

ZWIĄZEK RADZIECKI W RWPG

TADEUSZ DOROTA

Zwycięstwo Wielkiej Socjalistycznej Rewolucji Październikowej otworzyło nie tylko nowe perspektywy przed dawnym, zafanym imperium carskim. Ogromne sukcesy odniesione przez Kraj Rad stały się podstawą, na której wspiera się dzisiaj imponujący rozwój całej wspólnoty socjalistycznej. Poniżej publikujemy artykuł, charakteryzujący rolę, jaką pierwszy kraj zwycięskiej rewolucji odgrywał i odgrywa w przebudowie ekonomicznej państw RWPG.

W TEZACH KC PZPR na V Zjeździe Partii zawarte jest stwierdzenie, że zasadnicze znaczenie dla rozwoju naszej gospodarki będzie miało w dalszym ciągu współpraca gospodarcza ze Związkiem Radzieckim — największym naszym partnerem. Warto przy tym podkreślić, że ZSRR jest nie tylko naszym największym partnerem we współpracy gospodarczej. Taką rolę przypada Krajowi Rad również we współpracy z pozostałymi krajami należącymi do RWPG.

Stosunki ekonomiczne Związku Radzieckiego z europejskimi krajami socjalistycznymi rozwinęły się wspaniale i zacieśniły opierając się na drugiej wojnie światowej, kiedy w krajach tych zwyciężył nowy ustroj, ustroj ludowej demokracji. Wspólnota celów politycznych, ideologicznych i gospodarczych pierwszego państwa socjalistycznego i krajów demokracji ludowej, pozwoliła na wszechstronny rozwój tych krajów dzięki rozwojowi wzajemnych stosunków ekonomicznych, w tym również wymiany towarowej.

Biorąc pod uwagę poszczególne fazy rozwoju gospodarczego europejskich krajów socjalistycznych, można ich współpracę gospodarczą i handel zagraniczny z ZSRR podzielić na 3 okresy o ściśle określonych dla siebie cechach, odrębnościach i zjawiskach ekonomicznych. Okresy te zresztą mają ścisły związek z kolejnymi etapami budownictwa socjalistycznego w tych krajach.

Cechą specyficzną pierwszego okresu obejmującego lata 1945—1950 była przede wszystkim w zasadzie jednostronna pomoc gospodarcza ZSRR udzielana europejskim krajom demokracji ludowej w celu odbudowy ich gospodarki po katastrofalnych zniszczeniach, zwłaszcza niektórych z nich, spowodowanych wojną i okupacją hitlerowską.

Zważywszy również, że m. innymi w wyniku odrzucenia przez kraje socjalistyczne planu Marshalla państwa kapitalistyczne zastosowały wobec krajów demokracji ludowej politykę dyskryminacji ekonomicznej, tym bardziej uwypukla się rola i znaczenie pomocy ZSRR, który przyjął na siebie dodatkowe zobowiązania zabezpieczenia państw socjalistycznych w niezbędne dobra inwestycyjne, surowce, paliwa a także żywność i na nim spoczął główny wysiłek niesienia pomocy gospodarczej krajom demokracji ludowej.

Była to zresztą jedyna możliwość ekonomiczno-polityczna dla nowo powstałych krajów demokracji ludowej, która zagwarantowała ich socjalistyczny rozwój.

Według szacunkowych danych, zniszczone również wojną i odbudowywane własną gospodarkę Związek Radziecki udzielił w omawianym okresie europejskim krajom demokracji ludowej długoterminnych

kredytów inwestycyjnych na sumę około 3 miliardów rubli.

Drugi charakterystyczny pod względem ekonomicznym okres współpracy gospodarczej i wymiany handlowej krajów zrzeszonych w powstałej w 1949 r. Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej przypada na lata 1950—1960.

Cechą specyficzną tego okresu jest intensywna rozbudowa potencjału gospodarczego krajów RWPG dokonywana w ramach programu szerokiej industrializacji. Podobnie jak uprzednio tak i w tym okresie ZSRR odgrywa decydującą rolę zarówno w wielkości i zakresie niesionej pomocy krajom RWPG, jak i w ich wymianie towarowej.

Polityczne i ekonomiczne umocnienie ustroju dyktatury proletariatu, wprowadzenie rozwiniętych form gospodarki planowej, odbudowa potencjału gospodarczego stworzonego w krajach demokracji ludowej odpowiedni poziom sił wytwórczych przystosowany na miarę istniejących w owym okresie możliwości do rozwoju wzajemnej wymiany towarowej. Wzbogacił się asortyment towarów będących przedmiotem obrotów towarowych, a ich realizacja zagwarantowana została, nie jak przedtem rocznymi umowami, ale wieloletnimi układami gospodarczymi, które stanowią nieodzowny instrument stabilizacji obrotu towarowego z zagranicą.

Okres lat 1950—1960, a zwłaszcza jego pierwszą połowę cechuje największa jak dotąd dynamika wzrostu obrotów krajów RWPG z ZSRR.

Niezależnie od szybkiego rozwoju globalnych obrotów ZSRR z krajami RWPG nastąpiła dywersyfikacja struktury towarowej tych obrotów. ZSRR pozostając nadal głównym dostawcą dla krajów RWPG maszyn i urządzeń, surowców i półfabrykatów a także żywności, staje się równocześnie wielkim rynkiem zbytu dla wyrobów przemysłu elektryczno-maszynowego i artykułów konsumpcyjnych przemysłowych tych krajów.

Powyższe przesłanki ekonomiczne umożliwiły powstanie regionalnego rynku towarowego, którego, dalszy rozwój w powiązaniu z nie w oderwaniu od rynku światowego zależał i będzie zależał od nowych, wyższych form i związków ekonomicznych. Podstawy tych nowych związków ekonomicznych zaczęły się formować w początkach lat sześćdziesiątych.

Można wyraźnie stwierdzić, że wzrost sił wytwórczych krajów RWPG i ich wzajemnej wymiany towarowej w latach 1950—1960, ukształtowane w tym okresie proporcje rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, a także proporcje w strukturze obrotów towarowych, związane z tym sukcesy gospodarcze oraz niektóre trudności determinują w niemałym stopniu rozwój wzajemnej współ-

pracy gospodarczej w bieżącym dziesięcioleciu.

W sumie jednak okres lat 1950—1960 miał niezwykle ważne znaczenie dla dalszego rozwoju stosunków ekonomicznych i obrotów towarowych krajów RWPG z ZSRR.

Realizowane w tym okresie przez ZSRR do krajów RWPG kredytowe dostawy inwestycyjne oraz bieżące dostawy maszyn pozwoliły, oprócz własnego wysiłku gospodarczego tych krajów, na olbrzymi rozwój ich sił wytwórczych oraz bazy energetycznej i surowcowo-paliwowej. Masowe zaopatrzenie przez ZSRR istniejących w krajach RWPG zdolności produkcyjnych w surowce i półfabrykaty w decydującym stopniu zabezpieczyły rozwój produkcji przemysłowej. Radzieckie dostawy żywności i surowców rolniczych łagodziły napięcia i przyczyniły się do poprawy sytuacji w gospodarce rolnej krajów RWPG. Otwarcie zaś szerokiej wrot dla zbytu produktów przemysłowych na rynku radzieckim było i jest podstawową dźwignią rozwoju gospodarczego krajów RWPG.

Rok 1960 zapoczątkował trzeci okres stosunków ekonomicznych i wymiany handlowej ZSRR z krajami RWPG. Charakterystyczną cechą tego okresu jest proces kształtowania się nowych, wyższych form współpracy ekonomicznej między państwami członkowskimi RWPG. Szeroko rozwinięta i ożywiona działalność Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i jej organów daje szereg bodźców zmierzających do rozwinięcia międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy, koordynacji narodowych planów gospodarczych, kooperacji i specjalizacji produkcji. Te ważne, a równocześnie skomplikowane procesy ekonomiczne formują się, rozwijają i ugruntowują po dzień dzisiejszy.

Jednym z podstawowych mierników zacieśnianych się w szerszym tego słowa znaczeniu związków gospodarczych krajów RWPG jest dynamiczny wzrost ich wymiany handlowej. Jest to przy tym również między innymi wskaźnik wzrostu potencjału gospodarczego poszczególnych krajów należących do RWPG.

Indeksy wzrostu wymiany handlowej państw członkowskich RWPG na tle światowych obrotów przyjmując rok 1950 za 100 kształtują się jak następuje:

	1951	1953	1960	1966
Świat	135	153	205	337
Kraje RWPG	129	189	324	511
Kraje kapitalistyczne	136	151	201	375

Jak więc wynika z powyższych danych największą dynamikę rozwoju wymiany towarowej uzyskały kraje RWPG. Ich obroty handlu zagranicznego w okresie ostatnich 16 lat zwiększyły się ponad pięć razy.

We wspólnocie ekonomicznej jaką tworzą państwa zrzeszone w Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej największy udział stanowi wymiana handlowa poszczególnych krajów ze Związkiem Radzieckim. Wymianę tę cechuje szczególnie wysoka

DOKONCZENIE NA STR. 11

W NUMERZE:

Od wielu miesięcy trwa w naszym kraju ożywiona dyskusja, wymiana poglądów i opinii na temat dalszego rozwoju, spraw, wymagających rozstrzygnięcia, a nieraz kontrowersyjnych, trudnych. Wiele problemów, w tym podejmowanych przez nasze pismo, wymaga jeszcze dopracowania bądź pogłębionej analizy. Niektóre jednakże nury w dyskusji pozwalają na spreżowanie konkretnych wniosków i postulatów w sprawach, które — naszym zdaniem — należą do szczególnie ważnych i pilnych. Omawiamy je w publikacjach:

- Janusza WASYLKOWSKIEGO — WARUNKI PRACY str. 4
- Krzysztofa KRAUSSA — LUDZIE I ICH SPRAWY str. 5
- Karola SZWARCA — SYSTEM PREMIOWANIA PRACOWNIKÓW UMYSŁOWYCH — CEL — ROZWIĄZANIE KOMPLEKSOWE str. 6
- W ramach „WOLNEJ TRYBUNY” zamieszczamy dwa artykuły:
 - Urszuli WOJCIECHOWSKIEJ — CZY ROZSZERZAC SAMOFINANSOWANIE I KREDYTOWANIE INWESTYCJI? str. 7
 - Mieczysława MIESZCZANKOWSKIEGO — PROBLEMY SOCJALISTYCZNEGO ROLNICTWA (2) str. 8

Barbara WIŚNIEWSKA — PRZEMYSŁ LEKKI 1971—75 — JAK ZMIENIAĆ STRUKTURĘ str. 1

Niedoinwestowany w poprzednich planach wieloletnich przemysł lekki oczekuje zasadniczych zmian w latach 1971—75. W technice, technologii, strukturze zużytych surowców, organizacji produkcji. Plan rozwoju ma być pierwszym poważnym zbliżeniem przemysłu lekkiego do techniki osiągniętej przez wysoko rozwinięte kraje świata. Czy próba ta przyniesie radykalną zmianę mocno przestarzałej struktury produkcji wielkiej gałęzi przemysłu, jaką jest nasz przemysł lekki?

Krzysztof PORWIT — AKTYWNE PLANOWANIE CENTRALNE str. 1

Potrzeba usprawnienia systemu planowania jest powszechnie uznaną koniecznością. W jakich kierunkach należy prowadzić poszukiwania możliwości usprawnienia trybu i metod systemu planowania?

Tadeusz ZAŁSKI — PRZEMYSŁ MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH 1966—75 — NIEPOKOJĄCE PERSPEKTYWY str. 9

Pierwsza przymiarka nakładów na inwestycje w przemyśle materiałów budowlanych opiewa na 50 miliardów złotych. Kwota ta, niższa w porównaniu ze zgłoszoną przez poszczególne zjednoczenia, jest prawie 2,3 raza wyższa w porównaniu z wysokością nakładów w bieżącym pięcioletniu. A przecież nawet przy tak poważnym zwiększeniu środków inwestycyjnych przemysł ten nie zdola zmniejszyć napięcia na rynku materiałów budowlanych.

Co w tej sytuacji wypada zrobić? — zastanawia się Autor.

