

Pięćdzie- sięcio- lecie

SPOTKANIE otworzył prezes Rady PTE prof. Kazimierz Secomski. Powitał on przybyłych na spotkanie przedstawicieli najwyższych władz państwowych i państwowych: członka Biura Politycznego i sekretarza KC PZPR, Bolesława Jaszczuka, członka Biura Politycznego i ministra Spraw Zagranicznych, Stefana Jędrzejewskiego, wiceprezesa Rady Ministrów, Eugeniusza Szysa i Stefana Ignara, przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Józefa Kuleszę i Prezesa Najwyższej Izby Kontroli, Konstantego Dąbrowskiego.

Powitał on również biorących udział w spotkaniu: I zastępcę Przewodniczącego Komisji Planowania, prof. Witolda Trampeckiego, zastępcę przewodniczącego Komisji Planowania Janusza Anuszczyńskiego, ministra Finansów, Stanisława Majewskiego, ministra Zeglugi, Jerzego Burakiewicza, ministra Gospodarki Komunalnej, Andrzeja Giersza, przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytórczości, Włodzimierza Lechowicza, przewodniczącego Rady Narodowej m.st. Warszawy, Jerzego Majewskiego, Prezesa Centralnego Urzędu Gospodarki Wodnej, Zbigniewa Januszko, wiceministra Finansów, Józefa Trendę i oraz licznie zgromadzonych przedstawicieli nauk ekonomicznych, w tym rektora SGPiS, prof. Wiesława Sadowskiego oraz przedstawicieli pozostałych wyższych szkół ekonomicznych, przedstawicieli nauk pokrewnych z ekonomicznymi, w tym znanego uczonego filozofa, prof. Tadeusza Kotarbińskiego, prezesa Urbanistów Polskich, prof. Zygmunta Skibniewskiego i pozostałych zaproszonych gości i członków Towarzystwa, w tym wieloletniego prezesa PTE, prof. Edwarda Lipińskiego.

Okazją do spotkania było 50-lecie działalności stowarzyszeń ekonomicznych w Polsce. Ocenie tych dwóch ćwierćwieczy działalności stowarzyszeń poświęcone były wystąpienia przewidziane w programie spotkania. O sprawach tych mówił w zagajeniu i w słowie końcowym prezes Rady PTE, prof. Kazimierz Secomski. Referat zawierający próbę oceny historycznej całego pięćdziesięciolecia rozwoju stowarzyszeń ekonomicznych polskich wygłosił prezes Oddziału Warszawskiego PTE, doc. Witold Sierpiński. Wspomnienia z okresu międzywojennego działalności stowarzyszeń ekonomicznych polskich, także z okresu narodzin Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego po II wojnie światowej i jego rozwoju w schyłku lat czterdziestych i w latach pięćdziesiątych — był przedmiotem wystąpienia wieloletniego prezesa PTE, prof. Edwarda Lipińskiego.

Aktualne problemy i zadania, jakie wylania przed ekonomistami rozwój życia gospodarczego w naszym kraju, były przedmiotem przemówienia członka Biura Politycznego i Sekretarza KC PZPR, Bolesława

wa Jaszczuka oraz Prezesa PTE, prof. Józefa Pajestki.

Mówiąc o ruinach dwóch ćwierćwieczy rozwoju stowarzyszeń ekonomicznych w Polsce przemawiający wskazywali zarówno na to, co było wspólne jak i co różniło te dwa okresy.

„Tak jak przeprowadzamy ocenę osiągnięć, rozwoju i przemian strukturalnych w Polsce międzywojennej i w Polsce Ludowej, podobnie powinniśmy dokonać analizy rezultatów oraz warunków i możliwości pracy stowarzyszeń ekonomicznych — powiedział m. in. zagajając spotkanie prezes Rady PTE, prof. Kazimierz Secomski. — Przeprowadzając tę analizę trzeba uwzględnić w pierwszym rzędzie to, co stanowi niezaprzeczalny dorobek stowarzyszeń ekonomicznych okresu międzywojennego, ich żarliwe zaangażowanie się w tworzenie scalonej gospodarki polskiej na obszarze trzech byłych zaborów, ustawiczne szukanie lepszych i skuteczniejszych rozwiązań trudności rozwojowych zniszczonego kraju, zreformowanie waluty i całego systemu pieniężno-kredytowego, dążenie do efektywniejszego oddziaływania na ostry zjawiska wielkiego kryzysu i wreszcie usiłowanie zaktywizowania gospodarki i widoczniejszej dynamiki jej wzrostu w ostatnim 4-letnim programie Kwiatkowskiego. Widzieć trzeba przy tym pełen obraz gospodarki polskiej w warunkach ustroju kapitalistycznego i związane z tym ustrojem przyczyny i konsekwencje długich lat depresji gospodarczych.

Pomimo pewnych wysiłków podejmowanych w okresie międzywojennym, nie udało się ówczesnym stowarzyszeniom ekonomicznym doprowadzić do pełnego skoordynowania całokształtu swej działalności i poczynić „organizacyjnych, a tym samym do nadania większej wagi postulatowi i wnioskowi środowiska ekonomicznego. Poważnym jednak osiągnięciem stał się I Zjazd Ekonomistów Polskich w 1929 roku w Poznaniu, do którego tradycji jak i do wysuniętej przez ten zjazd problematyki gospodarczej sięgaliśmy organizując w Polsce Ludowej kolejno II i III Zjazd Ekonomistów (...) Przeprowadzenie słusznej i pogłębionej krytyki okresu międzywojennego — stanowi więc jedną z nie dających się pominąć przesłanek dla prawidłowego, konstruktywnego sformułowania założeń mówiących o tym jak lepiej i efektywniej realizować te zadania, które wysuwa przed Polskim Towarzystwem Ekonomicznym program socjalistycznego wzrostu gospodarki (...).

Czerpiąc niejedno z doświadczeń międzywojennych, jak też wykorzystując własny dorobek już 23-letniej działalności w Polsce Ludowej, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne wchodzi obecnie w nowy okres — powiedział w zakończeniu swojego zagajenia prof. K. Secomski. „W pracy nad programem rozwoju Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego pożądaną jest zarazem kontynuowanie postępowych tradycji z okresu międzywojennego jak też określenie nowych kierunków działalności, odpowiadających nowej drodze dynamicznego wzrostu powojennej gospodarki polskiej (...).

Po przemówieniu członka Biura Politycznego i Sekretarza KC PZPR, Bolesława Jaszczuka, oraz po referacie programowym prezesa PTE, prof. Józefa Pajestki, zebrani wysłuchali referatu prezesa Oddziału Warszawskiego PTE, doc. Witolda Sierpińskiego, który zawierał próbę przeglądu historycznego, dotychczasowego rozwoju stowarzyszeń ekonomicznych w Polsce.

Liczne fakty i dane statystyczne przytoczone w referacie doc. Witolda Sierpińskiego potwierdzały dobitnie tezę o niemałym dorobku, jaki stowarzyszenia ekonomicznych polskich mają do zanotowania na swoim koncie w okresie minionego pięćdziesięciolecia. Nie wszyscy pamiętają, że „Ekonomista“ wydawany jest w Polsce już od 52 lat, że pięćdziesięciolecie obchodzą działające przy PTE sekcje teorii ekonomii, statystyki oraz ekonomii rolnictwa.

