

JEDNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO

WYDARZENIA w Czechosłowacji od dawna, a szczególnie w okresie ostatnich miesięcy przykuwały uwagę szerokiej opinii publicznej nie tylko w naszym kraju. Od pewnego czasu były to one powodem głębokiego zaniepokojenia społeczeństwa polskiego. Zaniepokojenie to wzmagano się w zależności od rozwoju sytuacji w CSRS i dochodzących do nas wieści. Przejawem troski o to, co się dzieje u naszego sąsiada były liczne wystąpienia członków działaczy państwowych i politycznych naszego kraju. Społeczeństwo polskie jest bowiem szczególnie zainteresowane rozwojem sytuacji w CSRS.

Po pierwsze dlatego, że to nasz najbliższy południowy sąsiad, z którym mamy ponad tysiąc kilometrów granicę. Po drugie dlatego, że Czechosłowacja jest krajem o tym samym ustroju społecznym i politycznym. Po trzecie — jest jednym z ważnych najbardziej wysuniętych na zachód członów Układu Warszawskiego, będącego gwarantem pokoju i bezpieczeństwa w Europie. Czechosłowacja, podobnie jak Polska i Związek Radziecki, doświadczyła tego, czym była agresja hitlerowska i rozpętana nią II wojna światowa. Udział CSRS w Układzie Warszawskim zabezpiecza bardzo istotną rolę na styku z siłami imperialistycznymi. Czechosłowacja — będąc poza tym krajem o wysokim stopniu uprzemysłowienia — odgrywała i odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarczym całej wspólnoty socjalistycznej RWPG — zaś — dając możliwości efektywnej specjalizacji i szerokiego zbytu wyrobów przemysłu czechosłowackiego — jest także dla naszych południowych sąsiadów ważnym czynnikiem kształtującym perspektywę rozwoju. To jeszcze jeden ważny element, określający pozycję tego kraju i zainteresowanie tym, co tam się dzieje.

Rozwój sytuacji w Czechosłowacji obserwowaliśmy szczególnie uważnie w ciągu ostatnich trzech lat, kiedy to gospodarka naszego południowego sąsiada, po okresie głębokich trudności w latach 1963—1965 zaczęła się z nich wydobywać. Świadczą o tym chociażby wyniki ekonomiczne osiągnięte w roku 1966 i 1967. Informowaliśmy również o reformach ekonomicznych, podjętych z inicjatywy Partii, mających na celu dalsze usprawnienie rozwoju gospodarczego. Dokonywane co pewien czas reformy gospodarcze są zjawiskiem normalnym, ujmującym z obiektywnych powodów rozwój gospodarki socjalistycznej.

Czechosłowacką reformę gospodarczą przyjęliśmy więc ze zrozumieniem i oczekiwalismy, że podjęte w tej dziedzinie inicjatywy — które przecież datują się na długo jeszcze przed styczniem br. — prowadzić będą do dalszego umocnienia socjalizmu w Czechosłowacji, rozwoju gospodarczego naszego sąsiada, dalszego podniesienia poziomu życiowego (już i tak jednego z najwyższych w krajach socjalistycznych), umocnienia współpracy z pozostałymi państwami socjalistycznymi.

Z podobnymi nadziejami spotkał się wśród przytłaczającej większości społeczeństwa czechosłowackiego, zapoczątkowany proces przemian, których treścią miało być — jak to podkreśla opublikowane przed kilkoma dniami w Pradze oświadczenie grupy członków KC KPCS, rządu i Zgromadzenia Narodowego — „znajdowanie nowego oblicza socjalizmu, które odpowiadałoby sposobowi życia i myślenia naszego narodu i z którym byłyby związane wszystkie perspektywy społeczeństwa i jednostki”.

Proces przemian, zainicjowany przez Partię, coraz częściej wykorzystywany był jednak przez grupy rewizjonistyczne i antysocjalistyczne, którym przysięgały odmiennie zupełnie cele (o poglądach niektórych przedstawicieli tych grup pisałyśmy m. in. w artykułach „Rynek bez planu” „ZG” nr 29 i 30 1968). Elementy te uplasowały się w ośrodkach masowego przekazu, na uczelniach oraz w niektórych organach władzy. Służba, partijna ocena istoty trudności, jakie miały miejsce w Czechosłowacji, wysunięta przez Partię potrzeba reformy, zostały przez te rewizjonistyczne i antysocjalistyczne grupy wykorzystane do zaprzeczania osiągnięć budownictwa socjalistycznego, do przypisywania socjalizmowi immanentnych wad, do ataków na kierowniczą rolę partii i na rolę państwa socjalistycznego, w szczególności w dziedzinie gospodarczej, do odbierania klasie robotniczej kontroli nad gospodarką. Ideologów tej grupy lansują jako środek uderzający koncepcję faktycznej rezygnacji z centralnego planowania, zastąpienia go żywiołem rynkowym i dokonania zasadniczych zmian w strukturze przedsiębiorstw.

Oceniając istotę tych koncepcji pisałyśmy w 30 numerze „ZG”: „Tak jak mechanizm rynkowy ma wyeliminować społeczeństwo i partię z

wplywu na decyzje makroekonomiczne, tak wewnętrzna struktura przedsiębiorstwa ma ustawowo odświeżać organizację partijną od pośredniego nawet wpływu na decyzje mikroekonomiczne. Podobnie określana jest rola związków zawodowych. Ich zadaniem jest przestrzeganie prawa pracy i zasad umowy zbiorowej. Prócz tego mogą przedstawiciele związków zawodowych zgłaszać opinie pracowników, ale, nie w sposób wiążący ponieważ — „związki zawodowe nie odpowiadają za działalność organów inicjatywy przedsiębiorstwa”, i aby nie było żadnych wątpliwości dalej stwierdza się: „Przedstawiciele załogi w organach kierowniczych przedsiębiorstwa wybierani drogą wyborów w wykonywaniu swej funkcji nie są zobowiązani respektować decyzji organów związkowych”.

Podobną ocenę znajdujemy w cytowanym już oświadczeniu komunistów czechosłowackich. „Niestety, ten okres poszukiwań i przeobrażeń naszego społeczeństwa został nadużyty we własnych celach dla aktywnego wkroczenia na arenę polityczną przez siły, które czekały przez wiele lat sprzyjającego momentu, aby zdyskredytować partię i zakwestionować jej polityczną i moralną prawo do kierowania społeczeństwem. Tym prawnym siłom wyszły faktycznie naprzeciw również pewne siły wewnętrzne partii i w organach partyjnych, które tym samym popadły w sprzeczność z zasadami i celami partii, z ideami proletariackiego internationalizmu. Podjęty one wspólnie wysiłki w kierunku systematycznego naruszania konstytucyjnego charakteru naszej reformy politycznej i skupity te wysiłki na walce przeciwko pozytywnym poczynaniom partii i organów państwowych...”.

Program sił rewizjonistycznych i antysocjalistycznych w Czechosłowacji sprowadza się do odsunięcia Partii i klasy robotniczej od kierowania procesami gospodarczymi i społecznymi, do wprowadzenia niekontrolowanego żywiołu rynkowego, do dyktatu menadżerskiego, do ograniczania współpracy z krajami socjalistycznymi i coraz silniejszego wiązania się ekonomicznie z kapitalistycznym zachodem. Poglądy te oznaczają, krótko mówiąc, ewolucję w kierunku systemu burżuazyjnego.

Nie ograniczono się jednak tylko do ich głoszenia. Z coraz większą aktywnością próbowano te poglądy wprowadzać w życie. Przede wszystkim podjęto pierwsze kroki: dla wyłączenia spod kontroli ogólnospołecznej działalności przedsiębiorstw pod hasłami „uolności inicjatyw”. Rozpoczęto przygotowania do powołania tzw. rad pracowników, które jednak z ideą samostanowienia pracowników niewiele mają wspólnego. Wybrałi członkowie rad nie powinni przekraczać — według tej koncepcji — jednej trzeciej składu, pozostali członkowie rady — kierownicy funkcjonariusze przedsiębiorstwa, teoretycy itp. — wchodzi w jej skład z urzędu. Powołaniu takich rad pracowników towarzyszyć miało pozbawienie organizacji partyjnych nawet pośredniego prawa kontroli działalności gospodarczej. Podjęto też nieoficjalne i półoficjalne rozmowy z określonymi grupami polityków zachodnich — określane często przez koła rządowe CSRS jako „wizyty prywatne” — zwracając się do nich o pomoc finansową w zamian za określone ustępstwa ze strony Czechosłowacji, o czym donosiła prasa zachodnia. Charakterystyczne, że głównym partnerem w tych rozmowach byli politycy i przemysłowcy z NRF. Szeroko otwarto też granicę dla różnego rodzaju „turyzmu”, wysłanników gazet zachodnich, łączników różnych politycznych grupowań itp.