Cena 2 zł

Rok XXIII

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

3 LISTOPADA 1968 r. Nr 44 (894)

Przemysł lekki 1971—1975

JAK ZMIENIAĆ STRUKTURĘ

BARBARA WIŚNIEWSKA

JEDNA z uznanych przyczyn powstawania napięć na rynku i trudności w gospodarce jest niedorównowaga produkcji przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Sprzyja to kształtowaniu się niekorzystnej struktury spożycia, a wysokim wciąż jeszcze udziałem artykułów spożywczych. Poprawa tej struktury w najbliższych latach na korzyść artykułów przemysłowych jest nieodzowna. A o tyle możliwa, że coraz szersze stają się podstawy wzrostu produkcji przemysłowych artykułów konsumpcyjnych.

Sprawom tym wiele miejsca poświęcają Tezy Przedzjazdowe. W dziedzinie przemysłu lekkiego, który jest jednym z największych dostawców na rynek przemysłowych artykułów, Tezy postulują zapewnienie szybkiego rozwoju produkcji i stwierdzają, że realizacja podstawowego zadania tego przemysłu, polegająca na zaspokojeniu wzrastających ilościowo i jakościowo potrzeb ludności i eksportu, wymaga sprawnego i elastycznego dostosowania produkcji do potrzeb odbiorców. „Należy — czytamy dalej w Tezach — przewidzieć szybkie tempo wzrostu produkcji wyrobów

dziewiarskich, odzieży z tkanin z udziałem włókien syntetycznych, wyrobów nietkanych oraz obuwia”. Warunki dla wykonania tych zadań ma stworzyć szeroka modernizacja podstawowych gałęzi przemysłu lekkiego, przeprowadzona w oparciu o nowoczesną technikę i technologię, dostosowaną do przetworu surowców chemicznego pochodzenia. Z tym, że Tezy wyraźnie sugerują potrzebę dynamicznego rozwoju techniki dziewiarskiej. Wymaga ona „szybszego w porównaniu z innymi gałęziami przemysłu włókienniczego rozwoju tej produkcji”.

Zbadajmy, jaki konkretny wyraz znalazły te generalne zalecenia w programie rozwoju opracowanym przez przemysł lekki.

KIERUNEK — EKSPORT

Nie dysponuję, niestety, programem rozwoju opracowanym przez resort przemysłu lekkiego. Wszyscy wprawdzie powołują się na ten program, ale nikt nie podpisał go, nie ogłoszono go, nie wygłoszono przez Ministra Przemysłu Lekkiego na łódzkiej naradzie aktywu przemysłu lekkiego, w dniu 8 paździer-

nika br., zorganizowanej z inicjatywą KŁ PZPR, Ministerstwa Przemysłu Lekkiego i ZG Stowarzyszenia Włókienników Polskich. Dane zawarte w tym referacie nie są pełne, ale dość dobrze ilustrują zamierzenia resortu przemysłu lekkiego.

Kosztów 50 miliardów złotych przemysł lekki zamierza osiągnąć w 1975 r. wartość produkcji globalnej o 37 proc. wyższą w porównaniu z poziomem założonym dla 1970 r., wartość produkcji towarowej zaś zwiększyć o 41 proc. Najszybciej zamierza przemysł zwiększyć produkcję wyrobów nietkanych, gdyż o 400 proc., a artykułów dziewiarskich i konfekcji o ponad 50 proc. w stosunku do przewidywanego wykonania w 1970 r. W klasycznym włókiennictwie tzn. przelugującym się techniką tkacką program przemysłu lekkiego zakłada wysoki wzrost produkcji tkanin jedwabnych, o 50 proc. w porównaniu z 1970 r., a dla pozostałych grup tkanin przewiduje się wzrost produkcji od kilkunastu (tkaniny bawełniane) do około 30 proc. (tkaniny wełniane i lniane). Do 1975 r. przemysł obuwniczy ma zwiększyć produkcję o 40 proc.

DOKONCZENIE NA STR. 10

N

AWIĄZUJE do pewnych podstawowych cech i kierunków rozwojowych systemu planowania i zarządzania, a mianowicie:

Aktywne planowanie centralne

KRZYSZTOF PORWIT

1) zasady „prawidłowego” kojarzenia centralnego planowania, właściwego gospodarce socjalistycznej na wszystkich stadiach jej rozwoju, z inicjatywą przedsiębiorstw i zjednoczeń, opierających w coraz większym stopniu swą działalność o pogłębiony rachunek ekonomiczny; 2) wyodrębnienie podstawowych zadań głównych szczebli (przedsiębiorstw, zjednoczeń, rad narodowych, ministerstw i urzędów centralnych), wymagających koncentracji uwagi z punktu widzenia wieloszczeblowego systemu podejmowania decyzji.

Sadzę przy tym, że potrzebne jest odróżnienie dwóch podstawowych funkcji planowania w krajach socjalistycznych, a mianowicie — jak to sformułował J. Pałestka — funkcji koncepcyjno-strategicznych (mających dominujące znaczenie przede wszystkim w planach długiego i średnio-okresowych) oraz funkcji dyspozycyjno-koordynacyjnych (charakteryzujących w większym stopniu planowanie krótkookresowe). Odrębność niektórych cech tych funkcji, a także warunków, w jakich są one realizowane, wymaga zastosowania odmiennych metod, trybu i organizacji procesu planowania.

Przy tych odmiennościach jedna podstawowa cecha powinna być jednak wspólna. Rozwiązania przyjmowane w praktyce muszą w rzeczywistości zapewniać realizację

ogólnospołecznych celów rozwojowych, a więc — aktywne wpływy planowania centralnego.

I W dziedzinie planowania długiego i średniookresowego (spełniającego przede wszystkim funkcje koncepcyjno-strategiczne) przyszłościowym rozwiązaniem jest — jak sądzę — zbudowanie wieloszczeblowego systemu optymalizacyjnego. System taki powinien w jak najszerszym stopniu opierać się na zasadach programowania, matematycznego oraz elektronicznego technice obliczeniowej. Mówiąc o systemie programów mam tu na myśli wzajemne powiązanie programów rozwojowych branż i regionów kraju z programami kształtującymi ogólnokrajowe proporcje rozwojowe. Uważam, że jest to rozwiązanie prawidłowe, albowiem jedynie, na tej drodze widzę możliwość zobiektywizowanego poszukiwania decyzji zbliżonych do optymalnych, a więc pozwalających na maksymalizację stopnia realizowania celów społecznych w ramach środ-

ków posiadanych przez społeczeństwo.

Nie wchodząc w szczegółową charakterystykę tej koncepcji trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że nie może ona mieć nic wspólnego z prymitywnym wyobrażeniem jakoby „maszyny matematyczne miały o wszystkim decydować”. Założenia jej zapewniać muszą pełny i aktywny wpływ przesłanek polityczno-społecznych na działania takiego systemu programowania. Musi ona uwzględniać również cechy rzeczywistości w postaci czynników niepewnych, które można oceniać na przyszłość z większą lub mniejszą dozą prawdopodobieństwa. Mówiąc o obiektywizacji, myślę więc o poszukiwaniu rozwiązań najkorzystniejszych w sensie relatywnym, dostępnym w świetle rozpoznania czynników niepewnych oraz dostosowanych do wzorca celów społecznych ukształtowanego na podstawie przesłanek pozostających poza sferą programowania matematycznego.

System wzajemnie powiązanych programów optymalizacji poszczegól-

nych ogniw i dziedzin gospodarki narodowej stworzy pełniejsze podstawy do bardziej ugruntowanego wyboru podstawowych kierunków postępu techniczno-ekonomicznego, decydujących o uwolnieniu zakładanych produkcyjnych, branż i gałęzi gospodarki narodowej oraz o rozwoju eksportu, a także — do sprzecywanego warunków realizacji zamierzeń w tej dziedzinie.

Rozwiązanie takie nazywam przyszłościowym, albowiem nie można realnie myśleć o wprowadzeniu go do powszechnej praktyki z roku na rok. Sprawa zasadniczą jest jednak zrozumienie, że wprowadzenie takiego systemu za kilka lat może być osiągalne jedynie pod warunkiem rozwinięcia już dziś szerokiego frontu prac przygotowawczych i dosłownych. Wymaga to niewątpliwie przeznaczenia na cele tych prac znacznych nakładów (pracy ludzkiej) oraz nakładów materialnych na środki techniki obliczeniowej, sadzę jednak, że będą to nakłady tak samo konieczne i opłacalne, jak poświę-

cone na prace badawcze i wdrożeniowe w dziedzinie technologii procesów produkcyjnych.

II

Już dziś można jednak wyciągnąć wnioski praktyczne dotyczące trybu i metod planowania. Istotną cechą wieloszczeblowego systemu planowania powinno być skoncentrowanie uwagi każdego szczebla na analizie takich problemów, które właśnie na tym szczeblu, a nie innym mogą być najlepiej rozpoznawane. W tych warunkach można stopniowo wprowadzać metody programowania optymalizacyjnego w wybranych ogniwach całego systemu, tymczasem bez możliwości pełnego wiązania tych ogniw w jednolitą całość. Równocześnie — można i należy stosować powszechnie metody analityczne i rachunkowe prostsze z punktu widzenia techniki obliczeniowej, ale od strony merytorycznej podporządkowane zasadom rachunku optymalizacyjnego.

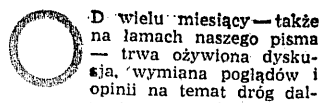
Szczerze wrzście (a więc np. szczebel centralny w stosunku do

gałęzi i branż gospodarki) mają z tego punktu widzenia dwa główne zadania: 1) zapewnienie wzajemnej zgodności między podstawowymi elementami założeń programów dotyczących szczebli niższych; 2) porównawczą analizę efektywności programów niższych szczebli, przeprowadzoną w nawiązaniu do kryteriów realizacji określonych „a priori” celów społecznych.

Z punktu widzenia dynamiki rozwoju gospodarki, przyspieszenia tempa zaspokojenia potrzeb społecznych, podstawowe znaczenie ma przy tym drugie z wymienionych zadań. Uzyskiwanie poprawy w relacjach między nakładami (pracy żywej, środków trwałych, materiałów z produkcji krajowej i importu) oraz uzyskiwaniem efektami, wprowadzenia szeroko rozumianego postępu techniczno-ekonomicznego w sensie nowych lub ulepszonych produktów i procesów technologicznych i innych przedsięwzięć poprawiających relacje nakładów do efektów — to zagadnienie podstawowe, które powinno stanowić główny przedmiot zainteresowań w planowaniu długiego i średnio-okresowego. Zadania bilansowe, dotyczące zapewnienia wzajemnej zgodności elementów programów, muszą oczywiście też być uwzględnione, ale w sensie pomocniczym, kontrolnym.

Ustalenie metod i trybu planowania według powyższej hierarchii ważności problemów jest niewątpliwie zadaniem trudnym. Poprawa efektywności gospodarowania

DOKONCZENIE NA STR. 2



O wielu „miesiącach” — także na łamach naszego pisma — trwała dyskusja, wymiana poglądów i opinii na temat dróg dalszego rozwoju kraju, spraw, wymagających rozstrzygnięcia, a często złożonych, kontrowersyjnych, trudnych. W innych, zamieszczonych obok lub przygotowywanych do druku publikacjach, staramy się zaprezentować częściej, najpełniej, naszym zdaniem — najważniejszych i najpilniejszych. Tutaj ograniczamy się jedynie do paru wybranych problemów polityki społecznej — czasu pracy, warunków pracy, warunków wypoczynku, niektórych spraw związanych z sytuacją rodzin pracowników o najniższych dochodach.

Głęboko ludzki sens socjalizmu nadaje tym sprawom wysoką rangę polityczną, często nadzwyczajny wobec rachunku ekonomicznego charakter. Jednakże fakt, że chodzi o wspólne wypracowane środki materialne, zawiera w sobie nakaz poszukiwania takich rozwiązań w polityce społecznej, które spełniając nakreślone cele jednocześnie zapewniają najbardziej racjonalne i oszczędne rozdysponowanie tej części dochodu narodowego, jaką jesteśmy w stanie na tę sferę działalności wygospodarować.

CZAS PRACY

Do najbardziej doniosłych reform społecznych najbliższych lat, której zapowiedź przyniosły Tezy Zjazdowe, a wcześniej jeszcze uchwały Kongresu Związków Zawodowych, należy stopniowe przechodzenie na skrócony czas pracy. Nie wkraczamy tu jednak, jak często się sądzi, z „pustymi rękami”. To prawda, że należymy jeszcze do nielicznej w tej chwili grupy państw rozwiniętych o stosunkowo długim ustawowym tygodniu roboczym.