W stowarzyszeniach ekonomicznych w okresie międzywojennym były reprezentowane różnorodne kierunki teorii ekonomii i różnorodne koncepcje polityczno-gospodarcze — powiedział m. in. doc. Witold Sierpiński. — Działali w nich ludzie o bardzo różnych orientacjach

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

W NUMERZE:

PIĘDZIESIĘCIOLECIE POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Z tej okazji odbyło się spotkanie przedstawicieli najwyższych władz państwowych i państwowych z działaczami gospodarczymi i członkami PTE. W numerze zamieszczamy przemówienie członka Biura Politycznego, sekretarza KC PZPR Bolesława Jaszczuka, artykuł prezesa ZG PTE Józefa Pajestki oraz sprawozdanie z uroczystości.

Władysław Dudziński, Arkadiusz Góralski — **WOLNA TRYBUNA — PRODUKCJA — IMPORT — EKSPORT: RAZEM CZY OSOBNO?** — str. 1

Lista zarzutów, którymi „okładają się” wzajemnie przemysł i handel zagraniczny jest długa, a racje obu stron niejednokrotnie oczywiste. Dowodzi to nieracjonalności dotychczasowego „ustawienia” pionu handlu zagranicznego przede wszystkim z punktu widzenia zadań rozwojowych, zadań rekonstrukcji i modernizacji gospodarki narodowej.

Leon Balski — **EKSPERYMENTY — ZAMIARY I EFEKTY — NOWY MIERNIK PRODUKCJI** — str. 3

Kolejny głos w dyskusji o eksperymentach gospodarczych. Autor omawia doświadczenia zastosowania nowego miernika produkcji — normalizacji wartości globalnej w przedsiębiorstwach Zjednoczenia Przemysłu Celulozowo-Papierniczego.

Wacław Przelaskowski — **DYSKUSJA — PLAN, RACHUNEK EKONOMICZNY I RYNEK SOCJALISTYCZNY** — str. 8

Autor daje historyczny rys zagadnień wymienionych w tytule artykułu stwierdza, że planowanie i sterowanie gospodarką narodową nie powinno być zdane II tylko na sygnały rynku, które w zasadzie mają krótkoterminową moc, ale powinno być oparte na analizie podstawowych kierunków rozwoju, przyszłego wzrostu ekonomicznego, zmian strukturalnych i związanego z tym wzrostu dochodów.

Stefan Libiszowski, Bogumił Zajackowski — **CO DALEJ Z PAPIEREM?** — str. 9

Produkcja i spożycie papieru w Polsce jest stosunkowo słabe nie odpowiadając aktualnym potrzebom społecznym. Przemysł papierniczy pracuje na przekraczaniu maszynach. Zapotrzebowanie na papier wzrasta na całym świecie. Stajemy przed dylematem: czy kupować papier za granicą, czy rozwijać własny przemysł papierniczy?

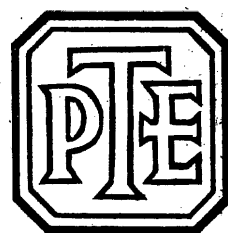
gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
19 STYCZNIA 1969 r. Nr 3 (905)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

Przemówienie BOLESŁAWA JASZCZUKA



na spotkaniu z okazji pięćdziesięciolecia
społecznego ruchu ekonomicznego w Polsce

Towarzysze i Obywatele!

Zgromadziłyśmy się, aby uczcić 50 rocznicę powstania Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, społeczno-naukowej organizacji ekonomicznych polskich. Czynimy to z dwóch ważkich powodów: pierwszy — to ten, że z działalnością PTE spotka się w znacznej mierze historia polskiej myśli ekonomicznej, zarówno w okresie międzywojennym, jak i w okresie władzy ludowej; drugi — wy-nikający z dzisiejszego układu społeczno-politycznego, określa istotną rolę, jaką Towarzystwo w swej obecnej postaci może odegrać w rozwoju postępu ekonomicznego w gospodarce narodowej.

Historia naszej myśli ekonomicznej w marksistowskim ujęciu nie została jeszcze przez nikogo przedstawiona i czeka nadal na opracowanie, na syntetyczną partyjną ocenę. Jedno w tej sprawie wydaje się bezsporne. W tradycji polskich ekonomicznych i polskiej myśli ekonomicznej poczesne miejsce przypada dla kierunku marksistowskiego. Mają więc ekonomistę polscy do czego nawiązywać w poszukiwaniu swego postępowego społecznego rodowodu. Kontynuując dzieło Ludwika Krzywickiego, grupa naszych ekonomicznych przygotowała w latach trzydziestych drugie wydanie pierwszego tomu KAPITAŁU w języku polskim,

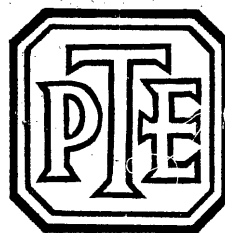
nosząc w ten sposób wielką pomoc ruchowi robotniczemu w jego rewolucyjnej walce, tym wszystkim, którzy szukali teoretycznych argumentów, by trawestując słowa Marksa — oraz krytyki przekształcić w krytykę kapitalistycznego ustroju przy pomocy oręża.

Warski, Kostrzewa, Fidler, Ryng i inni działacze KPP wnieśli do dorobku polskich nauk ekonomicznych dużo cennych analiz, dotyczących poszczególnych gałęzi naszej gospodarki oraz szereg twórczych uogólnień i wzbogacających światową marksistowską naukę ekonomiczną. Wielkie bogactwo myśli ekonomicz-

nej zawiera program Komunistycznej Partii Polskiej.

Rewolucyjny, marksistowski kierunek myśli ekonomicznej był więc u nas w okresie międzywojennym, mimo przeszkód stawianych przez burżuazyjne państwo, aktywny i twórczy. I nie było to przypadkiem. Wynika on ze spłotu społecznych sprzeczności ówczesnej Polski, które mogły być rozwiązane tylko na drodze rewolucyjnej. Trudno zaś było oczekiwać teoretycznych uogólnień dla tego rozwiązania od oficjalnej nauki, reprezentowanej na uczelniach przez różne kierunki ekonomii

DOKOŃCZENIE NA STR. 7



TRADYCJE I ZADANIA NA PRZYSZŁOŚĆ

JOZEF PAJESTKA

OBCHODZĄC 50-lecie stowarzyszeń ekonomicznych w Polsce, zwróćmy przede wszystkim uwagę, że nasi poprzednicy pozostawili nam w spuściznę rzecz niezwykle ważną: pozostawili nam tradycje zorganizowanego ruchu społecznego ekonomicznych. Pozostawili przez to wartość społeczną rzadką i nader cenną.

Nie od rzeczy jest przypomnieć, jak bardzo mało krajów na świecie ma podobne tradycje i że w wielu naszych bratnich krajach socjalistycznych dopiero stosunkowo niedawno podjęto tworzenie organizacji

społecznych ekonomicznych. Ważniejsze jeszcze jest zwrócenie uwagi, że zorganizowany ruch społeczny ekonomicznych jest szczególnie cenną instytucją społeczną w socjalistycznym warunkach ustrojowych. Integracja społeczeństwa na bazie społecznej własności środków produkcji stwarza szczególnie sprzyjające warunki współdziałania ekonomicznych różnych środowisk, sfer i dziedzin gospodarki, łącząc ich na podstawie wspólnych celów społeczno-ekonomicznych. Jednocześnie do problemów podstawowej rangi społecznej urasta świadome, planowe kierowanie procesami rozwoju społeczno-eko-

onomicznego kraju, realizacja którego w bardzo dużym stopniu zależy właśnie od ekonomicznych. W tych warunkach społeczno-ustrojowych organizacja społeczna środowiska ekonomicznych może odegrać szczególnie istotną rolę i posiadanie jej jest wartością nader cenną. Wartość ta trzeba strzec, rozwijać i wykorzystywać wszystkie tkwiące w niej potencjalne możliwości dla dobra naszego społeczeństwa i dla dobra socjalizmu.