Rozpoczęto jednocześnie kampanię oszczerstw i nagonkę skierowaną przeciwko ludziom reprezentującym konsekwentnie marksistowskie i partyjne stanowisko, szkodzenie działalności robotniczej (pozbawianie pracy, przesładowanie rodzin itp.). Ta działalność już w tej chwili — w sferze gospodarczej — daje o sobie znać w postaci dezorganizacji ekonomiki, której pierwsze symptomy są bardzo wyraźne. Jest to przede wszystkim rosnąca spirala cen, przejawy spekulacji uderzającej w pierwszą kolejność w grupy ludności najmniej zarabiającej itp.

W ciągu ostatnich miesięcy — mimo deklaracji oficjalnych — nastąpiła eskalacja tych zjawisk. Elementem rewizjonistycznym i antysocjalistycznym, które otakowały również z uścisłością Partię jako całość na płaszczyźnie politycznej i jej najdroższe siły, udało się — wykorzystując hasła nacjonalistyczne i antyradykalne — osłabić siły socjalizmu w Czechosłowacji. Rozwój tych zjawisk dokonywał się przy podejmowaniu przez kierownictwo partijne i rządowe w Czechosłowacji, formalnych jak się okazało deklaracji i zobowiązań i przy faktycznym tolerowaniu działalności sił rewizjonistycznych i antysocjalistycznych.

DOKONCZENIE NA STR. 5

W NUMERZE:

Wiesław Szynlder-Głowacki — PRZYSZŁOŚĆ BAZY PALIWOWEJ — A MOŻE SZYBSZA GAZYFIKACJA? str. 1
Nasza przestarzała struktura zużycia paliw wynika z posiadania głównie zasobów węgla. Ale to przecież wcale nie lani surowiec, a nasze potrzeby paliwowe szybko rosną. Czy nie można więc unowocześnić naszej bazy paliwowej poprzez szersze niż planujemy stosowanie bardziej ekonomicznych surowców energetycznych — ropy, i zwłaszcza gazu ziemnego, którego wielkie zasoby już u nas odkryto? Co hamuje postępy gazyfikacji kraju?

Tadeusz Baumberger — EKSPERYMENTY — ZAMIARY I EFEKTY — MIERNIK PRACOCHOŃNOŚCI I GOSPODAROWANIE PRACĄ ŻYWĄ str. 1
W dyskusjach nad efektywnością realizowanych aktualnie eksperymentów gospodarczych dominowała teza, że miernikiem produkcji powinien być mjer-

nik zbliżony do nakładów pracy żywej, czyli miernik pracochłonności. Autor uważa przede wszystkim, że przyjęcie określenia miernik pracochłonności jest zbyt daleko idącym uproszczeniem. Autor uważa, że bardziej racjonalne byłoby ewentualne uchylenie wadliwie funkcjonującego miernika i oparcie go na nim systemu planowania, niż uprzedczywać balansowanie między tzw. klasycznymi a eksperymentalnymi kryteriami oceny.

Seweryn Żurawicki — DYSKUSJA — PLANOWANIE GOSPODARCZE A MECHANIZM RYNKOWY str. 4

Artykuł został napisany na marginesie książki J. Pajestki i K. Secomskiego pt. Doskonalenie planowania i funkcjonowanie gospodarki w Polsce Ludowej. Autor stwierdza, że jeśli nawet gospodarka socjalistyczna musi liczyć się z rynkowymi mechanizmami, kierunkami zglaszanego popytu konsumpcyjnego, siła nabywcza poszczególnych grup społecznych ludności, a nawet określonymi wzorcami konsumpcyjnymi, to nie oznacza wcale uznawania supremacji rynku. Stwierdza on, że wzajemne ustywanienie planu i rynku stanowi jeden z ważnych problemów funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, ale kategoria rynku nie musi mieć wiecznego charakteru.



gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

25 SIERPNIA 1968 r. Nr 34 (884)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIII

PRZYSZŁOŚĆ BAZY PALIWOWEJ

A może szybsza gazyfikacja?

WIESŁAW SZYNLER-GŁOWACKI

bardzo kosztowny (przy czym okres zamrożenia kapitałów jest tu stosunkowo bardzo długi). A wraz z rozwojem kraju — mimo ulepszenia gospodarki paliwowej — zapotrzebowanie na paliwa nadal szybko rośnie: w bieżącym pięcioleciu o 25 proc., zaś w przyszłym, dzięki dalszej racjonalizacji zużycia, ma wzrosnąć w nieco wolniejszym stopniu, ale też poważnie, bo o 23 proc.

I czy nadal nasze szybko rosnące potrzeby paliwowe będziemy musieli opierać głównie na wroście zużycia węgla? Czy nie uda się unowocześnić struktury naszej bazy paliwowej?

GDY BRAK „WIELKIEJ ROPY”

Gospodarka paliwowa świata w coraz większym stopniu opiera się na ropy naftowej, co jest zresztą całkiem zrozumiałe: koszt wydobycia każdej kalorii i przetworzenia jej na energię wypada tu grubo taniej, niż np. w przypadku węgla (nie mówiąc już o wygodzie użytkownika). Stąd też w ubiegłym 30-leciu, gdy światowa produkcja surowców energetycznych wzrosła przeszło 3-krotnie, to w tym wydobycie węgla kamiennego zostało zwiększone tylko o ok. 70 proc., a wydobycie ropy — przeszło sześciokrotnie.

krotnie i jej udział w światowym zużyciu surowców energetycznych dochodzi już blisko 40 proc., dorównując udziałowi węgla i wkrótce będzie go coraz bardziej przewyższać. A u nas?

Poszukiwania własnych złóż ropy naftowej są coraz intensywniejsze i bardzo już kosztowne (w bieżącym pięcioleciu — kilkanaście miliardów złotych, około dwu-trzykrotnie więcej niż w poprzednim). Te szeroko zakrojone prace geologiczne przyniosły nam odkrycie wielu cennych zasobów, wystarczy tylko wspomnieć o siarce i miedzi, no i przede wszystkim o gazie ziemnym. Ale gdy chodzi o złoża ropy — znajdujemy co najwyżej niewielkie ślady. Wiercimy coraz głębiej, nadal szukając „wielkiej ropy”, która ponoć powinna być na naszych terenach.

Niewielkie złoża, odkryte pod koniec ubiegłego pięciolecia (K. Bochni i w Zielonogórskim) wprawdzie pozwoliły nam znacznie zwiększyć wydobycie ropy, jednak jest to kropla w morzu potrzeb kraju. Nasze roczne wydobycie, które w latach 1950—1960 dochodziło do 0,2 mln ton, w roku 1965 wyniosło 0,3 mln, w roku 1966 — 0,4 mln, a w roku 1967 już blisko 0,5 mln, podczas gdy równocześnie w tym ostatnim roku import wyniósł 3,6 mln t, zaś

import gotowych produktów naftowych — 2,8 mln t.

Mimo bardzo poważnego zwiększenia importu ropy i jej przetworzenia, przewidzianego na bieżące i przyszłe pięciolecie (do ok. 11 mln ton w 1975 r.) — z trudem pozwolimy nam to na zaspokojenie potrzeb własnej petrochemii, motoryzacji, mechanizacji rolnictwa czy desielizacji kolei. Natomiast wzrost produkcji energii elektrycznej i ciepłej nadal będziemy opierać przede wszystkim na węglu (ale nie tylko, o czym trochę dalej).

Co prawda, porównanie przytoczonych już danych (wzrost zapotrzebowania na paliwa o 25 proc. przy przewidywanym dwukrotnym zwiększeniu zużycia ropy) świadczy o znacznym zwiększeniu udziału ropy (i jej importowanych przetworów) w krajowym zużyciu surowców energetycznych. I rzeczywiście — wzrost taki przewidujemy:

od 7 proc. w r. 1965
do 10 proc. w r. 1970
i do 15 proc. w r. 1975

Nie jest to wzrost bagatelny, ale mimo to — jak widzimy — udział ropy i jej przetworów w krajowym zużyciu paliw nie będzie zbyt wiel-

DOKONCZENIE NA STR. 2

EKSPERYMENTY - ZAMIARY I EFEKTY

Miernik pracochłonności i gospodarowanie pracą żywą

TADEUSZ BAUMBERGER

ARTYKUŁ Z. Siemka „Eksperymenty — zamiary i efekty” (ZG — nr 24, 68 r.) skłonił mnie do repliki na niektóre, nie dość ściśle moim zdaniem, tezy Autora. Do podjęcia dyskusji upoważnia mnie w pewnym stopniu doświadczenia przemysłu okrętowego, w którym — jako pierwszym w przemyśle maszynowym i ciężkim — podjęto próby zastosowania nowego miernika produkcji i niektórych z nim związanych rozwiązań eksperymentalnych, jak nie limitowane zatrudnienie, fundusz płac i in.

Zainicjowana na łamach „Życia Gospodarczego” dyskusja nad efektywnością realizowanych aktualnie eksperymentów gospodarczych może być uważana jako kontynuacja debaty ekonomistów — teoretyków i praktyków — podjętej w toki konferencji naukowej PTE w Jablonnie. Prezentowane w Jablonnie modele branżowych eksperymentów gospodarczych cechowały wyraziste odrębności. Wskazuje to na względność wagi poszczególnych komponentów systemu, odpowiednio do szczególnych warunków i potrzeb branży.