Ale — po pierwsze — przedtem, nim pojawiła się wspomniana zapowiedź skrócenia czasu pracy w skali całej gospodarki narodowej, znaczna część zatrudnionych objęta została częściowymi reformami czasu pracy, obniżającymi wymiar godzin pracy w ciągu dnia lub tygodnia roboczego poniżej ustawowej granicy (przede wszystkim w branżach i zakładach o szczególnie uciążliwych lub szkodliwych warunkach pracy).

Po drugie — znacznie bardziej liberalne niż w wielu nawet bogatszych krajach jest u nas ustawodawstwo określające, co do czasu pracy należy, a co nie (we Francji np. odpracowuje się przerwy obiadowe, w NRD śniadaniowe itp.).

Po trzecie — co chyba najistotniejsze — trudno byłoby przytoczyć przykłady innych krajów, w których obowiązywałyby również szerokie uprawnienia urlopowe co u nas (nie licząc pracowników umysłowych, np. przedłużony urlop wypoczynkowy robotników grupy przemysłowej w przemyśle uspołecznionym, sięga blisko 16 dni roboczych).

Skracany czas pracy nie likwiduje tych „przywilejów”, a nawet je rozszerza (równolegle realizowana reforma urlopową). We wszystkich wypowiedziach, publikowanych w naszym piśmie, projektowane skrócenie czasu pracy przyjęto więc jako niekwestionowane osiągnięcie polityki społecznej i logiczne ogniwo w konsekwentnie realizowanej polityce społecznej przebudowy obowiązującego u nas prawa pracy. Przy czym podkreślano, że polityka ta powinna w większej niż dotychczas mierze opierać się na konkretnym programie, wytyczającym przynajmniej ramowe cele, do jakich — kolejno — zamierza się dochodzić. Taki program, będący integralną częścią planów perspektywicznych gospodarki narodowej, powinien zostać poddany szerokiej dyskusji społecznej, bowiem nie wszystkie cele można osiągnąć od razu — stąd konieczność odpowiedniego ich uporządkowania w kolejce „spraw do załatwienia” i uzyskania akceptacji społecznej dla przyjętej hierarchii pilności).

Zgłaszano także propozycję „sprawy nr 1” do umieszczenia na tej liście. Jest nią ostateczna likwidacja anachronicznego podziału zatrudnionych na pracowników „fizycznych” i „umysłowych”. Podział ten coraz wyraźniej kłóci się z rzeczywistością. Tzw. praca fizyczna nabiera coraz częściej cech pracy umysłowej, tworząc, bardziej złożonej i wymagającej wyższych kwalifikacji niż proste czynności „przy biurku”. Anachroniczne przepisy prawa pracy, dzielące zatrudnionych na te dwie kategorie i odpowiednio różniące uprawnienia każdej z tych kategorii, pracowniczych, odwołują się do tradycji niewiele mających wspólnego z zasadami naszego socjalistycznego ustroju. Hamują one procesy integracyjne załóg i są czynnikiem szkodliwym odbijającym się na stosunkach wewnątrz kolektywów pracowniczych).

Ale najpilniejszą sprawą „na dziś” jest wspomniane skrócenie czasu pracy — tego nikt nie kwestionował. Różnice zdań zarysowały się dopiero, gdy poszczególne autorzy wypowiedzi dyskusyjnych, zamieszczanych w naszym piśmie, usiłowali to ogólne hasło przeinterpretować na język konkretnych. Zarysowały się dwa stanowiska: koncepcja elastycznego skracania czasu pracy (tzn., zależnie od konkretnych okoliczności — albo skracanie dnia roboczego albo ilości dni pracy w tygodniu) oraz koncepcja, polegająca na przyjęciu w zasadzie jednego tylko wariantu — skrócenia tygodnia roboczego.

W pierwszym przypadku powoływano się na to, że nie można w sposób jednakowy traktować np. zakładów bazujących na miejscowych pracownikach i zakładów, w których przeważają pracownicy dojeżdżający. Pracownicy dojeżdżający spędzają poza domem 10–12 godzin na dobę (czas pracy + dojazd do pracy). Wystarczy zajrzeć do

podręczników lub autobusów, dowożących tych pracowników do pracy, aby wyrobić sobie zdanie, czego tym pracownikom przede wszystkim potrzeba: „wolnej soboty” czy po prostu dodatkowej godziny na sen. Gdy brak czasu na tak podstawową sprawę, jak codzienny sen, dodatkowy wolny dzień w tygodniu jest przysłówiowym „kwiatkiem przy kożuchu”. W żadnym wypadku nie można więc pójść drogą jednego schematu dla wszystkich. Rozwiązanie powinno być przystosowane do konkretnych okoliczności, a głos decydujący należeć powinien do załóg).

W drugim przypadku (wariant docelowy — jednolity w zasadzie w całej gospodarce narodowej system pięciodniowego tygodnia pracy) argumentowano, że tylko w ten sposób można zapewnić najbardziej efektywne warunki dla wypoczynku (łatwiejsza organizacja wyjazdów, skracanie czasu wolnego). Także dla dojeżdżających do pracy ma to być systemem dogodniejszy od skracania dnia roboczego. Bez względu bowiem na to, jak długo trwa dzień roboczy, czas dojazdu do pracy jest wielkością stałą, niezmienną. „Wolna sobota” (krótszy tydzień roboczy), ograniczając liczbę dni w tygodniu, nie rozwiązuje problemu.

WARUNKI PRACY

Ten postulat jest zbliżony z całą grupą innych wniosków, zgłoszo-

nych w trakcie dyskusji przedzjazdowej, a dotyczących warunków pracy. W wielu publikacjach zwracano np. uwagę na nierównowagę traktowania inwestycji tzw. produkcyjnych i inwestycji typu bhp. Autorzy domagają się zrezygnowania z tej podwójnej miarki, stosowanej u nas jeszcze dość często. „W oddawanych do eksploatacji nowych obiektach stwierdza się szereg uchybień pogarszających warunki pracy, przy czym rzecz charakterystyczna, kiedy ujawnione usterki mają wpływ na technologiczną produkcję, terminy uruchomienia zakładu przesuwano do czasu ich likwidacji. Gdy zaś przedmiotem reklamacji były usterki pogarszające warunki pracy, próbowano niekiedy wywierać nacisk na inspektorów pracy, aby „przymknęli oczy” i wyrazili zgodę na uruchomienie zakładu”).

Szczególnie trudne problemy związane z warunkami pracy stwarza przemysł stary, zakłady budowane w latach międzywojennych lub jeszcze dawniej. Przykładem Łódź, przemysł lekki w tym mieście. Faktem jest, że w niektórych tego rodzaju zakładach poprawę warunków pracy można osiągnąć tylko poprzez budowę nowych i pełnię obiektów. Ale — jakich? Jak powinien przebiegać z tego punktu widzenia proces rekonstrukcji starego przemysłu? Potrzebna jest śmiałość, wybiegająca naprzód koncepcja przebudowy takich ośrodków przemysłowych, np. Łodzi, czego obecnie na ogół jeszcze nie ma i co powoduje, że poszczególne inicjatywy w tej dziedzinie, nie spite kłama spójnie i wybiegającej naprzód koncepcji, noszą charakter nieskoordynowany i niekonsekwentny. Pochłaniając środki, nie dają tych efektów, jakie dać by mogły).

Co jednak nie znaczy, że w nawet „prymitywnych”, obciążonych „zaszłością” warunkach niczego nie można zrobić. Decyduje postawa załogi, kierownictwa, samorządu robotniczego, organizacji partyjnej i związkowej. Wiele jest już przykładów, że na przekór „trudnościom obiektywnym” zdołano radykalnie poprawić warunki pracy. Ale „zastanawiające jednak, jak mało uwagi poświęca się w przemysle upowszechnianiu dobrej roboty, gospodarskiej troski, aktywności załóg... Inaczej mówiąc — idzie o to, aby nieustannie niepokoić zakłady, te gorsze, rzecz jasna, mniej aktywne, bardziej ospałe, nekającym pytaniem: spójrzcie, oni sobie z tym poradziły, czemu my macie być gorsi?”).

Przykładem szczególnie zaniebanej dziedziny działalności bhp jest gastronomia zakładowa, żywienie pracowników. Jak wynika z przeprowadzonych badań przez Instytut Żywności i Żywienia, ok. 60 proc. zatrudnionych odżywia się nieracjonalnie. Ponad 50 proc. mężczyzn i 80 proc. kobiet rozpoczyna najczęściej pracę na czczo, a wiadomo, że właśnie pierwszy posiłek ma zasadnicze znaczenie dla zdrowia, samopoczucia i wydajności pracy. Powinno być więc pracowników, którzy nie otrzymują posiłku przed rozpoczęciem pracy, skierować do zakładu, aby otrzymali go przed rozpoczęciem pracy. W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.

W tym celu należy wypracować system, który umożliwiłby im to.



DYSKUSJA nad problematyką podziału w naszym społeczeństwie, rozpiętości plac, poziomu życia, modelu konsumpcji itp. wzbu-
dza szerokie zaintereso-
wanie i szereg kontrowersji. Spła-
ta się tu bowiem wiele istot-
nych spraw ekonomicznych, społecz-
nych i politycznych, tym bardziej
dyskusyjnych, że jak dotąd zasady
podziału nie mają w naszym ustro-
ju raz na zawsze ustalonych form,
a obecnie przeprowadzane w Polsce
zmiany w metodach zarządzania i
planowania obejmują swym zasię-
giem także i ten obszar.

W tej wymianie poglądów jedną
z poruszanych spraw jest kwota
systemu premiowania pracowników
umysłowych. Gdy dokonujemy
przeglądu publikacji, które ukazały
się na ten temat w ostatnim czasie
(w tym m. in. i na łamach „Życia
Gospodarczego”), to możemy
stwierdzić, że na ogół istnieje da-
leko idąca zgodność poglądów. Zgo-
dność ta przejawia się w krytycz-
nej ocenie istniejących systemów
premiowania i w postulowaniu szere-
gu koniecznych zmian.

Dwa przy tym są punkty widze-
nia. Jedni z dyskutantów uważają,
że ogólne zasady regulacji sposobu
premiowania są sformułowane co
najmniej poprawnie, ale w prakty-
ce ulegają one dość istotnym wy-
paczonom. Inni sądzą, że wobec nie-
możliwości przeciwdziałania skrzy-
wieniom w praktyce należałoby
zrezygnować — przynajmniej w od-
niesieniu do personelu kierowniczego
— z premiowania a w silniej-
szym stopniu korzystać z odpowie-
dnio ustalonego systemu plac, jako
instrumentu bodźcowego.

Równocześnie prawie wszyscy za-
biierający głos w tych zagadnieniach
podkreślają, że obok poszukiwań w
zakresie prawidłowego kształtowa-
nia się bodźców ekonomicznych
sprawą niezmiernie ważną jest roz-
wój roli bodźców ideowo-moral-
nych, na które w coraz większym
stopniu reagują pracownicy przed-
siębiorstw, zjednoczeń itd.

WADY OBECNEGO SYSTEMU

Konstrukcja ustalonego przed
czterema laty systemu premiowa-
nia pracowników umysłowych jest
próbą oparcia premii na mierniku
syntetycznym i na miernikach wy-
szczególnionych. Takie rozwiąza-
nie miało zapewnić premii regula-
minowej rolę bodźca dla uspra-
wienia procesu zarządzania przede
wszystkim w przedsiębiorstwach
przemysłowych. Tymczasem zarów-
no w samej konstrukcji systemu,
jak i w jego praktycznej realizacji
pominięto szereg najistotniejszych
czynników, które mogłyby zadecy-
dować o praktycznym powodzeniu
systemu.