W naszym ruchu społecznym nawiązując do tradycji, staramy się wykorzystywać z niej wszystko, co pozytywne. Nawiązywanie do tradycji,

zachowywanie pewnej kontynuacji, ma jednak wówczas szczególnie głęboki, twórczy sens, jeżeli jednocześnie dokonuje się jej przekształcania, i stwierdzać trzeba bez najmniejszych wątpliwości, że mając genezę w przedwojennych formach organizacyjnych, mając pewną ciągłość czynnika ludzkiego, Towarzystwo nasze dokonało niezwykle głębokich przeobrażeń. Jest ono tak różne od przedwojennego i jakościowo jak różna jest Polska socjalistyczna od Polski przedwojennej. Ta właśnie, głęboka różnica pozwala

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA

Produkcja — import — eksport razem czy osobno?

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI, ARKADIUSZ GÓRAŁ

ORGANIZACJA jakiejś dziedziny może sprzyjać realizacji polityki gospodarczej, lub nie. W tym miejscu gotowi jesteśmy przyjąć oskarżenie o czy- sty truizm, ale łatwo i od razu można odpowiedzieć: widocznie nie dość często i przekonująco powtarzamy, skoro w praktyce jest to u nas wciąż trzeciorderny czynnik rozwoju. Rozdźwięk między ustalonymi celami a organizacją działania na ich rzecz przejawia się m. in. w dziedzinie od dawna wysuwającej się na czoło polityki gospodar-

czej — w handlu zagranicznym. W każdym razie autorowie niniejszego mają wątpliwości, czy organizacja handlu zagranicznego jest dostosowana do założeń i celów tej polityki.

Drugi rozwój tej dziedziny nie oświeśla dotychczas (co odnosi się zresztą do ogólnych problemów wzrostu ekonomicznego) żadna zadowalająca teoria. Polityka kierowała się tu metodą „prób i błędów”. Aczkolwiek obroty zagraniczne były domeną czystego praktycyzmu, nie można przeczyć, że poglądy nasze na ten temat uległy dość radykal-

nej ewolucji. Od tendencji uniezależnienia się od handlu zagranicznego, traktowanie eksportu w sposób przypadkowy a importu jako czegoś w rodzaju przejściowego przysmusu — odeszliśmy już daleko. Autarkia — to „model” nie dla takiego kraju jak Polska. W myśleniu osiągnęliśmy — rzecz można — błęgun przeciwny. O potrzebie zdynamizowania obrotów zagranicznych, specjalizacji eksportowej i koncentracji na tych dziedzinach mówimy dziś tak wiele i z takim naciskiem, że ludzie mało obznajmieni z wewnętrznymi zależnościami

nowoczesnego rozwoju gospodarczego mogą podejrzewać, że otępaliśmy z kurzu staroświeckie teorie merkantylne. Nic bardziej błędnego.

Gospodarka nasza funkcjonuje nie po to, aby eksportować, lecz musi eksportować, by z pełnym pożytkiem funkcjonować. Celem głównym jest szybki rozwój ekonomiczny, który w naszych warunkach możliwy jest jedynie pod warunkiem daleko posuniętej specjalizacji produkcyjnej. Specjalizacja z kolei implikuje pokrywanie dużego zakresu potrzeb importem, dla któ-

rego środki zdobywać możemy tylko w drodze eksportu, oczywiście możliwie najbardziej efektywnego. Innymi słowy — eksport jest służebny wobec importu, a całość obrotów zagranicznych ma powiększać produkt społeczny możliwie najszybciej i — możliwie najtańszym kosztem. Naczelnym zadaniem handlu zagranicznego jest tedy maksymalizacja przyrostu dochodu narodowego. Wynika stąd konieczność ścisłego powiązania handlu zagranicznego z gospodarką, można nawet powiedzieć — „uzależnienia” jej od handlu zagranicznego. Prze-

możne ciśnienie praktyki gospodarczej dokonało przewartościowania roli dziedziny, która zyskała rangę na jaką zasługuje — coraz bardziej doniosłego i niezaprzeczonego narzędzia dynamizowania ilościowego i jakościowego rozwoju gospodarki.

Powstał tu już pewien dorobek myślowy, którego ogólny zarys znają doświadczeni w kolejnych plenarnych posiedzeniach KC naszej partii i przedsięwzięciach będących ich rezultatem. Szczególnie mocno i wyraźnie zaakcentował znaczenie

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

w ubiegłym tygodniu

● Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. W celu dalszego usprawnienia rozwoju budownictwa indywidualnego na wsi, zwiększenia efektywności wykorzystania środków inwestycyjnych przeznaczonych na budownictwo wiejskie i szybsze wprowadzenie postępu technicznego w budownictwie wiejskim, KERM powołał uchwale w sprawie organizacji i poprawy warunków dalszego rozwoju budownictwa indywidualnego na wsi. Uchwała ustala zadania dla właściwych ministerstw i przejdzie do rad narodowych w zakresie opracowywania planów budownictwa wiejskiego, zapewnienia niezbędnych kredytów i materiałów budowlanych, w szczególności prefabrykatów dla budownictwa wiejskiego oraz pomocy organizacyjno-technicznej dla ludności wiejskiej budującej obiekty gospodarcze i domy mieszkalne.

KERM powołał na wniosek CRZZ uchwale przewidującą tworzenie w większych przedsiębiorstwach i innych jednostkach gospodarki społecznej zakładów rad szkoleniowych. Rady te będą społecznymi organami opiniującym, koordynującym i kontrolującym kształcenie, dokształcanie i doskonalenie pracowników w zakładzie pracy. Utworzenie rad umożliwi skoncentrowanie rozproszonych dotychczas wysiłków różnych organizacji społecznych i administracji przedsiębiorstw, dla prawidłowego funkcjonowania wszystkich placówek zajmujących się szkoleniem.

Na wniosek Państwowej Rady Górniczo-Kopalniczej KERM powołał uchwale nakładającą na inwestorów obowiązki oraz określającą zasady i tryb budowy stółków i innych przyzakładowych urządzeń żywienia pracowników w nowo budowanych lub przebudowywanych zakładach pracy i hotelach robotniczych. W zależności od liczby zatrudnionych pracowników w zakładzie będą to stółki przyzakładowe, międzyzakładowe lub prowadzone przez zakłady gastronomiczne, a także bufety stałe i ruchome.

Na wniosek Państwowej Rady Górniczo-Kopalniczej KERM powołał uchwale w sprawie wykorzystania dla potrzeb gospodarki narodowej kopalni surowców mineralnych, aktualizującą zadania resortów w tej sprawie.

● Odbyło się plenarne posiedzenie KW PZPR w Krakowie poświęcone zatwierdzeniu sprawozdania Komitetu Wojewódzkiego na XI Konferencję Sprawozdawczo-Wyborczą oraz programu realizacji uchwały V Zjazdu PZPR.

