzenia zapłonowego do silników spalinowych. Przyrząd ten może być stosowany w silnikach samochodowych, a także w stacjonarnych. Uproszczony schemat tego aparatu zamieszcza wraz z opisem „Techniką Motoryzacyjną" nr 2/68. Jak wynika z opisu, jest to w zasadzie tranzystorowy wzmacniacz połączony szeregowo z cewką zapłonową (na odcinku niskiego napięcia). Przyrząd ten w znacznym stopniu ułatwia rozruch silnika, zwiększa przyspieszenia pojazdu i w konsekwencji zmniejsza zużycie paliwa oraz zmniejsza ilość tworzącego się nagaru. (wg PT).

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Zbigniew Mikołajczyk, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany.
ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Henryk Flakierski, Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.
Wydawca: Wydawnictwo „Współczesne", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.
ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-83-92, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesnego", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 26-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.
Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch". Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto Nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.
Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa" Marszałkowska 3/5.
Zam. 741 N-67

ŻYCIE gospodarcze