Za główną wadę uważa się tu
odejście od stosowania jako kryte-
rium premiowania syntetycznego
planowanego wyniku ekonomicznego
i nadmierne rozbudowanie zadań
„wyspecjalizowanych”. Wydaje się,
że wypływa to po prostu z błędnej
interpretacji systemu, albo też ze
swoistego „idealizowania” założenia,
że wykonanie tzw. zadań dodatko-
wych „musi” dać obniżkę kosztów
produkcji i w rezultacie poprawę
ogólnego wyniku. W praktyce oka-
zuje się, że nie tylko w zjednocze-
niach, ale także w wielu przedsię-
biorstwach — zwłaszcza dużych, o
złożonej strukturze asortymentowej,
skomplikowanych procesach pro-
dukcyjnych i licznej zalodze — wy-
konanie wielu dodatkowych zadań
(np. przedterminowe uruchomienie
produkcji, ponadplanowa produk-
cja, obniżenie zużycia niektórych
materiałów, poprawa jakości pro-
dukcji) nie zawsze musi oznaczać
poprawienie ogólnego wyniku ekono-
micznego.

Inflacyjny i drobniawo rozbudowy-
wany system tworzenia zadań
„wyspecjalizowanych” powoduje, że
bodziec traci na swej wartości. W
rzeczywistości bowiem zadania
szczegółowe są niczym innym jak
częściami planu i częstokroć wiążą
się po prostu z wykonywaniem
normalnych obowiązków służbo-
wych. Tymczasem, jak wykazuje
czteroletnie doświadczenie, atrak-
cyjność zadań szczegółowych w sy-
stemie premiowej jest większa,
niż zadania syntetycznego.

Równocześnie większa część pra-
cowników umysłowych — w zasa-
dzie poza personelem kierowniczym
— nie odczuwa działania premii
jako bodźca, gdyż jej wysokość w
stosunku do płacy jest minimalna.
Np. w przedsiębiorstwach zgrupo-
wanych w MPL 63 proc. uprawnio-
nych do premii otrzymuje ją w wy-
sokości 100 zł miesięcznie, co stano-
wi mniej niż 10 proc. płacy za-
sadniczej. Dla dalszych 12 proc.
pracowników premia kształtuje się
w granicach 20 proc. Tylko na kie-
rownictwo przedsiębiorstw premia
oddziałuje bodźcowo, ponieważ stano-
wi około 50 proc. płacy podsta-
wowej.

Za dodatkową słabość obec-
nego systemu premiowania uważa się
fakt, że po jego wprowadzeniu po-
zostawiono niezmiennie płace pod-
stawowe i nie zlikwidowano in-

nych, licznych tytułów premio-
wych i dodatków do plac, a także
i to, iż wskutek nadmiernej rozbudowy
zadań szczegółowych jest on pracochłonny i mało czy-
telny.

KIERUNKI ROZWIĄZAŃ

W zasadzie wszyscy dyskutanci
uważają, że w oparciu o bogate już
doświadczenia w zakresie systemów
premiowych można byłoby przystą-
pić do racjonalizowania systemu
plac pracowników umysłowych w
oparciu głównie o plac podstawowy.
Do tego zresztą rozwiązania
skłaniają się opinie większości pra-
cowników umysłowych, zwłaszcza
personelu szeregowego. Proponowa-
ne tu jednak generalne rozwiązania
różnią się jednak w szczegółach.

Pierwsza grupa poglądów, mó-
wiąc najogólniej, sprowadza się do
tego, aby zachować system premio-
wy wyłącznie w odniesieniu do
pracowników szczebla kierownicze-
go (pracowników inżyniersko-
technicznych i ekonomicznych, za-
rządu i ruchu przedsiębiorstwa).

Za podstawę zaś premiowania na-
leżałoby przyjąć wyłącznie syntety-
czny miernik rentowności lub wy-
niku finansowego, którego w żaden
sposób nie da się zastąpić dowolną
liczbą zadań wyspecjalizowanych.
Premiowanie z tego tytułu pobudza
do troski o poprawę gospodarowa-
nia w sposób kompleksowy wszyst-
kimi elementami produkcji, tj.
środkami pracy, przedmiotami i
pracą ludzką, a jednocześnie mak-
symalizuje produkcję pod wzglę-
dem jakości i ilości. Miernik ten
w pewnych wyjątkowych przypad-
kach (np. z uwagi na specyficzną
rolę danej branży lub przedsię-
biorstwa w gospodarce) może być
wsparty pewnym zadaniem szcze-
gółowym, ale o znaczeniu podsta-
wowym dla bieżących potrzeb ekono-
miki (np. produkcja dla potrzeb
eksportu lub rynku krajowego).

Natomiast pracownicy umysłowi
pozostających grup byłoby wynagra-
dzać ryczałtowo — środki zgromadzo-
ne by ze zlikwidowania lic-
nych tytułów premiowych — w za-
leżności od kwalifikacji, wykształ-
cenia i stażu pracy. I podobnie jak
w stosunku do personelu kierowni-
czego można przyjąć, że pewne za-
dania szczegółowe — oczywiście w
wyjątkowych przypadkach — będą
premiowane. Należy to jednak trak-
tować jako rzeczywiste wyjątko-
we odstępstwo od reguły.

W drugiej grupie poglądów pa-
nuje zgodność co do tego, że pre-
mie dla personelu kierowniczego
powinny w większym stopniu pełnić
funkcję miernika oceny działalno-
ści dyrektora i pracowników tego
szczebla (syntetyczny miernik —
rentowność lub wynik finansowy),
w mniejszym zaś źródła dochodu.
Lepsze są bowiem nawet wysokie
podstawowe płace dyrektorskie, niż
tendencje do zaniżania zadań w
momencie ich ustalania i przekra-
czania ich w fazie realizacji, cza-
sem za wszelką cenę, w pogoni za
premią. Odpowiedzialność zaś za
prawidłowe lub nieprawidłowe wy-
konanie funkcji kierowniczych mo-
że być określana przede wszystkim
na podstawie kompleksowej oceny
dokonywanej przez samorządy ro-
botnicze i jednostki nadrzędne.

W stosunku do szeregowych pra-
cowników umysłowych proponuje
się w zasadzie ten sam sposób roz-
wiązań co i w pierwszej grupie
poglądów. Można się jednak spot-
kać również z opinią, w myśl któ-
rej w grupie pracowników bezpo-
średnio produkcyjnych — gdzie w
grę wchodzi jakościowe wyniki
przedsiębiorstwa, mające wpływ na
poprawę rentowności — silne bodź-
cowanie, nawet szczegółowe, jest
wskazane.

*

Za bodźcami syntetycznymi prze-
mawia wiele argumentów ogólniej-
szej natury. System bodźców inte-
gralnie związany jest z systemem
planowania i zarządzania. Zaś dal-
sze zmiany w zakresie zarządzania
i planowania mają na celu utwo-
rzenie coraz to szerszego pola dla
inicjatyw przedsiębiorstw i zjed-
noczeń i zmierzają powinny do peł-
niejszego powiązania bodźców — ce-
lami kierunkowymi, które stawia
przed tymi szczeblami zarządzania
plan centralny. Oznacza to, że
zmniejszy się szczegółowość planu
centralnego. Jest to jednak możliwe
do przeprowadzenia tylko wtedy,
kiedy system bodźców ekonomicz-
nych — a właściwie cały kompleks
bodźców placowych, pozapłacowych
i ideowo-moralnych — będzie wy-
zwał tendencje do gospodarowa-
nia intensywnego i efektywnego,
będzie gwarantem właściwej prze-
kładni celów planu centralnego na
zadania przedsiębiorstw i zjedno-
czeń.

Logika więc wykazuje, że do
funkcji tej powołane są głównie
bodźce syntetyczne. Dotychczasowa
konstrukcja systemu premiowania
pracowników umysłowych niewąt-
pliwie zawierała tę możliwość, tzn.
pozwalala na przypisanie głównej
roli bodźcom syntetycznym, a roli
pomocniczej — bodźcom wyspecja-
lizowanym. W praktyce stało się
jednak inaczej. Na plan pierwszy
wysunęło się premiowanie za reali-
zację zadań szczegółowych. Wydaje

się, że na taki obrót sprawy wy-
warł wpływ zakres dyrektywności
w planowaniu zarówno na szczeblu
centralnym, jak i na niższych stop-
niach drabiny zarządzania. I od-
wrotnie — system premiowania w
wielu przypadkach stał się czynni-
kiem umocnienia szczegółowych
dyrektyw.

Wielkość funduszu premiowego
charakter bodźców pomocniczych, a
więc oddziałujących na główne,
aktualne zadania stawiane przed
przedsiębiorstwem, lub bodźców
wspierających zadania planu cen-
tralnego. W związku z tym nie po-
winny być one nadmiernie rozbudowywane.

Wielkość funduszu premiowego
cjonującego systemu było to, że te
ostatnią zasadę zastosowano w obu
przypadkach.

Nie ulega wątpliwości, że — nie-
zależnie od szczegółów — dotych-
czasowa dyskusja (oparta o dłu-
gotnie doświadczenia) wykazała, iż
podstawowym bodźcem materialne-
go zainteresowania powinna być

podstawową możliwością określenia
stopnia tego udziału w dochodzie
społecznym na podstawie charakte-
ru pracy (ilość, jakość, intensywność).
Bez oceny charakteru pracy
i wynikających z niej wniosków co
do systemu plac, określenia mini-
mum plac w danym okresie i in-
nych proporcji placowych, trudne
lub wręcz niemożliwe jest spracy-
zowanie roli bodźców pozapłacow-
ych. Stają się one wówczas syste-
mem samym w sobie ze wszystkimi
znanymi nam dobrze negatywnymi
skutkami społecznymi i ekonomicz-
nymi. Możliwie ściśle powiązanie
w jeden kompleks bodźców placow-
ych i pozapłacowych jest tu roz-
wiązaniem korzystnym.

Jeśli mówimy o bodźcach poza-
placowych, to myślimy nie tylko o
bodźcach materialnego zaintereso-
wania, o premiach. W grę wchodzi
tu również łączność z bodźcami mo-
ralno-politycznymi, a więc z odpo-
wiednim systemem awansu zawo-
dowego, wyróżnień, z ruchem
współzawodnictwa itd.

Toteż powinniśmy pamiętać o tym,
że dokonując racjonalizacji systemu
wynagradzania pracowników umy-
ślowych powinniśmy dbać przede
wszystkim o rozwiązanie całego
kompleksu zagadnień, plac, poza-
placowych bodźców materialnego
zainteresowania i bodźców ideowo-
moralnych. To powinien być nasz
punkt docelowy. Dokonując szere-
gu posunięć szczegółowych, powin-
niśmy mieć na uwadze zharmonizo-
wanie wszystkich rodzajów bodź-
ców, jeśli chcemy zwiększyć ich
społeczną efektywność.

Patrz m. in. na artykuły z cyklu
pt. Premia za dewizy wydrukowane na
naszych łamach pod koniec ubiegłego
i z początkiem bieżącego roku (podsu-
mowanie tego zjazdu publicystycznego
w numerze 7/1968). Poza tym m. in.:
J. G. — Nasz komentarz — Bodźce —
nr 23/1968, Mieczysław Lipowski — Bo-
dźcie czy antybodźcie — nr 27/1968, Sta-
niław Smoleński — Próba oceny — nr
17/1968.

SYSTEM PREMIOWANIA PRACOWNIKÓW UMYŚLOWYCH

Cel — rozwiązanie kompleksowe

KAROL SZWARC

W chwili obecnej — niezależnie
od poszukiwań rozwiązań w zakre-
sie kształtu bodźców — niezbędnym
warunkiem zachęcania przedsię-
biorstw i zjednoczeń do pełnego
ujawniania możliwości wytwór-
czych i do oszczędnego planowania
środków jest zmiana akcentów, a
więc wysunięcie na pierwsze miej-
sce bodźców syntetycznych. Bodź-
ce wyspecjalizowane powinny mieć

powinno więc być uzależniona od
osiągnięć przez przedsiębiorstwo
lub zjednoczenie wyniku finanso-
wego. Natomiast podział tego fun-
duszu — wyliczając pracowników
dyrekcyj — powinien dokonywać się
według zadań szczegółowych, wy-
konywanych przez danego pracow-
nika, zadań od których uzależnio-
nie jest osiągnięcie tego wyniku fi-
nansowego. Wadą dotychczas funk-

placa i dalsze udoskonalenia syste-
mu wynagradzania pracowników
umysłowych powinny się skon-
centrować na wyeksponowaniu jej
bodźcowej roli.