● Rozpoczęły się sprawozdawcze wybory wojewódzkie konferencje PZPR. Ocena i prace wojewódzkich organizacji partyjnych w okresie ostatnich dwóch lat, wytyczając program działania w oparciu o Uchwałę V Zjazdu PZPR i wybierając nowe władze partyjne. Sprawozdawczo-wyborcza kampania PZPR odbędzie się również w organizacjach powiatowych, miejskich i dzielnicowych. W zeszłym tygodniu odbyła się w Rzeszowie dwudniowa Wojewódzka Konferencja Sprawozdawczo-Wyborcza PZPR.

● W Warszawie obradowało plenarne posiedzenie Komitetu Nauki i Techniki. Dyskutowano nad kompleksowym programem nowych przedsięwzięć, których celem jest zwiększenie efektywności badań naukowych i prac rozwojowych w latach 1969-1975 oraz ramowej instrukcji w sprawie planowania badań naukowych i rozwoju technicznego w latach 1971-1975.

● Stan wkładów pieniężnych ludności w PKO osiągnął 31 grudnia 1968 roku 76 714 mln zł, w tym na książeczkach oszczędnościowych 73 410 mln zł, a na rachunkach bieżących i rozliczeniowych — 3 304 mln zł. W grudniu 1968 roku wkłady na książeczkach oszczędnościowych wzrosły o 1 495 mln zł, a łącznie w 1968 roku o 10 389 mln zł.

● 110 milionów złotych dewizowych wynosi wartość towarów rynkowych, figurujących w protokole wymiany między Ministerstwem Handlu Wewnętrznego PRL i Ministerstwem Handlu ZSRR w 1969 r. Handlowcy polscy otrzymają m. in. takie towary radzieckie jak: lodówki, żelazki, zegarki, aparaty fotograficzne, rowery, łózka aluminiowe, tkaniny lniane, pończochy kapronowe, konserwy rybne, koniaki, szampan, cement. Dostawcy z Polski dla handlu radzieckiego w ramach tej wymiany obejmują m. in.: tkaniny bawełniane, różną konfekcję, blony i papiery fotograficzne, kosmetyki i przybory toaletowe, narzędzia, zabawki, galanterię kaletniczą, wódke, przetwory warzywno-owocowe. Zwiększyć się wybór upominków, dostarczanych do warszawskiego sklepu z towarami radzieckimi „Natasza” i moskiewskiego sklepu z towarami polskimi „Wanda”. Podobnie, jak w latach poprzednich, uzgodniono również wzajemną wymianę asortymentową tkanin bawełnianych i wełnianych. Ponadto określono przewidywane, że wymiana towarów rynkowych w roku obecnym jednostek gospodarki — wspomn. in. z Ministerstwem Handlu Ukrainiejskiej SRR, Białoruskiej SRR, Litewskiej SRR, Łotewskiej SRR i Estońskiej SRR.

W. DUDZIŃSKI w artykule pt. „Polityka społeczna a ceny”¹⁾ sygnalizuje niepokojące zjawisko wzrostu w ciągu ostatnich lat średnich cen w poszczególnych grupach asortymentowych wyrobów przemysłu konsumpcyjnego. I tak w latach 1964-68 wskaźnik średnich cen tkanin i obuwi łącznie wzrósł o 13,2 proc., artykułów chemicznych gospodarstwa domowego o 35,4 proc., artykułów użytku trwałego o 5,9 proc.

Jak słusznie podkreśla W. Dudziński, wzrost średnich cen nie zawsze jest negatywnym zjawiskiem, staje się nim jedynie w określonych warunkach.

Jeśli średnie ceny rosną wskutek wzbogacenia asortymentowej struktury produkcji o wyroby nowe, jakościowo lepsze, przy czym ich użyteczność w porównaniu z dotychczas wytwarzanymi rośnie w większym stopniu niż ich cena — zjawisko to nie może być oceniane negatywnie.

Inna rzecz, gdy wzrost średnich cen wynika z jednej strony z częściowego eliminowania z produkcji wyrobów tanich cieszących się popitem, a z drugiej — z wprowadzania wyrobów nowych, których użyteczność, jeśli nawet jest wyższa od dotychczas wytwarzanych, to jednak w mniejszym stopniu niż ich cena (tego rodzaju praktyki W. Dudziński nazywa bez osłonek „kamufażem zwanym podmianną asortymentową”). I jak wskazują liczne przykłady przytoczone w wymienionym artykule — właśnie tego rodzaju praktyki w dużym stopniu wpłynęły na wzrost średnich cen w ostatnich latach.

Nasuwa się pytanie: co stymuluje przedsiębiorstwa do działań wyraźnie sprzecznych z interesem ogólnospołecznym? Przede wszystkim dążenie do maksymalizacji zysku. Jak wiadomo, wzrost zysku można zapewnić zarówno poprzez obniżkę kosztów własnych, wzrost produkcji, jak i poprzez odpowiedni dobór struktury asortymentowej produkcji, zapewniający możliwie najwyższy udział wyrobów wysoko rentownych. Niestety, stosunkowo najłatwiejszą drogą maksymalizacji zysku najczęściej jest właśnie ta ostatnia.

W. Dudziński wskazuje, że przeprowadzone ostatnio w krajach socjalistycznych reformy gospodarcze mają na celu m. in. „stworzenie silnych zachęt systemowych do wzmacniania ogólnej rentowności, do powiększania produkcji w jej wyrazie wartościowym i akumulacji. Trudno zaś wyobrazić sobie tak doskonały i wewnętrznie zgodny system ekonomiczny, który by wykluczał skłonności do działania po linii najmniejszego oporu. W tym tkwi groźba znanych manipulacji cenowych...”

A więc — powiedzmy otwarcie — podnosząc rolę zysku w naszym systemie gospodarczym, wymagamy też tendencję przedsiębiorstw do zdobywania go drogą nie zawsze zgodną z interesami ogólnospołecznymi.

Jak zaradzić złu? Może zrezygnować z zysku jako kryterium efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstw i punktu oparcia dla systemu bodźców ekonomicznych? Tego rodzaju wnioski wysuwane są nie tylko w naszym kraju. Wydaje się, że ta droga nie doszłaby do celu. Wraz z kapłanami wyłalibyśmy bowiem i dziecko...

Może więc wrócić do dyrektywnego ustalania asortymentowych planów produkcji w drodze szczegó-

wych ogólnych zarządzeń? Z tym się jednak wiąże, jak wykazały długoletnie doświadczenia, usztywnienie planów asortymentowych produkcji, prowadzące niekiedy do produkcji chybionej, wywołujące trudności w dostosowaniu się do zmieniających się potrzeb odbiorców. Jest to więc nie do przyjęcia, szczególnie w obecnym okresie, gdy w coraz szerszym zakresie przechodzimy od rynku producenta do rynku konsumenta.

Moim zdaniem, do rozwiązania tego problemu prowadzi przede wszystkim odpowiednia polityka cen, a mianowicie systematyczne zmniejszanie rozpiętości rentowności poszczególnych wyrobów, od cen w każdej grupie asortymentowej z oddzielną poczynając. Działając w ten sposób stosunkowo najskuteczniej można hamować lub przynajmniej znacznie łagodzić dążenia przedsiębiorstw do kroczenia po linii naj-

Niewątpliwie, że w obecnym okresie najbardziej utrudnia prowadzenie właściwej polityki cen sprzeczność wskazana przez W. Dudzińskiego. Tylko, jak ją rozwiązać? Mam wrażenie, że nie rozwiążemy na długą metę tej sprzeczności, jeżeli nie dokonamy odpowiednich przegrupowań między polityką cen a polityką plac, jeżeli nie oddamy wreszcie „Bogu co boskie, a cesarzowi co cesarskie”.