Bez względu jednak na to, jakie rozwiązania szczegółowe znalazły poszczególne składowe i jaką do nich przywiązano wagę — we wszystkich prezentowanych doświadczeniach dominowała w spo-

sób niemal aksjomatyczna teza, że miernikiem produkcji powinien być miernik zbliżony do nakładów pracy żywej. W sposób uproszczony przyjęto określenie tego miernika mianem miernika pracochłonności. Istnieje doświadczenie, że przesłanki do stwierdzenia, iż uproszczenie, o którym mowa, jest zbyt daleko idące i niepokojące w skutkach. Aspekt do tej konkluzji stwarza wspomniany artykuł Z. Siemka.

O WŁAŚCIWĄ DEFINICJĘ MIERNIKA

Doświadczenia przedsiębiorstw eksperymentalnych wydają się być dostateczne dla ustalenia minimum warunków, jakim winien odpowiadać prawidłowo skonstruowany miernik produkcji. Jako najważniejsze z nich należy wymienić:

- wymierność pracochłonności zawartej w normach jednostkowych wyrobów, przez możliwość rozłożenia jej na czynniki składowe, a więc możliwość praktycznej kontroli prawidłowości ustalonych pracochłonności jednostkowych;
- porównywalność miernika w czasie;
- możliwość agregowania produkcji wyrażonej miernikiem pracochłonności w skali branżowej i ponadbranżowej.

W artykule Z. Siemka znajdujemy negację wszystkich wymienionych

warunków. Wydaje się, że jest ona wynikiem nieprecyzyjnej definicji miernika. Już sformułowanie „pracochłonność technologiczna jako podstawowy miernik produkcji” — jest widocznym wyrazem niedostatecznej ścisłości definicji, a w konsekwencji punktem wyjścia do dalszych, również nie dość precyzyjnych wniosków.

Miernik pracochłonności produkcji, mający spełniać funkcję umownej ceny wyrobu, winien odpowiadać podstawowemu w tych warunkach postulatowi stałości. Postulat ten nie może zostać spełniony przez odniesienie miernika do pracochłonności tzw. technologicznej, jak to się generalnie, a z dużym uproszczeniem zwykło przyjmować, lecz może zostać spełniony przez związanie miernika z pracochłonnością względnie stałą, dla której właściwe będzie określenie (stosowane zresztą już w serii eksperymentów „orgmaszowskich”) pracochłonności b a z o w e j.

Już to zastrzeżenie pozwala na wyraziste wyodrębnienie dwóch kategorii mierników produkcji:

- miernika użytecznego dla celów planowania (rocznego, wieloletniego), jako miernika pracochłonności b a z o w e j, spełniającej funkcję umownej ceny wyrobu, substytuującej klasyczny miernik wartości produkcji w cenach porównywalnych,

— miernika pracochłonności b i e ż a c e j, będącego wykładnikiem aktualnie realizowanej technologii produkcji, a niezbędnego dla celów operatywnego planowania produkcji w przedsiębiorstwie.

Istnienie obok siebie dwóch wymienionych kategorii mierników nie tylko nie oznacza ich antytezy, lecz jest wyrazem koniecznego dla praktyki przedsiębiorstwa przetwarzania dyrektywnego miernika pracochłonności bazowej na taką pracochłonność technologiczną wyrobu, jaka jest konieczna dla osiągnięcia określonych (dyrektywnych) zadań w zakresie wydajności pracy. Nieodzowna jest zatem ścisłość definicji miernika pracochłonności produkcji, jako punktu wyjścia dla odpowiednio uzasadnionych wniosków. Stąd niedopuszczalność określenia typu „pracochłonność technologiczna”, gdyż ta nie może być miernikiem (a jeśli jako taki jest przyjmowana, to z oczywistymi skutkami negatywnymi).

Jak zatem prawidłowo zdefiniować użyteczny dla praktyki planistycznej miernik produkcji oparty na pracochłonności?

Miernikiem produkcji dla planowania wielkości i dynamiki produkcji (oraz wydajności pracy, a pośrednio — poprzez odpowiednią konstrukcję formuły obliczeniowej

DOKONCZENIE NA STR. 5

— również funduszu plac) — winna być pracochłonność bazowa robot bezpośrednio produkcyjnych, stanowiąca sumę godzin niezbędnych w okresie bazowym do wykonania określonego wyrobu, przy ustalonym umownym zakresie kooperacji przedmiotowej i usługowej.

Odpowiednio do pojęcia pracochłonności bazowej konieczne jest więc wprowadzenie w praktykę planistyczną pojęcia okresu bazowego. Oba te pojęcia zapewniają spełnienie podstawowego postulatu miernika produkcji — porównywalności w czasie.

Byłoby uproszczeniem przypisywanie takiej konstrukcji miernika waloru łatwości techniki jego ustalania i kontrolowania, szczególnie w odniesieniu do wyrobów o wysokim stopniu technologicznej złożoności i wysokiej pracochłonności jednostkowej. Trudności w tym przedmiocie są obiektywnie poważne

nych wyżej ujemnych zjawisk gospodarczych. Brak tych mechanizmów byłby równoznaczny z dyskwalifikacją określonego typu eksperymentu, jako nie spełniającego jednej z jego podstawowych funkcji: ekonomizowania gospodarki zasobami pracy. W eksperymencie przemysłu okrętowego problemowi temu poświęcono szczególną uwagę.

Teoretycznie biorąc, jako niepożądane mogłyby w gospodarowaniu siłą roboczą wystąpić dwa typy zjawisk: a) przerosty zatrudnienia ogółem, b) niekorzystne zmiany strukturalne. Przeciwdziałanie powstaniu tych zjawisk winno leżeć już w konstrukcji mechanizmu eksperymentu gospodarczego, a ich uruchamianie winno następować w sposób samoczynny, bez odwoływania się do środków administracyjnych presji lub represji. Omawiany problem, mający zresztą nie-równie znaczenie w różnego typu eksperymentach gospodarczych (a

produkcyjny następuje obiektywny wzrost produkcji nowej i technologicznie bardziej złożonej;

— zjawisko wyższej dynamiki zatrudnienia, trudne do kwestionowania w warunkach dotrzymania planowych wskaźników dynamiki wydajności pracy, której technicznie zobiektywizowanym miernikiem jest udział normogodzin bazowych przypadających na jednego pracownika ogółem.

Zresztą praktyka przemysłowa dowodzi, że nawet zjawiska, które wyżej określiliśmy mianem pewnej prawidłowości — nie są zjawiskami stale towarzyszącymi realizacji eksperymentów gospodarczych. Np. w przemyśle okrętowym, branży o wysocze skomplikowanych warunkach technologicznych i organizacyjnych, zmiany w asortymentowej strukturze produkcji na przestrzeni 2 lat (1968—1969) przeobrażają w sposób odwrotny relacje dynamiki produkcji wyrażonej w mierniku cen porównywalnych i w mierniku pracochłonności bazowej. Oto

struktury zatrudnienia w ramach zatrudnienia ogółem.

Godny uwagi, a nie podkreślany w dotychczasowych dyskusjach, jest jeszcze jeden aspekt dodatni nie limitowanego zatrudnienia. Jest nim mianowicie wytworzenie bodźców w kierunku ujawnienia prawdziwej struktury zatrudnienia, jako kroku na drodze do jej poprawy. Byłoby wyrazem optymizmu — przynajmniej w przemyśle maszynowym — twierdzenie, że planistyczno-statystyczny obraz struktury zatrudnienia (szczególnie udziału pracowników inżynieryjno-technicznych i administracyjnych) wyraża prawdziwą strukturę zatrudnienia ogółem. Obraz ten jest zniekształcony w wyniku wieloletniego oddziaływania ustalonych w trybie administracyjnym limitów szczegółowych, prowadzących do kamuflowania stanu faktycznego. Wydaje się, że istniejące wewnątrz przedsiębiorstwa bodźce w kierunku ujawnienia, a następnie poprawienia struktury zatrudnienia są dostatecznie silne, o ile nie napotkają barier formalnych. System nielimitowanego zatrudnienia obala jedną z tych barier.

ROLA CZYNNIKA ORGANIZACYJNO-TECHNICZNEGO

Dziedzina generalnie zapoznawana i niedoceniana w kompleksie problematyki eksperymentów gospodarczych jest decydująca rola czynnika przygotowania przedsiębiorstw do zastosowania nowych skomplikowanych mierników produkcji. Zagadnienie to jest wręcz lekceważone, a problem miernika sprowadzany do kwestii właściwej inicjatywy i decyzji.