Wynika to zresztą nie tylko z
ekonomicznej, bodźcowej roli plac,
a również z ich roli społecznej, do-
chodowej. Plac w socjalizmie są
podstawową formą udziału pracu-
jących w produkcji społecznej i



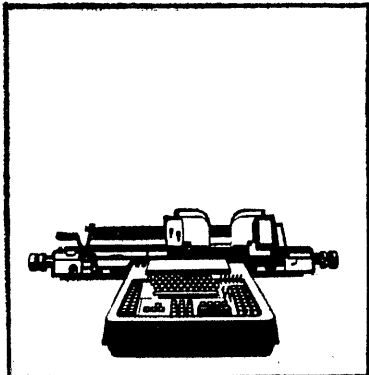
Büromaschinen — Export GmbH Berlin
NRD — 108 Berlin, Friedrichstrasse 61

Informacji udziela:
Przedsiębiorstwo Obrotu Maszynami
i Urządzeniami Biurowymi, War-
szawa, Al. Jerozolimskie nr 37

ASCOTA



Jeżeli mówimy o racjonalizacji w technice księgowania — wówczas mamy na myśli „ASCOTĄ”



„ASCOTA” — automatyczne maszyny do księgowania reprezentują
wieloletnią tradycję niemieckiej produkcji maszyn biurowych.
Automatyczne maszyny do księgowania „ASCOTA” zyskały jak naj-
lepszą opinię zarówno w małych jak i dużych zakładach pracy.
Dobrze przemyślana konstrukcja tych maszyn stanowi gwarancję
racjonalnego księgowania oraz zapewnia stałą gotowość pracy, co
decyduje o konkurencyjności tych maszyn.
Asortyment maszyn „ASCOTA” produkowany jest według zasad
budowy kosztowej. Możliwość łatwej wymiany poszczególnych zes-
połów oraz sprzężenia z dodatkowymi aparatami przyczyniają się
do zwiększenia wydajności tych maszyn.

Automatyczna maszyna do księgowania „ASCOTA”

I 27-0

O BECNIE szeroko reprezentowany jest pogląd o celowości całkowitego zerwania z bezzwrotnymi metodami finansowania inwestycji (centralnych i zjednoczeń) i zastąpienie ich samofinansowaniem i kredytowaniem. Tezy zjazdowe postulują „szerokie zastosowanie zasady samofinansowania inwestycji zjednoczeń”, a także zachęcają do „rozważenia celowości ustalenia zasad finansowania inwestycji centralnych w formie kredytowej”. W odpowiedzi na te sugestie zawartą w tezach wielu autorów wypowiedziało się już pozytywnie odnośnie do celowości stosowania kredytu (przed wszystkim J. Pajestka). Niniejszy artykuł jest próbą przedstawienia argumentów zarówno przeciwko samofinansowaniu, jak i kredytowaniu wielkich inwestycji, to jest inwestycji centralnych i zjednoczeń.¹⁾

Można przyjąć za tezę powszechnie uznaną, że propozycje wzrostu i wniknięcia z nich struktura nakładów inwestycyjnych powinny być w naszej gospodarce centralnie kształtowane. Teza ta oznacza, w konsekwencji konieczność centralnego ustalenia dla poszczególnych branż wielkości nakładów inwestycyjnych niezbędnych dla realizacji wyznaczonych im zadań rozwojowych. Te ustalenia centralne nie powinny jednak, jak się wydaje, być traktowane jako nienużelane, ale trzeba dopuścić możliwość ich korekt w trakcie realizowania programów rozwoju. Korekty takie są potrzebne zarówno ze względu na możliwość błędów w ocenie potrzeb przez organy centralne, jak w wyniku porównawczej oceny efektywności konkretnych zamiarów inwestycyjnych. Zadaniem systemu finansowego jest dostarczenie środków finansowych niezbędnym dla realizacji ustalonych dla poszczególnych branż nakładów inwestycyjnych.

Zadanie to może być realizowane przez system finansowy dwójako: 1) drogą redystrybucji pieniężnych, to jest centralizacji części akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw i jej rozdziału między poszczególne branże na zasadzie bezzwrotnej (budżetowej) lub zwrotnej (kredytowej), 2) drogą samofinansowania, to znaczy pokrywania nakładów inwestycyjnych poszczególnych branż z ich własnych zysków.

Nie jest, jak się wydaje, praktycznie możliwe całkowite zamienne stosowanie tych dwóch metod. Pełne dostosowanie zysków do potrzeb inwestycyjnych poszczególnych branż natrafia na przeszkodę wynikającą z określonych, innych założeń polityki cen, co powoduje, iż pewien zakres redystrybucji jest zawsze potrzebny. Problem leży więc w tym, czy i w jakim zakresie ma występować samofinansowanie inwestycji obok metody redystrybucji środków finansowych wtedy, gdy ta redystrybucja nie jest konieczną z punktu widzenia wielkości zysków realizowanych przez poszczególne branże.

ISTOTA SAMOFINANSOWANIA

Zanim przejdziemy do porównania tych dwóch metod finansowania inwestycji, wydaje się celowe bliższe wyjaśnienie treści ekonomicznej procesów samofinansowania inwestycji w gospodarce socjalistycznej. Przyjęta za punkt wyjścia teza o konieczności planowego kształtowania struktury nakładów inwestycyjnych w naszej gospodarce rzutuje na określony sposób rozumienia samofinansowania inwestycji. Otóż samofinansowanie nie może być i nie jest chyba przez nikogo rozumiane, jako żywiołowe kształtowanie struktury nakładów inwestycyjnych pod wpływem działania rynku.

Ta, co nazywamy samofinansowaniem inwestycji polega na pokrywaniu nakładów z własnych środków, jednakże przy założeniu skutecznego oddziaływania centrum na rozmiary tych własnych środków. Skutecznie nazwiemy takie oddziaływanie, w wyniku którego rzeczywiste rozmiary własnych środków na inwestycje nie odbiegają w znaczącej mierze od poziomu uznanego przez centralnego planifikatora za właściwy z punktu widzenia zachowania założonej struktury nakładów inwestycyjnych. Oddziaływanie państwa na rozmiary własnych środków na inwestycje dokonuje się przy użyciu różnych metod. Są to: a) różnicowanie narzutów zysku w cenie stosownie do potrzeb inwestycyjnych branż, b) różnicowanie norm odpisów z zysku przeznaczonych na tworzenie własnych funduszy,²⁾ c) stosowanie kredytu antycypacyjnego.

Kredyt nie zawsze może być używany za uzupełnienie mechanizmu samofinansowania zgodnie z jego treścią ekonomiczną. Kredyt wtedy tylko pozostaje w zgodzie z treścią samofinansowania, gdy ma on wyraźny charakter antycypacji własnych środków, albo inaczej mówiąc, gdy kredytobiorca i bank przy zawieraniu umowy kredytowej kierują się głównie możliwością spłaty kredytu, co w naszym przekonaniu może mieć miejsce tylko przy krótkim terminie spłaty (do dwóch lat). Przy długim terminie bank nie ma realnych przesłanek, a kredytobiorca — realnych bodźców do zainteresowania się możliwością spłaty Kredyt staje się więc zaprzeczeniem samofinansowania, ponieważ umożliwia niewygodniejszą inwestycję pomimo niewygodniejszego finansowania (z faktów faktów, że ich brak) i bez oglądania się na perspektywę ich wyzyskania w bliskiej przyszłości.

Wskutek stosowania opisanych metod oddziaływania państwa na rozmiary własnych środków na inwestycje, samofinansowanie w naszych warunkach nie oznacza pełnego uzależnienia wielkości nakładów inwestycyjnych poszczególnych branż od kryteriów finansowych, to jest wielkości wypracowanego zysku. Trzeba jednak stwierdzić, że instrumenty regulowania własnych środków na inwestycje są, jak uczą praktyka wielu lat, wysoce niedokładne. Mała skuteczność tych instrumentów powoduje, że procesy samofinansowania przebiegają inaczej, niż to zakładają proporcje narodowego planu gospodarczego.

REDYSTRIBUCJA CZY SAMOFINANSOWANIE

Spróbujmy zestawzić obecnie podstawowe różnice, jakie zachodzą między redystrybucyjną metodą finansowania inwestycji a ich samofinansowaniem, rozumianym w sposób wyżej scharakteryzowany.

1. Samofinansowanie tworzy bodźce do maksymalizacji bieżących zysków — metoda redystrybucyjna zapewnia jednostkom gospodarczym inwestowanie niezależnie od ich bieżącej sytuacji finansowej.

Pełnie inaczej jednak wygląda sprawa przy rozwojowych inwestycjach branżowych. Tu problem utrzymania struktury nakładów inwestycyjnych niezbędnych dla realizacji proporcji rozwoju poszczególnych branż musi być traktowany jako priorytetowy. Wymagają tego wzajemne zależności (typu technologicznego) rozwoju poszczególnych branż, czego dowodzą doświadczenia bieżącej 5-latk. W wyniku niepożądanych zmian w strukturze branżowej nakładów inwestycyjnych (przy ogólnym przewidywanym przekroczeniu planowych nakładów o 60 mld zł), nie uda się zrealizować pewnej części zadań rozwojowych w przemyśle pracujących na zaopatrzenie rynku.³⁾

Kto w takiej sytuacji, kierując się głównym celem wyrównania powstałych dysproporcji, będzie oglądał się na kryteria finansowe. Tym bardziej, że te kryteria finansowe mogą tu właśnie prowadzić do pogłębienia tych dysproporcji. Branże, których tempo rozwoju (o partę na powiększonych nakładach) było szybsze, będą dysponować

z zysku; odsetki są płacone analogicznie jak przy założeniu 1.

Przy przyjęciu założenia 1 nie można chyba mówić o jakichkolwiek zaletach metody zwrotnej, ponieważ nie wprowadza ona żadnych zmian do warunków funkcjonowania przemysłu realnie istniejących dzisiaj, przy stosowaniu metody bezzwrotnej. Nie powstają żadne nowe elementy podziału dochodów pieniężnych przedsiębiorstw i zjednoczeń. Spłata kredytu następuje z amortyzacji, która jest klasyczną pozycją kosztów własnych. Propozycja odsetki od kredytu dokładnie zastępują dzisiejsze oprocentowanie środków trwałych; ponieważ stosuje się u nas oprocentowanie wartości netto środków trwałych, więc i z tego tytułu nie ma żadnej różnicy między oprocentowaniem i odsetkami.

Na inwestora nie działają więc żadne nowe bodźce; nie powstają żadne nowe przesłanki dla rachunku ekonomicznego; rachunek nakładów — efekty nie zawiera żadnych nowych elementów — konieczność zabezpieczenia sum na amortyzację

zysku; pociąganie do materialnej odpowiedzialności załogi przedsiębiorstwa, która nie wygospodarowała zysków dostatecznych dla spłaty kredytu; będzie to po pierwsze inna, przynajmniej w części, załoga od tej, która zaciągała kredyt i — po drugie — pracująca w innych warunkach, niż te, które można było przewidzieć przy zatwierdzeniu umowy kredytowej; 2) w przypadku, gdy osiągnięte zyski pozwolą na spłatę kredytu wraz z odsetkami, po wygaśnięciu umowy kredytowej w przedsiębiorstwach pozostaną „wolne” zyski, których przeznaczenie na powiększenie bądź to funduszy zainteresowania materialnego, bądź funduszy rozwojowych, nie znajduje uzasadnienia; w miejsce wygasłych zobowiązań w stosunku do banku wejdzie więc muszą odpowiadające im wielkością zobowiązania wobec budżetu, co też nie przyczyni się do odczuwania obowiązku spłaty jako szczególnego obciążenia.

Rezygnując nawet z bodźcowego znaczenia obowiązku zwrotu kredytu, można liczyć jednakże na jego rolę makroekonomiczną, jako narzędzia kontroli i analizy faktycznej opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych. Stopień wywiązywania się z obowiązku spłaty kredytu stanowiłby po prostu sygnał efektywności inwestowania. Można by to uznać za znaczną korzyść w porównaniu do stanu obecnego, który nie stwarza żadnego zapotrzebowania na porównywanie efektów osiągniętych z zamierzonymi. Wyda się jednak, że i w tej roli kredyt okazałby się instytucją mało przydatną. Sygnał finansowy, jakim byłby to fakt spłacenia lub niesplacenia kredytu jest po prostu zbyt prymitywnym instrumentem dla oceny tak złożonych zjawisk, jak czynniki kształtowania wyników finansowych jednostek gospodarczych. Fakt niesplacenia raty kredytu świadczy tylko o tym, że zysk kredytobiorcy okazał się mniejszy od tego, jakiego spodziewano się przed kilku laty przy zawieraniu umowy kredytowej. Czy przyczyną tego była mniejsza od planowanej efektywność danej inwestycji, czy jakiejś innej, z szerokiego wachlarza wchodzących w grę czynników, tego nie można stwierdzić bez szczegółowej i bardzo trudnej zresztą analizy całokształtu działalności kredytobiorcy w minionych kilku latach.