Redystrybucja dochodów ludności poprzez ceny była rzeczą nieuniknioną w pierwszej fazie rozwoju gospodarki socjalistycznej, gdy napędzały ją realizacja polityki szybkiego przemysłowania kraju w warunkach niskiego startu i ograniczonej ilości środków powołały powstawanie różnych dysproporcji. Do tych dysproporcji należała m. in. zbytnia rozpiętość dochodów poszczególnych grup ludności, którą w istniejących warunkach można było złagodzić jedynie poprzez odpowiednią politykę kształtowania cen artykułów rynkowych.

Sytuacja w obecnej fazie rozwoju gospodarki socjalistycznej ulega jednak zasadniczej zmianie. Przechodzimy od ekstensywnego do intensywnego rozwoju gospodarczego. Wywołuje to poważne zmiany w wielu dziedzinach polityki gospodarczej. Zmiany te objęły również politykę plac. Znalazły one wyraz w zdecydowanym dążeniu do stosunkowo najwyższego podnoszenia dochodów (najmniej) uposażonych grup ludności²⁾. Dokonuje się tego przede wszystkim poprzez wyższy od przeciętnego wzrost plac i rent najniższych.

Wysuwane są niekiedy obawy, że wynikające z tego zmniejszenie rozpiętości plac osłabi ich bodźcową funkcję. Doświadczenia z ostatnich lat nie potwierdziły tych obaw. Pewne, jak dotychczas, zresztą niewielkie zmniejszenie rozpiętości plac nie zahamowało pędu do podnoszenia kwalifikacji, zdobywania wykształcenia itp.

Realizowana od kilku lat polityka priorytetu podnoszenia plac najniższych i częściowo średnich powinna być z żelazną konsekwencją kontynuowana. Wymaga ją tego zasady sprawiedliwości społecznej, na których oparta jest idea socjalizmu. Wziąć należy też pod uwagę, że młodzież uchyla się od prac mało kwalifikowanych a ciężkich, ilość których w gospodarce narodowej wprawdzie z roku na rok maleje wskutek mechanizacji i automatyzacji produkcji, nie-

mniej ich udział i znaczenie jest i przez długi czas będzie jeszcze znaczne.

Polityka dystrybucji dochodów ludności powinna być stopniowo ale zdecydowanie przesuwana z dziedziny plac na dziedzinę cen. Pozwoli to m. in. na uzdrowienie systemu cen i lepsze dostosowanie go zarówno do potrzeb przedsiębiorstwa, jak i potrzeb konsumentów.

W. Dudziński wysuwa postulat, by „wyrób zaspokajający jakąś potrzebę był na rynku w rozmaitych gatunkach, konstrukcjach, jakości itp. — od standardowych, tanich, aż do lepszych i najlepszych, najbardziej wyrafinowanych i aby do tego dopasowana była drabina cenowa, odpowiadająca każdej kieszeni”. Postulat słuszny, ale możliwy do zrealizowania — drogą ekonomiczną a nie drogą nakazów — jedynie pod warunkiem, że produkcja różnych odmian wyrobu będzie dla przedsiębiorstwa opłacalna i rozpiętość opłacalności będzie stosunkowo niewielka. Jeżeli produkcja wyrobów tanich będzie dla przedsiębiorstwa nieopłacalna, to żadna siła — poza ogólnym, uzbrojonym w sankcje karne nakazem — nie zmusi go do ich wytwarzania.

Oczywiście, są i będą przypadki, gdy takie nakazy — wsparte dotacją przedmiotową — mają i mieć będą swoje głębsze uzasadnienie. Warto jednak wskazać, że wszystkie reformy cen, przeprowadzone w ostatnich latach w krajach socjalistycznych (np. w NRD, ZSRR, na Węgrzech), zmniejszyły znacznie liczbę wyrobów i przedsiębiorstw nierentownych. A więc tendencja górująca to dążenie do tego by nierentowność (a nawet niska rentowność) była wyjątkiem — i to coraz rzadszym, a nie regułą!

Racjonalna polityka cen nie jest do pomyślenia bez zapewnienia elastyczności cen, ich szybkiego dostosowywania do zmieniających się warunków i potrzeb gospodarczych. Najlepiej skonstruowany system cen i najodpowiedniejszy do jego założeń ukształtowany układ cen rzeczywistych mogą nie zdać egzaminu, a nawet przekształcić się we własne przeciwieństwo, o ile ceny przez dłuższy czas będą pozostawały nieruchome. Zmieniają się przecież warunki produkcji i zbytu, koszty produkcji poszczególnych wyrobów maleją bądź rosną, rentowność rzeczywista odchodzi się coraz bardziej od zaplanowanej lub wyjściowej, popyt na poszczególne wyroby rośnie lub maleje, pojawiają się wciąż nowe wyroby lepiej lub gorzej zaspokajające potrzeby odbiorców itp.

Sztuczności cen nie da się przełamać bez zwiększenia zakresu decentralizacji ich ustalania. Tego rodzaju tryb ustalania cen, gdy każda propozycja cena przechodzi przez wiele ogniw zatwierdzających, gdy centralny organ cenowy zarzuca jest rokrocznie setkami, a niekiedy i tysiącami wniosków o ustaleniu cen nowych wyrobów lub zmianie cen wyrobów dotychczas wytwarzanych — i to cen różnego typu (detaliczne, zbytu, fabryczne, skupu) — nie zapewnia ani niezbędnej elastyczności cen, ani właściwej kontroli nad prawidłowością ich kształtowania.

Wysuwane postulaty zwiększenia zakresu decentralizacji ustalania cen wywołują u części ekonomistów pewne obawy. Tak np. Z. Krawiecki wyraża obawę, że przekazanie jednocześnie uprawnień do ustalania cen fabrycznych i cen zbytu może „przyczynić się do spotęgowania niekorzystnego zjawiska, polegającego m. in. na gospodarce nieuzasadnionym wzroście rentowności przemysłu, osiąganym nie w wyniku rozwoju produkcji artykułów preferowanych wyższą stawką zysku lub wypracowania obniżki kosztów produkcji na skutek zmniejszenia kosztów jednostkowych bądź optymalnej alokacji produkcji, lecz w drodze manipulacji cenowych”³⁾.

Niewątpliwie, że takie niebezpieczeństwo istnieje. Ale czy obecny, przewlekły tryb ustalania cen jemu zapobiega? Wręcz przeciwnie. Zaostrzanie każdego prawie wniosku cenowego w pięciokrotne zatwier-

dzając Państwową Komisję Cen zmniejsza odpowiedzialność zjednoczenia za zgodne z wytycznymi rzędu kształtowanie cen w ramach reprezentowanej przez nie gałęzi lub branży, zaś obciążenie PKC zwykłą pracą zatwierdzania takiej ilości wniosków zabiera jedynie czas i energię, niezbędną dla organizowania systematycznej analizy i kontroli nad cenami.

Oczywiście, że zatwierdzanie cen artykułów pierwszej potrzeby oraz ważniejszych nowych wyrobów i zmiany cen wyrobów szczególnie ważnych dla gospodarki narodowej powinny pozostawać w gestii centralnego organu cenowego.