Miernik pracochłonności produkcji jest skomplikowanym instrumentem planistycznym, którego ukształtowanie, wprowadzenie w życie, a następnie pełne i prawidłowe zastosowanie w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstwa — wymaga odpowiednio zaprogramowania i konsekwentnie realizowanego przygotowania organizacyjno-technicznego. Jest to zawiarty proces długotrwały, wymagający planowej koncentracji służb technicznych i ekonomicznych. Doświadczenia przemysłu okrętowego upoważniają do stwierdzenia, że w ostatnim dziesięcioleciu, ściślej od lat 1960-61, tj. od wprowadzenia systemu norm technicznie uzasadnionych, przemysł nie dokonał tak wszechstronnego i kompleksowego porządkowania organizacji, techniki i technologii produkcji — jak to musiało mieć miejsce przed zastosowaniem miernika pracochłonności.

Omawiany proces przebiegał tym sprawniej, im w wyższym stopniu zdolano w poszczególnych przedsiębiorstwach zdyskontować rzeczywiste efekty realizacji uchwał VII Plenum KC PZPR. Jest również znamienny fakt widocznej konsolidacji służb technicznych i ekonomicznych w procesie przygotowania przedsiębiorstw, szczególnie w trójkącie: technologia — planowanie centralne i wydzielone — gospodarka, funduszem plac.

Trudno przewidywać dalszy rozwój eksperymentalnych form planowania i zarządzania. Doświad-

czenia pozyskane w skali niemal laboratoryjnej, bo z wąsko ograniczonych pól doświadczalnych (kilkunastu przedsiębiorstw) — stanowią zbyt szczupły materiał poznawczy dla generalizowania ocen i rokowania dalszego rozwoju eksperymentów. Wydaje się jednak, że jakkolwiek toczyć się będą kolejne dalszego rozwoju, to efekty pozyskane w toku przygotowywania się przedsiębiorstw do nowych zasad planowania i nowych mierników produkcji — stanowią obiektywny postęp, stając się już dziś autonomiczną wartością, niezależną od dalszego rozwoju eksperymentów gospodarczych i nadającą przedsiębiorstwom nową, obiektywnie wyższą rangę organizacyjną.

Świadomości nieodzowności podjęcia prac przygotowawczych i odpowiedniego ich zaprogramowania winna wyprzedzić wszelkie w tym zakresie decyzje. Zapowiedzi niektórych zjednoczeń, a nawet resortów o zamierzonym wkrótce generalnym zastosowaniu miernika pracochłonności produkcji, zdają się mieć w większym stopniu charakter gromkich deklaracji niż być wyrazem poczucia realizmu w ocenie zakresu prac warunkujących reformę.

O KONSEKWENCJE W REALIZACJI SYSTEMU

Nowy, oparty na pracochłonności miernik produkcji, stanowi istotny, choć daleki od doskonałości krok w usprawnieniu systemu planowania i zarządzania w przemyśle. Utrwalanie i doskonalenie miernika, jako tylko jednego z elementów reformy gospodarczej, jest i musi pozostawać przedmiotem szczególnej troski zjednoczenia i przedsiębiorstw.

Lecz czy tylko zjednoczenia i przedsiębiorstwa?

Utrzymujący się ze zrozumiałych względów równoległy — choć teoretycznie posilkowy — miernik produkcji, tzw. klasyczny, w postaci miernika produkcji globalnej w cenach porównywalnych — stanowi dla miernika pracochłonności groźnego rywala, który zbyt często góruje w ocenach efektywności nowego systemu zarządzania. Próby narzucania miernika klasycznego w konstrukcji planów rocznych, próby rozliczania wyników przy zastosowaniu tegoż miernika, lub choćby tylko próby konfrontacji osiągniętych wyników ekonomicznych przy zastosowaniu obu wymienionych mierników — prowadzą do osłabienia, a w perspektywie mogą prowadzić do zaniku zainteresowania zjednoczenia i przedsiębiorstw celowością kontynuowania obiektywnie uzasadnionej, a wymagającej olbrzymiego wysiłku reformy.

Stąd postulat konsekwencji. Odnosi się on w równej mierze do zjednoczenia i przedsiębiorstw w rozumieniu obowiązku permanentnej troski o techniczną prawidłowość i dalsze doskonalenie systemu, jak i do naczelnego czynników gospodarczych w rozumieniu zachowania przyjętych zasad jako wyłączonej reguły gospodarowania. Nie będzie ryzykiem stwierdzenie, że bardziej racjonalne byłoby uchylenie ewentualnie wadliwie funkcjonującego miernika i oparcie na nim systemu planowania, niż uporczywe balansowanie między tzw. klasycznymi a eksperymentalnymi kryteriami oceny.

TADEUSZ BAUMBERGER

ORZECZNICTWO

ZABRANIE PRZEZ PRACOWNIKA POWSTAŁEJ W JEDNOSTCE NADWYŻKI (SUPERATY)

Sąd Najwyższy w ogłoszonym niedawno wyroku z dnia 11 listopada 1967 r. na IV KR 6/67 udzielił następującego wyjaśnienia w przedmiocie kwalifikacji prawnej zabrania (przywłaszczenia) przez pracownika jednostki gospodarki uspołecznionej powstałej nadwyżki (superaty), czy to kasowej czy towarowej:

Obowiązkiem pracowników jednostek gospodarki uspołecznionej jest ujawnianie istniejących nadwyżek i zbadanie przyczyn ich powstania.

Zabranie nadwyżki powstałej w jednostce gospodarki uspołecznionej przez jej pracownika w celu przywłaszczenia stanowi zagarnięcie mienia społecznego na szkodę tej jednostki i pociąga za sobą zawiązanie z tym odpowiedzialność karną.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

(...) Ujawnienie nadwyżki, czy to kasowej czy towarowej dowodzi nieprawidłowości w obrocie jednostki. Nadwyżka tak samo jak i brak jest sygnałem istniejących nieprawidłowości i wymaga wyjaśnienia i ujawnienia źródła i sposobu jej powstania.

Przepis § 14 zarządzenia nr 8 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 15 stycznia 1962 r. (Dz. Urz. MHW nr 3, poz. 5), stąpowi, że „wartość ujawnionych nadwyżek w razie niemożności ustalenia poszkodowanych i braku podstaw do dokonania kompensaty odpisuje się na zysk jednostki gospodarki uspołecznionej”. Te same zasady przyświecają § 8 instrukcji nr 5 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 2 sierpnia 1963 r. (Dz. Urz. MHW nr 24, poz. 64), z których wynika, że nadwyżki ujawnione przez kasy rejestracyjne w punktach sprzedaży detalicznej powinny wpłynąć do przedsiębiorstwa, jako zwiększenie utargu. Zasadę tę powtarza instrukcja nr 1 Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 22 lutego 1966 r. w sprawie rozliczania osób majątkowo odpowiedzialnych za punkty sprzedaży (s. 42).

Z przepisów tych wynika bezspornie, że obowiązkiem pracownika jednostki gospodarki uspołecznionej jest ujawnianie istniejących nadwyżek i zbadanie przyczyn ich powstania. W razie niemożności ustalenia poszkodowanych i dokonania zwrotu kompensacji — nadwyżkę zalicza się na zysk jednostki, w której ona powstała. Nie ma więc wątpliwości co do tego, że nadwyżka stała się własnością jednostki, w której powstała już z chwilą powstania i jeżeli nie zostanie zużyta na wynagrodzenie ewentualnej szkody, wskutek zaistnienia której powstała — powiększa zysk jednostki.

Zabranie nadwyżki powstałej w jednostce gospodarki uspołecznionej przez jej pracownika w celu przywłaszczenia jest zagarnieniem mienia społecznego na szkodę tej jednostki. Nie decyduje o tym okoliczność, że osoba poszkodowana w związku z powstaniem nadwyżki może wystąpić przeciwko tej jednostce o odszkodowanie, obowiązek bowiem ustalenia pokrzywdzonego i dokonania zwrotu lub kompensaty nie wynika z faktu, że pracownik przedsiębiorstwa w sposób zawiiniony lub niezawiniony, powodując nadwyżkę, wyrządził osobie trzeciej szkodę, lecz z faktu, że nadwyżka ta nieusiawnie stała się własnością jednostki gospodarki uspołecznionej już w chwili powstania.

Tym bardziej zagarnieniem mienia społecznego jest zabranie przez pracownika jednostki gospodarki uspołecznionej nadwyżki wytworzonej przez niego z zamiarem i w celu przywłaszczenia tej nadwyżki. Jeżeli nadwyżka została przez pracownika jednostki gospodarki uspołecznionej wytworzona drogą oszukiwania nabwy określonym w przepisach art. 8 ustawy z dnia 13 lipca 1957 r. (Dz. U. nr 39, poz. 171), to w tej sytuacji należy stanąć na stanowisku, że działanie to podpada zarówno pod ten przepis, jak i pod odpowiedni przepis ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. (Dz. U. nr 38, poz. 228). O tym, który z tych przepisów należy stosować decyduje przepis art. 36 k.k. Zaznaczyć przy tym trzeba, że o zbiegu przepisów art. 8 cytowanej ustawy z dnia 13 lipca 1957 r. z przepisem cyt. ustawy z dnia 18 czerwca 1959 r. można mówić wyłącznie w tym wypadku, gdy sprawca osiągnął nadwyżkę drogą oszustwa przewidzianego w art. 8 ustawy o zwalczaniu oszukiwania i ochronie interesów nabywców w celu jej zagarnienia (patrz OSN z r. 1964, z. 1, poz. 2).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZASADY POSTĘPOWANIA W RAZIE WYPADKU PRZY PRACY

W dniu 1 września 1968 r. wejdzie w życie nowe rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 czerwca

DOKONCZENIE NA STR. 6

ZYCIE
GOSPODARSTWO

Nr 34 (1968) — 25.VIII.1968 r.