MODYFIKACJA METODY BUDŻETOWEJ

Ostatnio poruszone zagadnienie podważa generalnie słuszność bezpodstępnej zwrotności środków wyłożonych na określone przedsięwzięcie inwestycyjne. Efekty konkretnej inwestycji wtapiają się w złożony mechanizm funkcjonowania przedsiębiorstwa, którego wynik finansowy wyraża sumę wszystkich zaistniałych zjawisk. W tej sytuacji obowiązek zwrotu może być uzasadniony tylko różnymi formami własności, natomiast w ramach własności państwowej tracą sens ekonomiczny. Opierając się na powyższej argumentacji sądzimy, że nie jest celowe stosowanie kredytu zwrotnego jako źródła finansowania wielkich inwestycji.

Uważamy natomiast za słuszną i pozytywną tendencję zarysowującą się w ostatnich latach do odchodzenia od klasycznej, budżetowej formy metody bezzwrotnej. Tendencja ta naszym zdaniem powinna być utrzymana i rozszerzona. Za szczególnie korzystne uważamy następujące elementy modyfikacji budżetowej metody finansowania inwestycji.

1. Zawieranie długoterminnych umów kredytowych między bankiem a inwestorem dotyczących realizacji całości przedsięwzięcia, w miejsce rocznych „umów” między budżetem a inwestorem.

2. Wyposażenie banków, jako dysponentów środków, w daleko idące obowiązki i uprawnienia w zakresie analizy efektywności zamierzonych inwestycyjnych, włącznie z zasadą przydzielania środków na podstawie konkursów, co może dotyczyć tylko różnych wariantów realizacji danego zadania rozwojowego branży. Bank powinien być również upoważniony do dokonywania w oparciu o rachunek efektywności korekt dokonanych centralnie szacunkowego podziału nakładów inwestycyjnych między poszczególne branże (w naszym przekonaniu centralne planowanie inwestycji powinno głównie polegać na określaniu wielkości nakładów inwestycyjnych poszczególnych branż).

3. Stosowanie oprocentowania sankcyjnego za opóźnienia realizacji i podwyższanie kosztów inwestycji; warto by chyba rozważyć możliwość i celowość wprowadzenia takiego oprocentowania w trakcie realizacji inwestycji, a nie dopiero po zakończeniu jej normatywnego cyklu.

4) O charakterze inwestycji zjednoczeń świadczy np. fakt, iż w 1968 r. stanowią one ponad 80 proc. całości nakładów inwestycyjnych Min. Przem. Maszynowego, przy czym ponad połowa (56,4 proc.) inwestycji zjednoczeń, to budowa nowych obiektów.

5) Inną jeszcze metodę regulowania własnych funduszy inwestycyjnych za stosowano w ramach eksperymentalnego systemu finansowania zjednoczeń Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”. Tam wielkość funduszu na inwestycje reguluje się przy pomocy opodatkowania zysku na rzecz budżetu, które to opodatkowanie podlega progresji przy przekroczeniu planowanego poziomu zysku (dyrektywy) i degeneracji przy niewykonaniu planu, w konsekwencji różniący fundusze na inwestycje, zostają względnie ustalowane, a ich wielkość od wielkości zysku znacznie oscyluje.

6) Por. G. Pisarski: Doświadczenia bieżącej pięcioletnicy — Zycie Gospodarcze, nr 4, 1968.

7) Założenie to odpowiada w zasadzie koncepcji przyjętej przez J. Pajestkę.

Czy rozszerzać samofinansowanie i kredytowanie inwestycji?

URSULA WOJCIECHOWSKA

większymi środkami własnymi, niż te, które wskutek braku możliwości inwestowania są opóźnione w rozwoju.

W takich właśnie sytuacjach, gdy proporcje wypracowanych środków pozostają w sprzeczności z założeniami, proporcjami rozwoju, koncepcja samofinansowania zamyka się w praktyce. Konieczne staje się powiększenie nakładów inwestycyjnych dla tych, którzy nie wypracowali środków, a tym, którzy mają środki, nie pozwala się ich wykorzystywać, ponieważ nie można już dalej pogłębiać napięcia programu inwestycyjnego. Wtedy zalety samofinansowania obracają się w wady, ci co uwierzyli w bodźce mechanizmu samofinansowania czują się oszukani. Tym systemem kompromituje się samą ideę samofinansowania, która przecież odniesiona do węższego pola działania przynosi istotne korzyści gospodarce. Takie argumenty skłaniają do kwestionowania słuszności tendencji do rozszerzania samofinansowania poza zakres restytucyjno-modernizacyjnych inwestycji przedsiębiorstw.

REDYSTRIBUCJA ZWROTNA CZY BEZZWROTNA

W dotychczasowej argumentacji przeciwstawialiśmy redystrybucyjną metodę finansowania inwestycji ich samofinansowaniu. Teraz jednak nadchodzi właściwy moment do wzajemnego przeciwstawienia dwóch form metody redystrybucyjnej: zwrotnej i bezzwrotnej. I znów zastrzec się należy, że mówić będziemy wyłącznie o inwestycjach dużych, o długim cyklu realizacji.

Wysuwane są na ogół dwie podstawowe zalety zwrotnej metody finansowania inwestycji, które mają doprowadzić jej wyższości nad metodą bezzwrotną. Są to zalety następujące:

1) metoda zwrotna, w związku z obowiązkiem spłaty kredytu i jego oprocentowaniem, działa bodźcowo na inwestora, zmuszając go na etapie decyzji, realizacji i eksploatacji do liczenia jej efektywności;

2) konieczność płacenia rat kredytu i odsetek może być wykorzystana jako element cenotwórczy, dzięki czemu można będzie stworzyć ceny odpowiadające relacjom kapitałochłonności, co z jednej strony będzie prawidłowo wpływać na wybór nabywców, a z drugiej strony zbliży zyski do potrzeb rozwojowych poszczególnych branż.

Abymy rozważyć słuszność tych argumentów, trzeba wejść nieco głębiej w mechanizm kredytu inwestycyjnego. Chcielibyśmy mianowicie rozważyć sprawę przy przyjęciu kolejno dwóch możliwych koncepcji odnośnie warunków spłaty kredytu.

Założenie I: okres spłaty pokrywa się z okresem normatywnego amortyzacji, która stanowi źródło spłaty kredytu. Odsetki płać się, począwszy od zakończenia normatywnego cyklu inwestycji z akumulacji pieniężnej przed wydzieleniem z niej zysku do podziału między fundusze zjednoczenia i przedsiębiorstwa.⁴⁾

Założenie II: okres spłaty kredytu jest skrócony w stosunku do okresu normatywnego amortyzacji, w związku z czym musi być płacony

BONIFIKATA OD ZAFAKTUROWANEJ CENY OPAKOWAŃ

Rafineria Nafty w A dostarczyła Zakładom Papy w B asfalt w bebnach blaszanych, które stanowiły opakowanie sprzedawane. Za opakowanie to wspomniany dostawca policzył pełną cenę zbytu nowych bebnów.

Zakłady Papy w oparciu o postanowienia zarządzenia nr 460/60 Państwowej Komisji Cen z dnia 6 grudnia 1960 r. w sprawie ustalenia cen opakowań używanych oraz cen materiałów z tych opakowań (Biuletyn PKC z 1961 r. nr 1-2, poz. 11 z późn. zmianami) potrąciły z zafakturowanej ceny opakowań 5 proc. tytułem bonifikaty, co wyniosło łącznie kwotę 15 880 zł.

O zasądzenie kwoty tej Rafineria wystąpiła przeciwko Zakładom Papy w B na drogę postępowania arbitrażowego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa rozstrzygnęła odwołania, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa na skutek odwołania Rafinerii orzekła, że OKA zmieniła i dochodzoną resztę należności za sporne beby zażądała od pozwanych Zakładów Papy.

Wobec tego, że od orzeczenia OKA z kolei Minister Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych złożył rewizję nadzwyczajną, przeto Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 29 stycznia 1968 r. nr BO-11570/67, zapadłym w składzie rewizyjnym (większością), rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Ceny opakowań, fakturowane w wysokości cen zbytu nowych opakowań pomniejszonych o odpowiednią bonifikatę, mają zastosowanie do opakowań używanych, nadających się do wielokrotnego użytku. Zasada ta nie miała zastosowania do bebnów blaszanych po asfalcie, które jako opakowanie nie nadają się do wielokrotnego użytku, niezależnie od faktów oddziaływania tych bebnów po opróżnieniu z asfaltu.⁵⁾

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia OKA zaznaczyła:

„Powołane wyżej zarządzenie nr 460/60 Państwowej Komisji Cen z dnia 6 grudnia 1960 r. które m.in. w § 2 pkt 3 postanawia, że „ceny używanych opakowań metalowych nie uszkodzonych określa się w wysokości cen zbytu nowych opakowań metalowych pomniejszonych o 5 proc.”, zostało wydane na podstawie m.in. § 1 ust. 4 uchwały nr 363/59 Rady Ministrów z dnia 20 sierpnia 1959 r. w sprawie usprawnienia obrotu i wzmocnienia wykorzystania opakowań nadających się do ponownego użytku w jednostkach gospodarki uspołecznionej. Celem tej uchwały było — jak wynika z całokształtu jej postanowień — wzmocnienie wykorzystania opakowań sprzedawanych wraz z towarami a nadających się do ponownego użytku. W § 1 pkt 4 tej uchwały Państwowa Komisja Cen została zobowiązana do ustalenia cen na opakowania używane nadające się do dalszego użytku w takiej wysokości aby odbiorcy zainteresowani byli w odbiorze tych opakowań dostawcy lub jednostkom przez niego wskazanym, a dostawcy zainteresowani byli w odkupie i odbiorze opakowań używanych, ze wskazaniem, że ceny te winny być niższe od cen opakowań nowych.

Skoro więc zarządzenie nr 460/60 Państwowej Komisji Cen w sprawie ustalenia cen opakowań używanych zostało wydane na podstawie przepisu § 1 pkt 4 uchwały nr 363/59 RM, przysięga należy — że ustalone tym zarządzeniem PKC ceny opakowań w wysokości cen zbytu nowych opakowań pomniejszonych o odpowiednią bonifikatę, mają zastosowanie do opakowań używanych, nadających się do wielokrotnego użytku.

Bebny blaszane do asfaltu stanowią opakowanie jednorazowe. Wynika to z wyjaśnienia udzielonego na zapytanie Główniej Komisji Arbitrażowej przez Centralny Ośrodek Opakowań w piśmie z dnia 28.12.67 r. znak DG/2329. W szczególności Centralny Ośrodek Opakowań wyjaśnił, że w oparciu o ustalenia komisji powołanej w maju 1966 r. przy udziale przedstawicieli Centralnego Ośrodka Opakowań dla zbadań przydatności bebnów blaszanych do ponownego wykorzystania, bebnów te — z uwagi na specyfikę dostaw asfaltu, częstotliwość uszkodzenia bebnów przy opróżnianiu z asfaltu i nieekonomiczność jak również niebezpieczeństwo nalewu gorącego asfaltu do uszkodzonych bebnów — zostały zakwalifikowane jako opakowanie jednorazowego użytku.

W tych warunkach powoływane w niniejszej sprawie konkretne fakty odpierają bebnów po opróżnieniu z asfaltu określonym jednostkom nie będącym dostawcami asfaltu, nie mogą mieć wpływu na zmianę w/w zakwalifikowania bebnów blaszanych jako opakowania nie nadających się do wielokrotnego użytku.