Z. Krawiecki wskazuje na konieczność „stworzenia warunków radykalnie ograniczających możliwości ukrytego zawyżania cen na skutek niewłaściwego kalkulowania elementów cenotwórczych w celu zważantowania ponadplanowych zysków”. W związku z tym wysuwa szereg wniosków, a w pierwszym rzędzie postulat opracowania przydatnych dla celów cenotwórczych znormalizowanych kosztów w skali branży oraz branżowych parametrów dla relatywnego ustalania cen zbytu.

Wydaje się, że byłoby również użyteczne, przynajmniej w pierwszym okresie, ustalenie określonych limitów akumulacji, którą ma wypracować w danym roku dana gałąź produkcji lub branża oraz tej części akumulacji, którą ma wnieść do skarbów państwa. Przyczyniłoby do przyhamowania tendencji podwyżkowania cen (skoro jednym przedsięwzięciem zatwierdziłoby się ceny zawyżone, to innym trzeba byłoby zatwierdzić niższe, co napotykałoby ich opór), zmusiłoby zjednoczenia do wnikliwej analizy wniosków cenowych przedstawianych przez przedsiębiorstwa i do szukania dróg alokacji produkcji minimalizującej koszty własne.

Polityka plac i polityka cen to są najczulsze elementy polityki gospodarczej, toteż wszelkie innowacje w tej dziedzinie powinny być wstrętnie przemyślane i, w miarę możliwości, poddane uprzednio w ograniczonym, eksperymentalnym zakresie konfrontacji z praktyką. Ostrożność we wprowadzaniu innowacji jest tu jak najbardziej wskazana. Nie należy jednak dopuszczać, aby w imię tej ostrożności dreptano wciąż w miejscu lub cofano się przy pierwszym niepewnym doświadczeniu nowej myśli ekonomicznej, torującej drogę postępowi ekonomicznemu.

¹⁾ „Życie Gospodarcze” 1968 r., nr 48.

²⁾ Do tego rodzaju wniosków prowadzi niektórych ekonomistów dążność do maksymalnego przeciwwyważenia zasad gospodarowania w kapitalizmie i socjalizmie. Stąd płyną twierdzenia, że w przeciwieństwie do kapitalistycznych przedsiębiorstw socjalistyczne cechuje nie dążność do osiągnięcia zysku, lecz jedynie dążność do zaspokajania potrzeb społecznych. Rzecz interesująca, że już Lenin — w swoich uwagach na temat książki Bucharina „Ekonomia okresu przejściowego” — zdecydowanie skrytykował tego rodzaju uproszczone przeciwstawianie kapitalizmu i socjalizmu. W pewnym fragmencie tej książki Bucharin wysnuwał tezę, że produkcja „przy planowaniu kapitału jest wytwarzaniem wartości dodatkowej, produkcją dla zysku. Produkcja przy planowaniu proletariatu jest produkcją dla zaspokojenia potrzeb społecznych”. Otóż Lenin pociągnął w tym miejscu następującą uwagę: „Nie trzeba nie widzieć, że zysk też zaspokaja potrzeby społeczne. Zysk jest zaspokajaniem: głód, produkt dodatkowy należy nie do klasy posiadacza, lecz do mas pracujących i «lko do nich”.

³⁾ Mowa tu jest o zmniejszeniu rozpiętości dochodów między poszczególnymi grupami ludności. Inne jest podjęcie do dochodów kształtujących się wewnątrz poszczególnych grup ludności, zawodów itp. Z jednej strony dąży się do zapewnienia odpowiedniej rozpiętości zarobków, zgodnie z ilością i jakością wykonywanej pracy. Robotnik osiągnięcia wysoka wydajność pracy powinien zarabiać więcej niż osiadający niską wydajność, inżynier pomysłowy, rzemieślnik powinien zarabiać więcej niż ten, co byle jak odwalia robotę, pracownik przedsiębiorstwa dobrze zorganizowanego powinien zarabiać więcej niż ten, co byle jak odwalia robotę, pracownik przedsiębiorstwa słabo zorganizowanego powinien zarabiać mniej. Z drugiej strony dąży się do zmniejszenia rozpiętości dochodów wynikającej z różnic w liczbie osób pracujących i niepracujących w rodzinie droższe odnowienie dystrybucji funduszu zbiornego sponocyła stratki rodziny, sponocyła dla uczącej się młodzieży itp.

⁴⁾ Z. Krawiecki. Decentralizacja uprawnień do ustalania cen fabrycznych i zbytu. „Finanse” 1968 r., nr 4.

Wielość funkcji zniekształca system cen

JULIAN GORDON

mniejszego oporu, linii manipulacji cenowych.

W dążeniu do realizacji tych zamierzeń natykamy się na podstawową słabość naszej polityki cen. Ceny spełniają u nas zbyt wiele funkcji, często ze sobą sprzecznych, toteż żadnej z nich nie spełniają one do-

W. Dudziński wskazuje na sprzeczność, jaka przejawia się w praktyce, między dwiema głównymi funkcjami cen: jako instrumentem rozrachunku gospodarczego i jako instrumentu polityki ekonomiczno-społecznej (nazwałbyśmy tę funkcję instrumentem redystrybucji dochodów ludności). Żeby tylko! A podstawowa funkcja cen jako narzędzia rachunku ekonomicznego (tzw. funkcja obliczeniowa). A funkcja cen artykułów rynkowych jako środka zapewnienia równowagi rynkowej? A funkcja stymulacji i „obrzydzenia” (np. w przypadku napojów alkoholowych konsumpcji określonych wyrobów? A funkcja preferencji dla wyrobów nowych i nowoczesnych?

Z myślą o jutrze

Bogaty w tradycje rynek handlu światowego — Targi Lipskie — dwukrotnie w roku są okazją do porównań w dziedzinie osiągnięć naukowo-technicznych w skali międzynarodowej oraz do wymiany doświadczeń. Kraje obozu socjalistycznego przedstawiają na Targach Lipskich pełny przegląd swojego olbrzymiego potencjału naukowo-technicznego i gospodarczego. Przyczynia się do tego także Niemiecka Republika Demokratyczna, występując z wielostronną ofertą wyrobów o wysokiej jakości, kompletnych obiektów i rozwiązań problemowych, którymi socjalistyczne państwo narodu niemieckiego ponownie podkreśla swoją zdolność wytwórczą. Udział wystawców z 65 krajów i nabywców z 85 krajów świadczy o dużej atrakcyjności Targów Lipskich, jako rynku handlu światowego, forum gospodarki światowej, które uzyskało także znaczenie ośrodka wymiany handlowej między Wschodem i Zachodem.



TARGI LIPSKIE

na solidnej podstawie
20-lecia
NIEMIECKIEJ
REPUBLIKI DEMOKRATYCZNEJ

Informacje w sprawie wyjazdu do Lipska i karty wstępu można otrzymać w biurach podróży GROMADA, ORBIS, PTTK, PZM, SPORT-TURIST, TURYSTA względnie w filiach tych biur.

2 — 11.3.1969
31.8 — 7.9.1969

SZPULE EMALERSKIE
około 107.000 sztuk, w różnych wymiarach, w tym około 41.000 szt. drewnianych, 47.000 szt. bakelitowych i 10.000 szt. polistyrenowych.
sprzeda
w ramach upłynięcia zbędnych zapasów
KRAKOWSKA FABRYKA KABLI
Kraków, ul. Wielicka 114.
Ceny do uzgodnienia. Informacji udziela Dział Zaopatrzenia, telefon 611-43.