Miernik pracochłonności i gospodarowanie pracą żywą

i nie można ich upraszczać, a doświadczenia przemysłu okrętowego, reprezentującego właśnie ów bardzo wysoki stopień złożoności (konstrukcyjnej, technologicznej, kooperacyjnej) są tego dostatecznie przekonującym przykładem. Opanowanie trudności w tym zakresie jest jednak kwestią doświadczenia i postępującej precyzji w formułowaniu niezbędnych instrukcji planistycznych oraz doskonalenia techniki operowania nowym instrumentem dla osiągnięcia pełnej jego sprawności.

Obiektywne natomiast trudności — nawet w warunkach przedstawionej konstrukcji miernika produkcji — występują w odniesieniu do postulatu jego porównywalności między przedsiębiorstwami. Tu należy zgodzić się z poglądami (Z. Siemka i innych autorów), iż miernik pracochłonności produkcji jest kategorią właściwą określone mu przedsiębiorstwo, a zatem wyrazicielem jego indywidualnych warunków organizacyjno-technicznych produkcji. W tych warunkach agregowanie produkcji wyrażonej miernikiem pracochłonności bazowej różnych przedsiębiorstw (na szczeblu zjednoczenia, resortu), może być obciążone poważnym błędem. Jedną z prób pokonania tej obiektywnej trudności planistycznej jest formuła „przeliczeniowej” wielkości produkcji, w której funkcję jednego z komponentów spełnia nakład funduszu plac. Można zatem mówić, iż w agregowaniu produkcji przy zastosowaniu miernika pracochłonności bazowej zostaje uwzględniona płacochłonność, jako czynnik maksymalnie — w warunkach omawianego miernika — obiektywnie uwzględniający wielkość i dynamikę produkcji.

Sądze, że przy uwzględnieniu przedstawionych wyżej uściśleń definicji oraz uwarunkowań miernika — rezygnowanie ze związania z tym miernikiem próby doskonalenia metod planowania jest co najmniej przedwczesne.

Eksperymenty gospodarcze w różnym stopniu eksponują rolę czynnika zatrudnienia jako jednego ze składników eksperymentalnego systemu planowania i zarządzania. Najdalej idące rozwiązania — w tym w przemyśle okrętowym — przewidują nielimitowanie zatrudnienia, którego wielkość i strukturę wewnętrzną mają określać we własnym zakresie przedsiębiorstwa. Inne rodzaje rozwiązań poprzestają na limitowaniu względem, wręcz się są i takie, które planowanie wielkości siły roboczej osadzają w powszechnie obowiązujących regulach limitowania w planach rocznych.

Problem limitowania czy nielimitowania zatrudnienia należy do kontrowersyjnych. Z. Siemka rozstrzyga go apodyktycznie werydyktem negatywnym, dopatrując się tendencji maksymalizacji zatrudnienia, ujawnionych w badanej grupie przedsiębiorstw.

Z tym stanowiskiem trudno się generalnie zgodzić. Problemu nie można rozstrzygać w oderwaniu zasady nielimitowanego zatrudnienia od mechanizmu jej powiązania z całością rozwiązań eksperymentu gospodarczego. Jeśli mechanizm ten istnieje i działa niezawodnie — istnieją inne przesłanki do oceny słuszności nielimitowania zatrudnienia, niż w sytuacjach, gdy mechanizm tego nie ma lub gdy funkcjonuje wadliwie.

W aktualnej sytuacji kraju, cechującej się znanym napięciem bilansu siły roboczej, ujemne konsekwencje zwolnienia zatrudnienia od limitów dyrektywnych mogłyby być szczególnie dotkliwe, oczywiście gdyby potwierdzały się praktycznie tezy o ujawniających się tendencjach maksymalizacji zatrudnienia. Szczególnie ryzykowne jest twierdzenie, że systemy eksperymentalne nie wytwarzają mechanizmów blokujących drogę do wspomnianych

konfrontacje w Jabłonnice były tego faktu wymownym dowodem) — pozostaje w ścisłym związku z przedstawioną w poprzednim rozdziale koncepcją bazowej normy pracochłonności produkcji i techniką transponowania jej na normy pracochłonności bieżącej poprzez planowany wskaźnik zmiany wydajności pracy.

Dyrektywny charakter wskaźnika dynamiki wydajności stanowi czynnik wymuszający minimalizację wielkości zatrudnienia ogółem oraz optymalizację jego struktury wewnętrznej. Tendencje te winny być immanentną właściwością systemu. Zanik tych tendencji mógłby istotnie prowadzić do wzrostu zatrudnienia ponad ekonomicznie uzasadnione potrzeby, ale to musiałoby pociągnąć za sobą automatycznie nieosiągnięcie dyrektywnych zadań w zakresie wydajności pracy, ze wszystkimi tego skutkami. Uważam zatem za uzasadnione twierdzenie, iż teoretycznie możliwe tendencje naruszania prawideł ekonomicznych w gospodarowaniu siłą roboczą mogą występować jedynie w niedostatecznie wykształconych systemach eksperymentów gospodarczych, tj. w tych rozwiązaniach, w których nie wytworzono automatycznych mechanizmów blokujących.

Czy jednak tendencje wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwach realizujących eksperymenty gospodarcze należy z góry bądź wykluczać, bądź a priori ujemnie kwalifikować?

Jednym z powszechnie podkreślanych celów nowych rozwiązań w systemie planowania jest obalenie barier przed podejmowaniem nowocześniejszej produkcji. Jest to zawiarty proces produkcyjny uszlachetniony, o wyższym stopniu konstrukcyjnej i technologicznej złożoności, a zatem — przynajmniej w fazie jej opanowywania — o wyższym udziale pracy żywej. Konsekwencją tych ekonomicznie postępowych tendencji są zawiarty dwa zjawiska, mające w odniesieniu do obiektów realizujących eksperymenty gospodarcze cechy pewnych prawidłowości: — zjawisko wyższej dynamiki produkcji wyrażonej miernikiem pracochłonności, o ile w strukturze

wskaźniki dla dwóch sąsiadujących okresów rocznych:

rok	glob. (cen. por.)	zakładowej (praceochł.)
1968	109,1	112,5
1969	111,6	108,5

Zestawienie to obrazuje dowodnie, jak zobiektywizowany technicznie miernik — jednocześnie obiektywizuje relacje dynamiki produkcji, z odpowiednimi skutkami dla zmian wielkości zatrudnienia.

Miernik pracochłonności jest oczywiście kategorią właściwą bezpośredniej produkcji. Czy wobec tego stwierdzenia można zgodzić się z tezą o konieczności ograniczenia zastosowania nowych metod planowania i kontroli funduszu plac oraz zatrudnienia wyłącznie do sfery bezpośredniej produkcji?

Rozwiązanie to stanowiłoby zaprzeczenie jednego z celów eksperymentu gospodarczego, jakim winno być — jak zaznaczono — ekonomizowanie polityki zatrudnienia ogółem. Nieuchronnie w koncepcji Z. Siemka rozwarstwienie zatrudnienia na część, w odniesieniu do której znajdowałyby zastosowanie kryteria technicznie sprawdzalne i część, dla której należałoby z konieczności utrzymać „klasyczne” formy planowania z udziałem elementów nieuniknionego przetargu — odebrałoby ekonomiczny sens nowym rozwiązaniom eksperymentalnym. I nie tylko ekonomiczny. Celem reform systemu zarządzania jest wykształcenie samodzielności przedsiębiorstw i wzmacnianie tego poczucia. Cel ten zostałby naruszony. Wzorcowe normy obsad i normatywy zatrudnienia dla służb pomocniczych, zapleczka technicznego i służb funkcjonalnych przedsiębiorstw mogą — i to bodaj w odległej przyszłości — stanowić kryteria pomocnicze w wewnętrznej polityce przedsiębiorstw mającej zmierzać do optymalizowania

że państwo zachowa w swych rękach niektóre ogniska gospodarcze.