W tym stanie rzeczy nie można dopatrzeć się istotnego naruszenia prawa w przycięciu przez Główną Komisję Arbitrażową w zaskarżo-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE 7
GOSPODARSTWO

JESLI chcemy snuć przypuszczenia — oparte li tylko na tzw. „pierwszej przynajmniej” — co do sytuacji w zaopatrzeniu budownictwa w materiałach w latach 1971—1975, nie można oderwać się od realiów lat 1966—1970. Realizując bowiem te 5-latkę tworzymy warunki, bazę wyjściową w których przyjdzie nam realizować zadania w latach 1971—1975.

Zajmując się sytuacją powstałą w przemyśle materiałów budowlanych jeszcze pod koniec ubiegłego pięcioletnia sygnalizowałem szereg anomalii, tak co do tempa wzrostu poszczególnych asortymentów, jak i niedociągnięć w strukturze wzrostu. Notowałem wtedy fakt zbyt dużej — moim zdaniem — rozpiętości pomiędzy ogólnym tempem wzrostu robót budowlano-montażowych a tempem wzrostu dostaw niektórych asortymentów materiałów budowlanych. Zbyt wolno również „rozkręcało się” produkcję nowoczesnych materiałów wykończeniowych, których deficyt z jednej strony, a nie najlepsza jakość z drugiej — poważnie rzucała na ilość i jakość produkcji budowlanej, hamując równocześnie rozwój nowych metod wznoszenia budynków. Dalej — zbyt silnie dominował — w tamtym okresie — w produkcji elementów prefabrykowanych, poligonowy charakter, co w znacznym stopniu wpływało na jakość produktu finalnego, na jego tolerancję wymiarową. I wreszcie, za jedną z przyczyn rozbieżności pomiędzy założeniami planu a jego realizacją uważałem należało rozbieżność pomiędzy założeniami finansowymi i rzeczowymi planu inwestycyjnego, a jego realizacją.

Wnioski te — wydaje się, że jednoznacznie — kierunkowość działania na przyszłość. I sprawie tej „Czy sprostą potrzebom?” przemysł materiałów budowlanych — jeszcze tylko nad podstawe założeń planowych na lata 1966—1970 — poświęciłem artykuł. Dziś, znając już wyniki produkcyjne dwóch pierwszych lat bieżącej pięcioletki precyzyjne szacunki wykonania na rok bieżący oraz dość dokładne na dwa ostatnie lata — będę próbował odpowiedzieć na pytanie: **na ile obecna pięcioletka rozwiązała narosłe dylematy (jak przedstawia się perspektywa na podstawie „pierwszej przynajmniej”) na lata 1971—1975.**

*

Zatrzymajmy się na chwilę nad porównaniem tempa wzrostu produkcji budowlano-montażowej z tempem wzrostu zużycia i dostaw niektórych podstawowych materiałów budowlanych. Otóż w 1966 r. wartość robót budowlano-montażowych powinna, wg założeń planowych, wzrosnąć (w stosunku do 1965 r.) o 5,3 proc., a faktycznie wzrosła o 9,5 proc. W 1967 r. wskaźniki te przedstawiały się następująco: 8,2 proc. i 10,6 proc., w 1968 r. — 8,7 proc. i 7,1 proc., w 1969 r. — 7,4 proc. i 7,4 proc., w 1970 r. — 6,4 proc. i 7,2 proc. **W okresie 5 lat wartość produkcji budowlano-montażowej wzrosnąć miała o 41,1 proc., faktycznie zaś — wg przewidywań — wzrosła o 49,3 proc.**

Abym się nie rozdrabniał, porównamy tylko planowane i faktyczne tempo wzrostu zużycia. Otóż zużycie cementu, wg założeń 5-latk, w 1966 r. wzrosnąć miało o (do 1965 r.) 14,6 proc.; faktycznie zaś wzrosło o 7,6 proc.; w 1967 r. wskaźniki te przedstawiały się następująco: 5,1 proc. i 11,1 proc.; w 1968 r. — 5,0 proc. i 10,2 proc.; w 1969 r. — 5,0 proc. i 10,2 proc.; i wreszcie w 1970 r. — 7,5 proc. i 3,5 proc.

Jest rzeczą zrozumiałą, że nie zawsze występować musi absolutnie ścisła korelacja pomiędzy tempem wzrostu robót budowlano-montażowych a tempem wzrostu dostaw poszczególnych materiałów budowlanych. Wytworzone zapasy w jakiejś z grup materiałów, przesunięcia w strukturze zużycia pozwalają na pewne (częściowe) odchylenia. Niemniej jednak zależność pomiędzy tempem wzrostu robót budowlano-montażowych a tempem wzrostu dostaw i zużycia materiałów, musi być zachowana. Inaczej będziemy mieli zawsze do czynienia z „pokerem budowlanym” — dostawami na „styku”, przestojami i „szturemowaczyną” — z władowymi, ostatecznymi rezultatami. Przytoczone wyżej liczby sygnalizują właśnie podobny stan — w cementach, zbliżony stan istnieje w grupie i innych materiałów budowlanych. Sygnalizowane przez mnie dysproporcje pomiędzy tempem dostaw i wartością robót utrzymuje się nadal, i nie nie wskazuje na to, aby w bieżącej pięcioletce sytuacja uległa poprawie.

A czy można dziś próbować odpowiedzieć na pytanie: co nas czeka w tej materii w latach 1971—1975? Pierwsze, bardzo ogólne jeszcze „przynajmniej” zostały już zrobione, wynika z nich: że w latach tych wartość robót budowlano-montażowych (w skali krajowej) wzrosnąć o ok. 38 proc. (w stosunku do 1970 r.). Z tychże „przynajmniej” wynika także, że produkcja przemysłu materiałów budowlanych powinna osiągnąć w skali kraju w 1975 r. poziom wyższy o 38—42 proc. niż w 1970 r. Wynika więc, że założone tempo wzrostu większości podstawowych wyrobów przemysłu materiałów budowlanych przewyższy tempo wzrostu budownictwa, zapewniając tym samym niezbędne wyprzedzenie w zaopatrzeniu materiałowym budownictwa. Jeśli...

Otóż, wzrost produkcji przemysłu materiałów budowlanych zapewni wyprzedzenie w zaopatrzeniu, jeśli zostanie zrealizowane tempo przyrostu w górnej granicy zakładanego wariantu (o 42 proc.) i jeśli rzeczywiście przyrost wartości robót budowlano-montażowych nie przekroczy założeń planowych. Snąć można jednak obawy, bo jak wykazuje praktyka lat poprzednich, przyrost produkcji materiałów budowlanych

PRZEMYSŁ MATERIAŁÓW BUDOWLANÝCH 1966-1975

NIEPOKOJĄCE perspektywy

TADEUSZ ZAŁSKI

osiągnąć może dolną granicę wariantu (ok. 38 proc.), a wartość robót budowlano-montażowych przekroczy zakładane planem wskaźniki wzrostu. Mamy do czynienia z faktem — niższego niż zakładano tempa wzrostu produkcji cementu, wyższego niż zakładano — wzrostu wartości robót budowlano-montażowych. To fakt. I na przykładzie rozwoju sytuacji w tym jednym materiale budowlanym już bardziej uzasadniona wydaje się wątpliwość — utrzymania zakładanej na lata 1971—1975 dysproporcji pomiędzy tempem wzrostu produkcji wszystkich materiałów budowlanych (o 38—42 proc.) a wzrostem wartości robót budowlano-montażowych („tylko” o 38 proc.). Wydaje się przede wszystkim, że te proporcje założeń (choć to oczywiście tylko „pierwsza przynajmniej”) planowych, budzić muszą obawy, o ich realizację. A jeśli obawy te znajdują pokrycie w rzeczywistości lat 1971—1975, to sytuację lat obecnych, stany napięć i deficytów, przeniesiemy tylko „w przyszłość”.

Oczywiście, korelacja ta (wzrost produkcji jakiegokolwiek materiału i wzrost produkcji robót budowlano-montażowych) nie musi być ścisła. Zmiany w technologiach wytwarzania (przesunięcia np. popytu z cementu na stal, podane to jest jako przykład, wątpliwa to bowiem do realizacji możliwość w naszej rzeczywistości), wzrost np. średniej marki cementu, co pozwoli na mniejsze jego zużycie (ta wzrosła zresztą u nas niezmiennie, bo z 295 Kg/cm² w 1965 r. do — przewidywane wykonanie — 300,2 Kg/cm² w 1968 r.), oszczędności na placu budowy (przez stosowanie „dawk” cementu ściśle do założeń projektowych, ale na to z kolei są potrzebne mechanizmy „dawkomierze”) itp. itp. — mogą zachwiać w jakiejś mierze te proporcje. Ale tylko w jakiejś mierze, nigdy tak generalnie (różnice pomiędzy 26 proc. a 49 proc.). Chyba, że... założymy generalną zmianę struktury produkcji materiałów budowlanych, przy generalnej zmianie technologii budowania. Ale o tym — jako alternatywie wyboru — niżej.

W pozostałych materiałach do tzw. stanów surowych sytuacja wygląda — z małymi wyjątkami — również niekorzystnie. Deficyty materiałów ściennych (pomimo pozytywnej realizacji tzw. programu doradczego, niedobory (i odchylenia) produkcji od założeń 5-latk) wapienia budowlano-przemysłowego i szkła cięgniowego 2 mm i dachówki. Produkcyjna papra, kruszywa budowlane i eternit jest niewystarczająca w stosunku do szybko rosnących potrzeb, tak producentów uspołeczniowych, jak i rynku wiejskiego.

Na sytuację w materiałach do robót wykończeniowych (w szeroko pojętym znaczeniu słowa „wykończeniówka”) rzutowały i rzutować będą: ogólne braki ilościowe, braki jakościowe materiałów już dostarczanych i zła rytmika dostaw. Powiedzieć od razu, że jeśli fakt niedoboru ilościowego pewnych asortymentów materiałów do robót wykończeniowych znamy nawet za rezultat obiektywnych trudności u producenta, to czym tłumaczyć np. fakt jaskrawych mankamentów jakościowych?

Sytuacja anno domini 1968 na tym odcinku nie uległa poprawie w stosunku do 1966 r., a scharakteryzować ją można w kilku słowach: **ciągłe niedostatkowe ilościowe, pogłębione jeszcze mankamentami jakościowymi materiałów już dostarczanych.** Na poparcie tej oceny, przytoczę bym mógł w każdym z asortymentów, liczb i procenty. Zameczmy to tylko Czytelniku, a przecież nie w liczbach leży rzecz sedno. Jedno jest pewne, sytuacja permanentnego deficytu ilościowego na tym odcinku (a nie raz i jakościowego) — począwszy od kabli energetycznych — aluminiowych, poprzez tłuścioły i grzywy twarde, kończąc na sprzęcie instalacyjnym i oświetleniowym, aparaturze elektrycznej, armaturze przemysłowej, płytkach PCW itp. — przedłuża cykl instalacyjny, podnosi koszty, wprowadza „szturemowaczyną” jako metodę pracy, nerwowość w procesach produkcji, obniża jakość.

Tak więc, w świetle zarysowanej wyżej sytuacji, punkt wyjścia do następnej 5-latk nie wygląda imponująco, a wzięcie należy jeszcze pod uwagę, że w dwóch ostatnich latach bieżącej 5-latk zadania będą realizowane w znacznie trudniejszych warunkach niż w latach ubiegłych. Wynika to raz: z **niedoinwestowania przemysłu w latach ubiegłych oraz przekraczania planów w budownictwie, co powodować będzie**

dalsze ostre napięcia w zaopatrzeniu kraju w podstawowe materiały, takie jak: cement, materiały ściennie, materiały dekarskie, kruszywo i materiały wykończeniowe. Po drugie, kłopoty pogłębiać będzie konieczność uporządkowania organizacyjnego przemysłu w tych latach w zakresie integracji, przygotowania warunków do wprowadzenia nowego systemu zarządzania, zmian cen itp.

Wysunięta więc na wstępie wątpliwość co do planowanego na lata 1971—1975 wyprzedzenia tempa wzrostu robót budowlano-montażowych, jest w świetle przytoczonych wyżej liczb i trendów bardzo uzasadniona.