MIESZANKĘ GUMOWĄ
podwulkanizowaną
w płytach, w ilości 4.800 kg
sprzeda za pośrednictwem
KRAKOWSKIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA SUROWCÓW WTYRNYCH — KRAKOWSKA FABRYKA KABLI
Kraków, ul. Wielicka 114.
Cena detaliczna 5,86 zł za 1 kg.
Oferty przyjmuje Krakowskie Przedsiębiorstwo Surowców Wtyrnych, Kraków, ul. Grodzka 40.

Książki nadesłane
ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARSTWA 1968 — str. 646, cena zł 30.— PWE, Warszawa 1968.
Jedenaste wydanie kompendium wiedzy o Polsce współczesnej. Zawiera wiadomości o wydarzeniach w dziedzinie gospodarki, kultury, nauki, oświaty, o życiu politycznym i społecznym.
ROZWÓJ POLSKIEJ MYŚLI STATYSTYCZNEJ — Wybór pism statystyków polskich str. 528, cena zł 54.— PWE, Warszawa 1968.
Książka jest jedną z wielu publikacji, które ukazały się z okazji 50-lecia Głównego Urzędu Statystycznego. Praca zawiera wybór najcenniejszych pism, jakie wyszły spod pióra polskich statystyków, żyjących na przestrzeni ostatnich 100 lat.
WIESŁAW SADOWSKI — STATYSTYKA DLA EKONOMISTÓW — Wniośowanie statystyczne — tom II — str. 274, cena zł 24.— PWE, Warszawa 1968.
Książka jest elementarnym wykładem rachunku prawdopodobieństwa i statystyki matematycznej. Jej treść dostosowana jest do obowiązujących obecnie programów nauczania statystyki ogólnej w wyższych uczelniach ekonomicznych i stanowi drugi tom „Statystyki dla ekonomistów”.

LESZEK PASIECZNY — INŻYNIER W PRZEMYSŁE Studium polskiej zatrudnienia i plac — str. 464, cena zł 33.— PWE, Warszawa 1968.
Praca prezentuje wyniki badań nad prawidłowościami występującymi w pracy inżynierów; zawiera też próbę kompleksowej oceny bodźców stosowanych w odniesieniu do tej ważnej grupy pracowników. Praca jest nie tylko rozważaniem m. in. czynników określających zapotrzebowanie na inżynierów, sposoby określania efektywności ich pracy, ruchliwość społeczną i płynność kadry inżynierskiej. Określa też zasady i warunki efektywnej polityki zatrudnienia i plac inżynierów autor wychodzi od potrzeb rozwoju gospodarczego.
MARIAN STRUZYCKI — MODERNIZACJA TECHNIKI HANDLU — Podstawy i kierunki — str. 424, cena zł 30.— PWE, Warszawa 1968.
Studium nowoczesnej techniki handlu. Autor dokonuje analizy warunków i czynników kształtujących postęp techniczny oraz decydujących o tego efektywnym zastosowaniu. Praca opiera się na doświadczeniach handlu kapitalistycznego i socjalistycznego.
SŁABIEJ ROZWINIĘTE KRAJE EUROPY KAPITALISTYCZNEJ Praca zbiorowa — str. 464, cena zł 33.— PWE, Warszawa 1968.
Analiza warunków oraz tempa i kierunków rozwoju gospodarczego słabiej rozwiniętych krajów i regionów Europy kapitalistycznej: Grecji, Hiszpanii, Irlandii, Portugalii oraz państwów w Europie Wschodniej. Jest to również próba porównania rozwoju tych krajów z rozwojem gospodarczym krajów Trójkąta Świątyni. Jedną z stron opracowania, przedstawianych — zarówno krajów rozwiniętych, jak i socjalistycznych — w drugiej.

Nowy miernik produkcji

LEON BALSKI

PO przeczytaniu artykułu pt. „Zasady są słuszne”, ogłoszonego w nr 31 „Życia Gospodarczego”, można odnieść przekonanie, że nie tylko zasady kompleksowego eksperymentu gospodarczego funkcjonującego w omawianym przedsiębiorstwie (Fabryce Maszyn Elektrycznych „Indukta” w Bielsku-Białej) są słuszne, ale nawet szczegółów tych zasad.

Nie zamierzam bynajmniej przez ujawnienie swoich wątpliwości, które nasuwa cytowany wyżej artykuł, podważać prawidłowości zasad eksperymentu „Indukty” — sądzę jednakże, iż przede wszystkim krytyczne spojrzenie na założenia i praktykę eksperymentu gospodarczego przedsiębiorstwa pozwala posuwać naprzód proces poprawy gospodarki narodowej. Z takim też przekonaniem zamierzam przedstawić działanie cząstkowego eksperymentu gospodarczego, który związany jest z prowadzeniem nowego miernika produkcji w przedsiębiorstwach usługowych. Zjednoczenia Przemysłu Celulozowo-Papierniczego.

Z początkiem roku 1966 wprowadzony został w przedsiębiorstwach usługowych wymienionego zjednoczenia, a mianowicie w Zakładach Remontowo-Montażowych w Krapkowicach, Poznańskich Zakładach Remontowo-Montażowych w Poznaniu oraz Centralnym Biurze Projektów Przemysłu Papierniczego w Łodzi (wykonujących równocześnie aparaturę i roboty remontowe) nowy miernik produkcji — normatywna wartość produkcji globalnej.

Sadzę, że dwu i półletni okres jego stosowania jest wystarczającą podstawą do dokonania próby oceny kierunków jego oddziaływania. Ocena oddziaływania nowego miernika przeprowadzona zostanie na przykładzie Zakładów Remontowo-Montażowych w Krapkowicach (ZRM), przedsiębiorstwa największym spośród wymienionych, bo zatrudniającym około 1150 pracowników. Struktura produkcji przedstawia się następująco: części zamienne, maszyny i urządzenia oraz usługi przemysłowe — 32 proc.; roboty budowlane — 18 proc.; roboty remontowo-montażowe — 50 proc. Należy podkreślić, że produkcja części zamiennych, maszyn i urządzeń posiada charakter produkcji jednostkowej. Zarówno roboty budowlane jak i remontowo-montażowe wykonywane są poza siedzibą przedsiębiorstwa na terenie fabryk papierniczych prawie całego kraju.

Przed wprowadzeniem nowych zasad, miernikiem będącym podstawą oceny realizacji zadań produkcyjnych była produkcja globalna. Wady tego miernika są ogólnie znane, toteż wskazać tylko w skrócie na ujemne skutki gospodarcze, jakie występowały w omawianym przedsiębiorstwie w związku ze stosowaniem tego miernika.

A oto główne z nich: 1) zwiększone zużycie materiałów bezpośrednich przy remontach w stosunku do potrzeb, 2) odstępstwa od planów rzeczowych przy wykonywaniu zadań produkcyjnych, 3) nieślusny wpływ funduszu plac do przedsiębiorstw, 4) wywołanie niepotrzebnych operacji finansowych, 5) niewłaściwa ocena pracy przedsiębiorstwa.

Formuła nowego miernika została skonstruowana z myślą, by jego działanie nie wywoływało tych ujemnych następstw, które powodowało stosowanie produkcji globalnej w cenach porównywalnych. Normatywna wartość produkcji globalnej (n.w.p.g.), to produkcja glo-

balna w cenach bieżących, w której eliminowana jest wartość bieżącego zużycia materiałów bezpośrednich i kooperacji bierniej, a wprowadzona jest w to miejsce (w relacji do produkcji „netto”) wartość zużycia materiałów i kooperacji bierniej, wynikająca z przedmiotowego zużycia tych składników z ostatnich lat. Nowy miernik, ze względu na różną relację materiałów do produkcji „netto”, oblicza się odrębnie dla każdego asortymentu, z wyjątkiem produkcji odlewniczej, która cechuje się stałą ceną (z punktu widzenia tworzenia cen przez przedsiębiorstwo) i stały udział zużycia materiałów.