Ewolucja tego rodzaju niepokojów, bratnie partie i rządy krajów socjalistycznych. Odbito szereg rozmów, wysłuchano wyjaśnień. Rzecz w tym, że sprawa kończyła się na zapewnieniach ze strony Czechosłowacji. Zobowiązania do położenia tamy siłom antysocjalistycznym w

sunkach w świecie jest istotnym czynnikiem jego pokojowej stabilizacji. Rozsądzanie krajów socjalistycznych od wewnątrz wspomagane z Zachodu jest szczególnie niebezpieczne w okresie, kiedy podstawowe siły imperializmu, a wśród nich przede wszystkim kierownictwo polityczne w NRF nadal uporczywie realizują swe

dynczo, tak jak to miało miejsce w przededniu II wojny światowej. Na to z zasadniczych względów w imię głębokich interesów naszego narodu nie możemy się zgodzić. Mówi o tym oficjalne oświadczenie rządu PRL.

Rozumiejmy to też towarzysze Czechosłowacy, reprezentujący marksistowsko-leninowską linię partii. W

JEDNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO

Czechosłowacji okazały się wekslem bez pokrycia: w zasadzie żadne z przyjętych zobowiązań nie zostało przez Czechosłowację dotrzymane.

W określonej sytuacji zmiana układu sił w Czechosłowacji przestawała być sprawą wyłącznie wewnętrzną tego kraju, gdyż siła krajów wspólnoty socjalistycznej zasadza się na ich jedności. Jedność ta we współczesnych nam sto-

cele strategiczne zmieniając jedynie taktykę. Taktykę, która ma wykorzystywać siły odśrodkowe rewizjonistyczne, separatystyczne i antysocjalistyczne w naszych krajach.

Nie możemy pogodzić się z tym, by siły wrogie spychały Czechosłowację z drogi socjalizmu, z drogi jedności. Nie możemy w żadnym wypadku dopuścić do tego, by próbowano nas brnąć za gardło poje-

opublikowanej odezwie grupy członków KC KPC, rządu i Zgromadzenia Narodowego podkreślając: „Czechosłowacja może się rozwijać tylko jako kraj socjalistyczny i jako nieodłączna część składowa wspólnoty socjalistycznej, której siła i trwałość stwarzają podstawy dalszych perspektyw międzynarodowego ruchu rewolucyjnego”.

D. K.

SYSTEM inwestycyjny, wprowadzony na Węgrzech od początku bieżącego roku przez węgierską reformę gospodarczą, różni się zarówno od dotychczasowego polskiego systemu inwestycyjnego, jak i od tego, który istniał w Polsce piętnaście lat temu.

I. INICJATYWA INWESTYCYJNA

Reforma węgierska wyróżnia dwa typy inwestycji, inwestycje przedsiębiorstw i inwestycje państwowe.

Inwestycje przedsiębiorstw są finansowane ze środków własnych przedsiębiorstw i kredytu inwestycyjnego. W tym zakresie przedsiębiorstwo swobodnie określa cel inwestycji, nie będąc krepowane w żadnym stopniu przez centralne ośrodki dyspozycji gospodarczej, ani co do rodzaju, ani co do wielkości i terminu uruchomienia produkcji. Podobnie jest z wyborem rodzaju dóbr inwestycyjnych. Przedsiębiorstwo swobodnie wybiera zarówno wykonawcę budowlanego, jak i dostawcę urządzeń. Zniesiony zostaje centralny rozdział robót budowlanych, jak i centralne rozdzielnictwo urządzeń inwestycyjnych.

Inwestycje państwowe, ogólnie mówiąc, są inwestycjami zmieniającymi strukturę gospodarczą i mają dokładnie określony przez centralne ośrodki dyspozycji gospodarczej cel zamierzenia inwestycyjnego, tak co do rodzaju, wielkości, jak i terminu uruchomienia produkcji. Inwestycje państwowe powinny tworzyć nową gałąź produkcji (np. przemysł atomowy), nowe przedsiębiorstwo, lub dotyczyć wielkiej rozbudowy, w wyniku której osiągnięto by co najmniej 20 proc. dotychczasowej produkcji w danej gałęzi. Ponadto do inwestycji państwowych mogą być zaliczone duże zamierzenia inwestycyjne, przekraczające określone dla każdej gałęzi kwoty. I tak np. w górnictwie, energetyce i hutnictwie kwota ta wynosi 300 mln ft. w chemii i przemyśle maszynowym — 200 mln ft. w przemyśle lekkim i spożywczym — 100 mln ft. itd. W handlu każde zamierzenie inwestycyjne, przekraczające sumę 100 mln ft. jest inwestycją państwową.

Zaliczenie zamierzenia inwestycyjnego do inwestycji państwowych oznacza uzyskanie kredytu państwowego zawsze oprocentowanego, ale zwrotnego tylko w części (np. w 50 proc.). Widzimy więc, że reforma węgierska w zasadzie odstępuje od systemu dotacyjnego na rzecz systemu kredytowania inwestycji. Dotacje inwestycyjne są utrzymanie tylko w pewnej części w zakresie inwestycji państwowych.

Różnica pomiędzy inwestycjami przedsiębiorstw a inwestycjami państwowymi nie dotyczy sposobu realizacji inwestycji, gdyż w jednym i drugim przypadku inwestorem bezpośrednim będzie przedsiębiorstwo. Cechą wyróżniającą jest kwestia inicjatywy inwestycyjnej. Przy inwestycjach państwowych inicjatywa wychodzi od centralnych ośrodków dyspozycji gospodarczej, które precyzują cel inwestycji. Obok tego reforma węgierska przewiduje swobodną inicjatywę przedsiębiorstw w zakresie inwestycji przedsiębiorstw.

W roku 1968 przewiduje się, że około 50 proc. przypadnie zarówno na inwestycje państwowe, jak i na inwestycje przedsiębiorstw. W przyszłości przewiduje się zwiększenie odsetka inwestycji przedsiębiorstw. W szczególności ma to dotyczyć przemysłu, który prawie całkowicie ma być samofinansowany. Inwestycje państwowe będą dotyczyły głównie infrastruktury produkcyjnej i społecznej.

II. FUNDUSZ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Część inwestycji przedsiębiorstw jest finansowana ze środków własnych, gromadzonych jako fundusz rozwoju. Składa się nań część amortyzacji i część zysku.

Reforma przewiduje dyferencjację gależową i terytorialną odsetka amortyzacji, zasilać fundusz rozwoju przedsiębiorstwa. Przeciwnie około 60 proc. amortyzacji pozostaje w przedsiębiorstwach. W przyszłości cała amortyzacja ma być składnikiem funduszu rozwoju.

Fundusz rozwoju zasilany jest również z części zysku. Według reformy węgierskiej, zysk nie jest bezpośrednio opodatkowany, lecz dzielony pomiędzy fundusz rozwoju i fundusz zalogi, a dopiero te dwa fundusze są opodatkowane. Fundusz rozwoju jest opodatkowany liniowo w wysokości 60 proc., jednolicie dla całej gospodarki. Fundusz zalogi jest opodatkowany progresywnie, w zależności od procentowego wzrostu płacy nominalnej w stosunku do ubiegłego roku. Tak więc przy przekroczeniu przeciętnej płacy nominalnej w 1968 roku w stosunku do roku 1967 o 4 proc., stopa opodatkowania funduszu zalogi wyniesie 20 proc., a przy przekroczeniu o 12 proc., stopa opodatkowania wzrasta do 60 proc.

Zróżnicowanie opodatkowania zysku przedsiębiorstw w zależności od rodzaju funduszu, na jaki zysk jest przeznaczony, pozwala regulować według odmiennej stopy wzrostu funduszu rozwoju netto i funduszu zalogi netto, co jest sprawą dużej wagi.

W całej gospodarce narodowej reforma węgierska przewiduje podział zysku przedsiębiorstw pomiędzy fundusz rozwoju i fundusz zalogi w proporcji jak 80:20. Proporcja ta jednak będzie różna w zależności od występujących różnic w składzie organicznym środków trwałych w poszczególnych przedsiębiorstwach.

W przedsiębiorstwach, w których produkcja jest bardziej obciążona

trwałym aparatem wytwórczym, stosunkowo większa część zysku będzie przeznaczana na fundusz rozwoju, i odwrotnie.

W poprzednich latach, przed 1968 r., omawiana proporcja w całej gospodarce narodowej wynosiła 90:10. Dążenie reformy węgierskiej do osiągnięcia proporcji 80:20 jest wyrazem zamierzeń polityki gospodarczej do relatywnego zwiększenia wartości pracy żywej w stosunku do cen dóbr inwestycyjnych. W nowym systemie oznacza to pobudzenie przedsiębiorstw do zastępowania pracy żywej majątkiem trwałym.

III. KREDYT INWESTYCYJNY

Inwestycje przedsiębiorstw mogą być finansowane, poza środkami własnymi, z kredytów inwestycyjnych, udzielanych przez Bank Inwestycyjny.

Reforma węgierska rozróżnia kredyt inwestycyjny długo- i średnioterminowy. Kredyt długoterminowy jest przyznawany na nieprzekraczalny okres 6 lat. Wnioski kredytowe przewidujące dłuższy okres spłaty kredytu, są automatycznie odrzucane przez bank. Kredyt jest oprocentowany w wysokości 7 proc. w stosunku rocznym. Kredytobiorca zobowiązany jest do wykazania we wniosku kredytowym celu inwestycji oraz stopy zysku od zaangażowanych środków trwałych. Kredyt może być udzielony, jeśli zamierzone inwestycje przyniosą co najmniej 7 proc. zysku.