Pierwsza przynajmniej nakładów inwestycyjnych dla przemysłu materiałów budowlanych, na przyszłą 5-latkę, opiewa na sumę ponad 50 mld zł, i choć suma ta znacznie odbiega (ponad 40 proc.) od potrzeb inwestycyjnych, zgłoszonych przez zjednoczenia na owe lata — jest prawie 2,3 raza większa niż w obecnej pięcioletce. Jedno jest pewne: suma ta nie pokryje potrzeb inwestycyjnych tego, tak niedoinwestowanego jeszcze, przemysłu, a już stworzy poważne napięcia inwestycyjne, szczególnie w takich branżach, jak: cement, kruszywa, betony i ceramika budowlana. Dziś, wszystko wskazuje na to, że napięcia materiałowe lat obecnych przejdzie na lata następne. Bo np. zakładana wielkość produkcji cementu (niezbędna dla zapewnienia pracy tylko na „styku” produkcji i potrzeb) w 1975 r. rzędu 17—18 mln ton, nie wydaje się realna do osiągnięcia. Są to rzędy przyrostów ponad milion ton rocznie, a więc produkcja jednej dużej cementowni. Co roku oddawanej do użytku. A cykl projektowania w tej branży, to 5—7 lat. Nie wolno przy tym zapominać o narosłym w bieżącej 5-lacie deficycie (w żadnym z lat 1966—1970 nie osiągnięty owego minimum — przyrostu produkcji miliona ton rocznie). Prace nad tym trzeba podjąć już dziś, a dziś wszystkie siły skoncentrować jedynie możemy nad realizacją bieżących zadań.

No dobrze, ale co konkretnie robić?

Wydaje się, że w sytuacji, w jakiej znaleźliśmy się dziś w dziedzinie produkcji i zaopatrzenia budownictwa w materiały budowlane, stajemy przed alternatywą wyboru. Albo przyszłą pięcioletkę w przemyśle materiałów budowlanych potraktować jako „pięcioletkę inwestycyjną”, przy istniejących lub niewielkich zmianach w strukturze asortymentowej produkcji tego przemysłu, albo przyszłą pięcioletkę również traktować jako bieżącą inwestycyjną przemysłu materiałów budowlanych, zakładając zmianę struktury asortymentowej jego produkcji.

Zatrzymajmy się chwilę nad pierwszą koncepcją. Jeśli uznamy ten kierunek rozwoju za możliwy do realizacji — to rozwój przemysłu materiałów budowlanych (w szerokim ich słowa znaczeniu) uznać należy za priorytetowy w stosunku do wszystkich przemysłów w kraju. Musimy zrobić wszystko, aby znaleźć się i środki i możliwości ich przetworzenia. W przyszłym 5-leciu ten przemysł powinien osiągnąć stan, w którym mógłby pokryć w latach 1976—1980 przyrosty robót budowlano-montażowych, stworzyć rezerwy materiałowe.

Wydaje się, że trzeba sprawę postawić jasno. Moim skromnym zdaniem, budownictwo nie satysfakcjonuje nawet rytmicznie — dostawy zakładanych planem — dostaw (abstrahujemy tu od ich jakości). Choć o tej sytuacji dziś się li tylko marzy. Dlaczego tak piszę? Otóż wydaje mi się, że nawet przy rytmicznych i planowych dostawach zostanie zawsze w działalności budowlanych coś z pokera. Przyjdzie czy nie przyjdzie, dostarczą czy nie. Zawsze będziemy mieli — nawet w tej idealnej wydawałoby się dziś, sytuacji — z działalnością na „styku” zaopatrzenia i potrzeb. Dla budownictwa jest to zło. Zło, to tylko pośredni. Potrzebne są tu — co by nie mówić o istniejących ograniczeniach w tej dziedzinie — inwestycje. Sytuacja jest tu o tyle skomplikowana, że o ile resort budownictwa jest w stanie przedłożyć plan potrzeb inwestycyjnych w tych branżach produkcyjnych, które znajdują się w jego gestii, o tyle problemem (do którego jeszcze wrócimy) są nawet projekty programów inwestycyjnych dla wzrostu produkcji tych materiałów, które znajdują się w gestii innych resortów, nie

mówiąc już o jakimkolwiek wpływie na ich realizację. Jak dotąd — wszystkie znaki na ziemi i niebie — a w zasadzie brak tych znaków — wskazują, że sytuacja w dziedzinie zaopatrzenia budownictwa w materiały wykończeniowe w przyszłej 5-lacie nie ulegnie zmianie. Nikt, z kim podjąłem dyskusję na ten temat, nie oczekuje jakiegokolwiek poprawy, odwrotnie, sądzi się, że istniejące dziś niedomaganie mają poważne „szanse” — przy zakładanym tempie wzrostu procesów budownictwa — ulec dalszemu zaostreniu.

Jest pewne, że jeśli lat 1971—1975 nie potraktujemy jako beneficjum przemysłu materiałów budowlanych, to zakładając nawet obniżenie planowanego tempa wzrostu robót budowlano-montażowych w całej gospodarce, nie doczekamy się momentu, w którym możliwości produkcyjne tego przemysłu przestaną być „wąskim gardłem” tak budownictwa przemysłowego, mieszkaniowego, jak i rolniczego.

Powstać jednak kapitalne pytanie: czy nawet realizacja wyłożonej wyżej — trochę dziś traktowanej jak marzenie — koncepcji, może nas w pełni usatysfakcjonować? Nie. Może rozwiązać dylematy budownictwa na lata 1971—1975, spowodować, że ta gałąź gospodarki przestanie limitować nasze możliwości inwestowania — to już by było wiele. Ale, powtarzam — to nie byłoby wszystko. Byłaby to realizacja koncepcji rozwoju tylko selektywności międzybranżowej i postraktowania przemysłu materiałów budowlanych (jako gałęzi) z całą odpowiedzialnością i konsekwencją, wynikającą z tej metody gospodarowania. Ale powiedzmy sobie szczerze, że to, co nas może satysfakcjonować w latach 1971—1975, to za mało. Pomyśleć trzeba już dziś, o programowaniu i przystąpieniu do realizacji (choćby koncepcyjnej) o selektywności rozwoju już w ramach przemysłu materiałów budowlanych. O co mi chodzi?

Przy istniejącej strukturze asortymentowej produkcji przemysłu materiałów budowlanych — został już osiągnięty, i osiągnąć można jeszcze dalszy postęp w dziedzinie uprzedmiotowienia metod budownictwa, w dziedzinie technologii wytwarzania, w dziedzinie projektowania. Ale możliwości nie są tu nieograniczone. Dość może do momentu nasycenia ilościowego w materiałach budowlanych, a progami ograniczającym dalszy rozwój ilościowy i jakościowy budownictwa, tak przemysłowego jak i mieszkaniowego, okazać się może właśnie tradycyjna struktura asortymentowa produkcji materiałów budowlanych. Wyżej nosa nie przeskokczysz. A jak długo można „ciągnąć” np. wyższy budynek, gdzie podstawowym materiałem konstrukcyjnym jest cement, czy strunobeton? Jak wielu „wykończeniowców” można zatrudnić na jednym metrze kwadratowym (wyposażonym nawet w elektronarzędzia) budowanego osiedla? Wcześniej czy później (z tego zdawać sobie sprawę trzeba już dziś) w sukurs budowlanym „ruszają” muszą naprawdę nowoczesne materiały, tak do stanów surowych,

jak i do „wykończeniówki”. Te-1 kolei umożliwią zmiany w technologii wznoszenia, pozwolą cały proces budowlany (oczywiście poza montażem) przesunąć na zaplecze do „fabryk domów”.

Dla sugerowanej przez nas koncepcji zmiany struktury produkcji i zużycia materiałów budowlanych wymagana jest obok decyzji co do wielkości nakładów inwestycyjnych, decyzja przesunięcia tych nakładów na inne — poza budownictwo — resorty. Wzrost budownictwa, w którym głównym, czy jednym z podstawowych, materiałów konstrukcyjnych będzie np. stal (a wszystkie znaki na niebie i ziemi wskazują, że właśnie ten materiał konstrukcyjny jest przyszłością budownictwa) wymaga podjęcia odpowiednich decyzji inwestycyjnych, dotyczących produkcji stali, z zaznaczeniem, że wykorzystane być powinny, że muszą być wykorzystane na wzrost produkcji stali dla potrzeb budownictwa. Podobne decyzje też trzeba podjąć, aby raz nareszcie właściwie rozwiązać problem „chemizacji” naszego budownictwa. Bo obecnie „chemizacja” to nasze marzenie. Dobrze, że o tym się mówi, ale rzeczywistość nie ma z tym wiele wspólnego. Plastikowe okładziny, podłogowe PCW (nie najlepszej zresztą jakości), okładziny poręcz — to przecież przedszkole. A nasze 0,6 kg tworzywa sztucznego w budownictwie na głowę statystycznego mieszkańca to naprawdę niewiele. Wzrost zaś nawet do 2 czy 3 kg w najbliższych latach to postęp li tylko ilościowy. To mało. Już obecnie są kraje, zużywające po kilkanaście kilogramów tworzywa sztucznego w budownictwie (na głowę statystycznego mieszkańca). I ta ilość wcale nie jest uważana za optimum. Coraz częściej bowiem chemia wprowadza nowe szanse zmian technologicznych. A przecież stal i chemia — to wcale nie koniec nowych możliwości. Aluminium, szkło zbrojone — to też tylko dalsze przykłady.

Dokonanie takich zmian wymaga oczywiście nieco innego podejścia do spraw technologii budownictwa. Nowe tworzywa, nowe materiały nie mogą być tylko traktowane jako substytut dotychczasowych (np. płytka zamiast drewnianej klepki). Chodzi o zasadniczą zmianę jakościową, o dostarczenie oraz wykorzystanie i w planie i przy jego realizacji, możliwości zrewolucjonizowania techniki budownictwa, stwarzane przez postęp techniczny w innych branżach przemysłu. Wyobraźnia twórcza, poparta konkretną wiedzą, potrzebna jest nie tylko uczonym i wynalazcom, ale i planistom.

Jest zrozumiałe, że podjęcie decyzji realizacji tego drugiego programu i nie jest łatwe, i przyniesie mu nie małe kłopoty w realizacji. Na czym polega ta główna trudność? Ten program jest bardziej kompleksowy w stosunku do pierwszych możliwości. W tym przypadku pracy nad nim podjąć nie może tylko resort budownictwa. Zostawmy „przy realizacji” tej koncepcji, budowlanym „jedyń” zadanie zabezpieczenia kadrowego dla przyszłego budownictwa, postawmy przed tym resortem „jedyń” program poprawy organizacji pracy, zapewnienia odpowiedniej ilości, odpowiedniej jakości opracowań projektowych dla przyszłej technologii budownictwa. A pozostałe resorty przy współpracy resortu budownictwa i Komisji Planowania opracować powinny optymalne koncepcje struktury przyszłej produkcji materiałów budowlanych, opracować i realizować plany inwestowania w te gałęzie wytwarzania, w których jest to konieczne.

Zrozumiałe, że proponowany przez nas program, jest trudny zarówno w fazie koncepcji (trudność wiązania interesów poszczególnych resortów, znalezienie optimum struktury w produkcji itp.), jak i w fazie realizacji. Dziś jeszcze może on się wydawać li tylko marzeniem. Ale postawmy sprawę jasno. Tylko tak pomyślny program, konsekwentnie realizowany, będzie w stanie nam na przyszłość zapewnić wyjście z obecnego impasu budowlanego, stworzyć sytuację, w której możliwości budownictwa przestaną być ogólnie ograniczającym dalszy — i fakty, jak bismy chcieli — rozwój naszej gospodarki.

1) Proporcje między zakładaną skalą wzrostu inwestycji, a możliwościami wykonawczymi, poświęcimy odrębny materiał.

UWAGA PRENUMERATORZY!

Upzejmie informujemy, że wszystkie zakłady pracy, instytucje i organizacje społeczno-polityczne, abonujące nasz tygodnik w ramach prenumeraty pozapocztowej, powinny dokonać wpłat na rok przyszły w oddziałach i delegaturach „Ruchu” do dnia 25 listopada br. Prenumerata przyjmowana jest wyłącznie na cały rok.

Natomiast zamówienia indywidualne przyjmowane są do dnia 10 grudnia br. Prenumerata w tej formie może obejmować zamówienie kwartalne, półroczne bądź roczne.

Wszelkich dodatkowych informacji udzielają wszystkie placówki poczty i „Ruchu”.