Bank Inwestycyjny przyznaje kredyt długoterminowy na podstawie listy wniosków kredytowych, uszeregowanych według czasu zwrotu kredytu, a następnie w przypadku kilku wniosków z tym samym okresem zwrotu, według stopy zysku. Zasadniczym kryterium jest jednak czas zwrotu kredytu. Wniosek kredytowy, przewidujący zwrot kredytu w ciągu 4 lat i 7 proc. zysku zostanie zatwierdzony przed wnioskiem z 5-letnim czasem zwrotu i 15 proc. zyskiem. Naruszenie czasokresu zwrotu kredytu pociąga za sobą odpowiednie sankcje finansowe Banku Inwestycyjnego, podczas gdy nieosiągnięcie zapowiadanej stopy zysku nie umożliwia Bankowi Inwestycyjnemu podjęcia żadnych sankcji w stosunku do kredytobiorcy. Podkreśla się przy tym, że wykazanie „na papierze” wysokiej stopy zysku jest stosunkowo łatwe. Z tych powodów zasadniczym kryterium przyznania kredytu inwestycyjnego jest czas zwrotu kredytu, który pełni rolę czynnika zrównującego podaż z popytem na kredyt inwestycyjny.

Bank Inwestycyjny przyznaje kredyt inwestycyjny w ramach centralnie ustalonej kwoty przez Komisję, w skład której wchodzi przedstawiciel Komisji Planowania, Ministerstwa Finansów, Banku Centralnego i Banku Inwestycyjnego. Globalna kwota kredytu jest limitowana nie tylko w sumie ogólnej, ale głównie w podziale na następujące 6 działów gospodarki narodowej: 1. Przemysł, w tym: a) przemysł materiałów budowlanych, b) przemysł spożywczy; 2. Rolnictwo i leśnictwo, w tym spółdzielnie; 3. Budownictwo; 4. Komunikacja; 5. Handel; 6. Rada narodowa.

Bank inwestycyjny nie może kredytu z jednego działu przydzielać innemu działowi gospodarki narodowej. Zmiany podziału globalnej sumy kredytu może jednak dokonać wspomniana wyżej Komisja.

Kredyt średnioterminowy musi być zwrócony w ciągu 36 miesięcy, i jest oprocentowany w wysokości 8 proc. w stosunku rocznym. W przeciwieństwie do kredytu długoterminowego, warunkiem udzielenia kredytu średnioterminowego nie są odpowiednie wymagania w zakresie stopy zysku. Kredytobiorca nie musi również podać bankowi inwestycyjnemu celu zamierzenia inwestycyjnego, który może pozostać nieznanym. Bank bada jedynie, czy sytuacja finansowa przedsiębiorstwa jest tego rodzaju, że gwarantuje zwrot kredytu w żądanym terminie. Możliwość uzyskania znacznego kredytu inwestycyjnego, stworzona przez reformę węgierską, ma doniosłe znaczenie. Przedsiębiorstwa będą mogły realizować zamierzenia inwestycyjne, które oparte tylko na środkach własnych, bez kredytu inwestycyjnego, mogłyby być zamierzaniem suboprymalnymi. Wreszcie możliwość uzyskania kredytu będzie pobudzać przedsiębiorstwa do realizacji inwestycji nawet w przypadku braku środków własnych.

IV. ODDZIAŁYWANIE NA DECYZJE INWESTYCYJNE

W gospodarce planowej wyróżnić można trzy główne decyzje inwestycyjne: określenie woluminu inwestycji i stopy inwestycji; alokacja gależowa i terytorialna wyznaczonego funduszu inwestycyjnego; wybór wariantu inwestycyjnego w obrębie każdej gależy w ramach alokowanego do tej gależy funduszu inwestycyjnego.

1. Reforma węgierska porzuciła dotychczasowe instrumenty określania woluminu inwestycji i stopy inwestycyjnej: ustalenie cen i rygorystycznych stawek plac. W zakresie plac pozostawiono pewien — ograniczony zresztą — margines swobody. Wśród cen wyróżnić można trzy grupy: ceny stałe, ustalane w sposób centralny (np. na podstawowe artykuły spożywcze); ceny maksymalne, których górny limit ustalony jest również w sposób centralny (dotyczy one większości towarów); oraz ceny kształtujące się swobodnie. Prawie wszystkie ceny dóbr inwestycyjnych będą kształtować się swobodnie. Dotyczy to zarówno cen na roboty budowlane, gdzie zniesiono normatywny kosztorys, jak i cen urządzeń inwestycyjnych. Jedynie niektóre podstawowe materiały budowlane mają cenę stałą (np. cement), a inne ma-

łół chodzi o inwestycje finansowane z kredytu inwestycyjnego, to pamiętamy, że fundusz kredytowy jest podzielony na 9 głównych gależy gospodarki narodowej, w tym zakresie jest więc możliwa kontrola bezpośrednia. Organy centralne mogą również pośrednio wpłynąć na alokację inwestycji poprzez zmianę stawek amortyzacyjnych, zasad podziału amortyzacji, opodatkowania funduszu rozwoju, warunków kredytowych itp. Reforma węgierska przewiduje korzystniejsze warunki kredytowe dla określonych kierunków inwestycji. Obejmują one przykładowo inwestycje oszczędzające energię, wodę, siłę roboczą, inwestycje magazynowe i inne. We wszystkich tych przypadkach kredyt jest oprocentowany 6, a nie 7 proc., a okres zwrotu zostaje wydłużony do 8 lat. Oznacza to, że wniosek o kredyt inwestycyjny np.

wymagał kontroli alokacji gależowej inwestycji, realizowanych również ze środków własnych przedsiębiorstw.

3. Reforma węgierska wydaje się mieć najmniej skuteczne możliwości oddziaływania na decyzje inwestycyjne w zakresie wyboru technik wytwarzania w projektach inwestycyjnych. Ekonomistom węgierskim ma być stosunkowo daleko zaawansowane prace nad modelem dwuszczeblowego programowania liniowego dla celów długofalowego planowania gospodarczego. Rozwiązanie wspomnianego modelu określa również optymalne techniki wytwarzania w nowo budowanych mocach produkcyjnych.

W ramach reformy węgierskiej nie można tych optymalnych technik wytwarzania przedsiębiorstwom administracyjnie nakazać. Zazwyczaj podkreśla się jednak, że z rozwinięciem programu dualnego modelu można osiągnąć normy opodatkowania (procent) środków trwałych i pracy, które powinny zapewnić wybór optymalnych technik wytwarzania na drodze samodzielnego decyzji przedsiębiorstw. Oddziaływanie na wybór wariantów inwestycyjnych przy pomocy procentu, jak sądzi, jest skuteczne w zakresie tego typu inwestycji, co np. budownictwo mieszkaniowe. Natomiast w przypadku np. inwestycji przemysłowych, jak wskazuje na to szeregi badań (np. Tinbergen), rentowność zależy przede wszystkim od taniej technologii; zwiększenie procentu od zaangażowanych środków trwałych nie ma na samą decyzję inwestycyjną większego wpływu.

Oczywiście, program dualny może dostarczyć cen zarówno produktów wytworzonych, jak i cen zużytych czynników produkcji, które mogą zapewnić wybór optymalnych technik wytwarzania, jednakże zastosowanie systemu cen dualnych w ramach reformy węgierskiej jest niemożliwe, gdyż przewiduje ona w znacznym zakresie swobodne kształtowanie się cen. Trzeba jednak dodać, że ekonomistom węgierskim spodziewają się, że rolę dostarczenia racjonalnego systemu cen zapewni handel zagraniczny. Gospodarka węgierska jest w znacznym stopniu gospodarką otwartą; eksport stanowi około 40 proc. dochodu narodowego. Znacznym stopniem otwarcia gospodarki, łącznie z reformą systemu handlu zagranicznego ma doprowadzić do zbliżenia relacji cen krajowych do istniejących na rynku światowym. Jeśli jednak nawet ukształtowany w ten sposób system cen będzie dobrą informacją dla bieżących decyzji produkcyjnych przedsiębiorstw, to wątpię jednak, czy będzie odpowiedni dla długookresowych decyzji inwestycyjnych.

Wydać się więc uzasadniony pogląd, że reforma węgierska zapewnia skuteczne oddziaływanie organów centralnych na wolumen i stopę inwestycji oraz na alokację, natomiast możliwości wpływu na wybór technik wytwarzania wydaje się być problematyczną.

V. GŁÓWNE CECHY REFORMY SYSTEMU INWESTYCYJNEGO

Reforma węgierska znosi istniejące dotychczas oddzielenie gospodarki eksploatacyjnej i przedsiębiorstw od gospodarki inwestycyjnej. Przy dotychczasowym systemie użytkownik ani nie płacił za nową inwestycję ani nie ponosił ekonomicznych konsekwencji związanych z efektywnością nowej inwestycji; w zasadzie mógł być obojętny na koszt inwestycji i przyszłe przewidziane w projekcie koszty eksploatacji. Zniesienie owego rozgraniczenia jest doniosłą zmianą w węgierskim systemie inwestycyjnym.

Nowy system znosi również dotychczasowe oddzielenie gospodarki remontowej od gospodarki inwestycyjnej sensu stricto. Te same środki własne przedsiębiorstwa mogą być przeznaczone na kapitalne remonty, modernizację, rozbudowę, lub nową budowę. Przy dotychczasowym systemie środki przeznaczone na renowację pozostawały jedynie na utrzymanie istniejącego poziomu technologicznego i były zbyt małe dla przeprowadzenia poważniejszych modernizacji, lub rozbudowy. System ten petrifikował więc zacofa-

nie techniczne starych zakładów w stosunku do nowo budowanych; był przyczyną ogromnych różnic w poziomie technicznym poszczególnych generacji aparatu wytwórczego, a w konsekwencji i znacznych różnic w poziomie kosztów produkcji. Skąpe środki na renowację, często w ogóle nie mogły być wydawane na renowację maszyn i urządzeń — z przyczyn niepodzielności technicznej. Były więc w zbyt dużym stopniu przeznaczone na roboty budowlane, przy których podzielną techniczną jest stosunkowo duża. W związku z tym wzrastał nadmiernie udział robót budowlanych w remontach kapitalnych.

Instytucjonalne rozgraniczenia miały również wpływ na hamowanie zmian strukturalnych gospodarki narodowej Węgier jako całości. W zasadzie wszelkie większe zmiany struktury gospodarczej dokonywały się wyłącznie na podstawie wielkich niezależnych projektów inwestycyjnych. Istniejący system nie wykorzystywał jednak dużych możliwości, jakie w zakresie zmiany struktury gospodarczej daje systematyczne przekazywanie aparatu wytwórczego przy okazji renowacji. Dokonane przez reformę węgierską połączenie gospodarki remontowej z gospodarką inwestycyjną ma doniosłe, pozytywne znaczenie gospodarcze.

W nowym systemie inwestycyjnym przedsiębiorstwo może swobodnie prowadzić działalność inwestycyjną. A więc przede wszystkim przedsiębiorstwo jest uprawnione do gromadzenia środków finansowania inwestycji. W zakresie posiadanych środków finansowych przedsiębiorstwo samo podejmuje decyzję inwestycyjną, nie musząc na nią uzyskać niczyjej zgody. Swoboda podejmowania decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa, byłaby problematyczna, gdyby dobra inwestycyjne były reglamentowane. Reforma węgierska znosi reglamentację dóbr inwestycyjnych. Zgodnie z tym inwestor ubiega się o dobra inwestycyjne bezpośrednio u dostawców, a więc rozwija powiązania poziome. Kosztom powiązań pionowych. Rozwiązanie tego typu może się wydawać ryzykowne, szczególnie jeśli weźmiemy pod uwagę, że dotychczas w gospodarce węgierskiej istniał niedobór zarówno wykonawców budowlanych, jak maszyn i urządzeń, i że reforma węgierska przewiduje wolne ceny za roboty budowlane oraz na maszyny i urządzenia inwestycyjne. Oczywiście należy oczekiwać wzrostu cen, ale ekonomistom węgierskim są zdania, że wzrost cen hamowany będzie wzrostem produkcji, wywołanym wzrostem cen oraz możliwością importu maszyn i materiałów budowlanych.

Reforma węgierska przesuwając ciężar szczegółowych decyzji inwestycyjnych z organów centralnych na przedsiębiorstwa. Oddzielenie organów centralnych pozwala im na skoncentrowanie się na kluczowych problemach woluminu, stopy inwestycji i alokacji, na które to zagadnienia, pod naciskiem konieczności ciągłego podejmowania decyzji szczegółowych, nie zawsze starczyło czasu. Z drugiej strony przedsiębiorstwa są wyposażone w stopniu wystarczającym w prerogatywy umożliwiające wykorzystanie w pełniejszym stopniu własnej inicjatywy i doświadczenia oraz szybkie wchłanianie wszelkich innowacji.

W sumie sądzić, że reformę węgierską systemu inwestycyjnego należy ocenić pozytywnie. Umożliwia ona w dostatecznym stopniu centralne kierowanie procesem inwestycyjnym, a jednocześnie daje spontaniczność działania przedsiębiorstw.

1) Szerzej na ten temat, patrz: József Caram: „Reforma cen na Węgrzech”, „Żywie Gospodarcze” 1968, nr 7, s. 11.
2) Dr István Bakke: „Az új Közgazdasági területek (partei) tetszi színtjei”. Budapest 1967, wyd. Instytut Planowania.
3) Władimir Pejowski: „Politika kapitalizacji w Jugosławii”, Beograd 1965, s. 14-15.
4) Dr Jenő Rédel: „The Reform of the Economic Management System and Foreign Trade”, Budapest 1967, s. 11.
5) Szerzej omawiam to zagadnienie w artykule „Ceny a podejmowanie decyzji inwestycyjnych”, „Gospodarka Planowa” 1965, nr 6.
6) Patrz: K. Szabó, M. Mandel: „Management of Fixed Assets in the Hungarian Economy”, Acta Oeconomica 1966, nr 3-4, s. 230.



PARK SAMOCHODOWY NASZEGO GLOBU

Automotive News-Almanac 1968 publikuje dane dotyczące światowego parku samochodów według stanu na dzień 1 stycznia 1967 r. Zgodnie ze wspomnianą informacją park samochodowy naszego globu wynosił ogółem 189 mln 300 tys. szt., w tym: samochodów osobowe — 149 mln 900 tys. szt., ciężarowe — 38 mln 500 tys. szt., autobusy — 943 tys. szt. Największe na świecie wskaźniki posiadania na 1 samochód osobowy posiadają USA, a mianowicie — 2,5. Najwyższy natomiast: Korea — 1 637,0 oraz Indonezja — 1 047,0. Z punktu widzenia bezwzględnych liczb największą ilość samochodów posiada na USA — 183 mln 300 tys. szt. w tym samochodów osobowych — 149 mln 900 tys. szt. Dalej Europa Zachodnia (odpowiednio): 53 mln 513 tys. szt. i 46 mln 985 tys. szt. ciężarowych. Następnie miejsce w przytaczanych statystykach zajmuje Azja: 11 mln 686 tys. szt., gdzie na pierwszym miejscu uosławia się zdecydowanie Japonia: 8 mln 015 tys. szt. i 2 mln 834 tys. szt. Statystyki wyodrębniają Europę Wschodnią, gdzie znajduje się park samochodowy liczący 6 mln 642 tys. szt. w tym samocho- dów osobowych — 2 mln 517 tys. szt., ciężarowych — 3 mln 974 tys. szt. oraz autobusów — 121 tys. szt. Przeciętna liczba mieszkańców na 1 samochód osobowy w europejskich krajach socjalistycznych wynosi: ZSRR (brak aktualnych danych); NRD — 22,7;

Czechosłowacja — 35,2; Polska (nie wyszczególnia w statystyce) Jugosławia — 28,0; Węgry — 27,2; Bułgaria — 26,3; Rumunia (brak aktualnych danych).

(ww)

POTENCIACI STOCZNIOWI ZA KOOPERACJĄ MIĘDZYNARODOWĄ

Jak podaje biuletyn Lloyd'a portfel zamówień przemysłu stoczniowego rozwiniętych krajów kapitalistycznych pod koniec I kwartału br. zawierał zamówienia na 2 983 statków o ogólnej wyporności 38 173 tys. BRT, co stanowiło pewne przekroczenie wysokości również poziomu zamówień pod koniec IV kw. ub. r.

W dalszym ciągu bezapelacyjnie przeważa przemysł stoczniowy Japonii, który buduje więcej, niż wszystkie pozostałe stocznie w dziedzinie budowy statków wyciąga ich użytkownicy. Procesy koncentracji potencjału produkcyjnego w przemyśle stoczniowym Europy Zachodniej zaniepokoiły Japonię, która walczy o zwiększenie udziału w światowym rynku.

Pewnym zaskoczeniem w tym kontekście wydać się może informacja, która poruszyła ostatnio szerokie kręgi producentów statków na całym świecie. Otóż Japończycy stwierdzili, że największe korzyści z pójścia obecnie na stocznię w dziedzinie budowy statków wyciąga ich użytkownicy. Procesy koncentracji potencjału produkcyjnego w przemyśle stoczniowym Europy Zachodniej zaniepokoiły Japonię, która walczy o zwiększenie udziału w światowym rynku. W tym kontekście potentatom japońskim nie łatwo będzie znaleźć partnerów w Europie Zachodniej. Wyciąga się na kooperację z tak potężnym przemysłem, jakim jest przemysł stoczniowy Japonii, (ww)