Różne warunki pracy wyżej wymienionych przedsiębiorstw, szczególnie mocno różniący udział robót inwestycyjnych sprawiły, że w przedsiębiorstwach tych istnieje odmienny układ ewidencji księgowej. To ostatnie stało się jedną z przyczyn konieczności adaptacji zasad ustalania planu produkcji w n.w.p.g. do warunków Zakładów Remontowo-Montażowych w Krapkowicach. Dalsze powody zabiegów adaptacyjnych zasad do warunków przedsiębiorstwa, to występujące z reguły w trakcie wykonania przekroczenia zakresu rzeczowego i finansowego zleceń produkcyjnych oraz różne rozmiary kooperacji bierniej w poszczególnych latach.

Według pierwotnych założeń dane o przewidywanej wartości materiałów w momencie ustalania planu n.w.p.g. winny wynikać: a) z dokumentacji projektowo-kosztorysowej zleceń, b) zestawień materiałów stanowiących załącznik zleceń, c) statystycznego zużycia z lat ubiegłych. Ponadto założenia te nie eliminowały wahań zachodzących w poszczególnych latach wartości kooperacji bierniej.

Adaptacja założeń do warunków przedsiębiorstwa polegała na: a) przyjęciu jednolitego i logicznego, bo wynikającego z rozwinętego w przedsiębiorstwie rozrachunku gospodarczego układu asortymentów produkcji, b) analogicznym traktowaniu wartości kooperacji bierniej jak materiałów w mierniku, c) przyjęciu za podstawę do ustalania planu wielkości zużycia materiałów i usług z kooperacji z danych zawartych w planie kosztów zamiast — jak to przewidziano w założeniach — z dokumentacji projektowo-kosztorysowej i zestawień materiałowych.

Przyjęte wyżej zasady wpłynęły na stosowanie stałych (jak dotąd) współczynników zużycia materiałów i usług z kooperacji do produkcji netto, a w związku z tym uwytykowały rolę produkcji netto w nowym mierniku. W rezultacie poziom n.w.p.g. w planie kształtowany jest na podstawie porównania z produkcją netto wykonaną w roku poprzedzającym okres planowania.

Zaznacza się podobieństwo n.w.p.g. w stosunku do normatywnej wartości przetworzenia — miernika funkcjonującego w budownictwie. Godna podkreślenia jest tylko ta różnica między tymi miernikami, że dochodząc do n.w.p.g. powiększa się produkcja netto o „narzut” materiałów i usług z kooperacji, który zwiększa rozmiar odchylenia występującego w trakcie realizacji planu między wykonaną, a planowaną produkcją netto. To ostatnie stwierdzenie zwraca uwagę na elementy składające się na produkcję netto, a w konsekwencji na zagadnienie ustalania cen w przedsiębiorstwie.

Całość produkcji przemysłowej przedsiębiorstwa (z wyjątkiem odlewów) zaliczana jest do nietypo-

wych artykułów i usług przemysłowych i rozliczana w oparciu o indywidualnie sporządzone kalkulacje. Podstawa sporządzania kalkulacji jest robocizna bezpośrednia ustalona w oparciu o normatywy czasu (o pracowane przez przedsiębiorstwo) i stawki zaszczerpowania robót akordowych, powiększona o narzut na koszty wydziałowe, koszty ogólnozakładowe oraz narzut zysku. Roboty remontowo-montażowe rozliczane są na podstawie zakładowych cenników robót akordowych i cennika pracy sprężu. Wynikające z tych cenników ceny jednostkowe powiększone są o narzut na koszty ogólne. Roboty budowlane rozliczane są w oparciu o cenniki ogólnie obowiązujące.

Przewaga robót w przedsiębiorstwie rozliczanych w oparciu o bazę normatywną służącą do rozliczeń z robotnikami, a więc z tego względu z konieczności szczegółowa, a także fakt, iż w branży istnieje przewaga zapotrzebowania na usługi remontowe w stosunku do wielkości usług remontowych świadczonej przez przedsiębiorstwa remontowe oraz warsztatów przyfabrycznych — stanowią przesłanki do płynności cen, a konkretnie wzrostu cen usług. Te okoliczności w poważnym stopniu określają skalę trudności realizacji przez przedsiębiorstwo wielkości produkcji netto a w konsekwencji i wskaźnika normatywnej wartości produkcji globalnej.

Rola miernika pracy w mechanizmie zarządzania przedsiębiorstwem wynika z funkcji pełnionych przez ten miernik. Normatywna wartość produkcji globalnej pełni funkcje: a) podstawy oceny przedsiębiorstwa przez jednostki nadzorujące jego działalność oraz podstawy środków aktywizujących kierownictwo przedsiębiorstwa, b) podstawy dopływu funduszu plac dla załogi, c) środka formułowania zadań przez kierownictwo przedsiębiorstwa dla wydziałów i oddziałów produkcyjnych.

Treba tu powiedzieć, że nowy miernik na razie nie pełni w takim stopniu tej funkcji (której kryterium jest ocena realizacji zadań planowych) jak poprzednio produkcja globalna. Przeszkodą pełnego uznania nowego miernika polegająca na: tradycyjnym przyzwyczajeniu do mierników produkcji globalnej i towarowej; nieznaności konstrukcji n.w.p.g.; nietypowości (choćby nawet z nazwy) nowego miernika w porównaniu do nowo wprowadzonych, ogólnie mierników produkcji. Należy jednak dodać, że istnieją przesłanki wskazujące na zmianę tego stanu z biegiem czasu.

Uzależnienie premii kierownictwa przedsiębiorstwa od wykonania zadań planowych w zakresie n.w.p.g., a także zależność istniejąca od początku wprowadzenia nowego miernika, sprawia, że kierownictwo oddziaływa w kierunku wykonania tych zadań. Zadania premiowe specyfikują produkcję w trzech „asortymentach”, tj. produkcji przemysłowej, budowlanej i monta-
żowej.

Przy omawianiu funkcji jako podstawy dopływu funduszu plac należy wskazać na dwójką rolę miernika: a) jako podstawę do określania wielkości funduszu plac w momencie określania wskaźników dyrektywnych do planu dla przedsiębiorstwa przez zjednoczenie oraz b) jako podstawę dla dopływu funduszu plac w przypadku przekroczenia zadań produkcyjnych przewidzianych planem. Nie będzie

przesadą, jeśli się powie, że nowy miernik nie był jak dotąd główną podstawą do określania przez zjednoczenie wielkości funduszu plac w planie dla przedsiębiorstwa, chociaż mógł on z powodzeniem stanowić zasadnicze kryterium dla ustalania wielkości funduszu plac w planie na rok 1967 i 1968.

Jeśli jednak nie stanowił tej podstawy, to może nie z braku „wiar” zjednoczenia w ten miernik produkcji, ile z innych względów wpływających na metodykę ustalania wielkości funduszu plac dla przedsiębiorstw usługowych. Głównym kryterium do wyznaczania przez zjednoczenie rozmiarów funduszu plac dla omawianego przedsiębiorstwa jest osiągnięty, w roku poprzedzającym okres planowania, poziom średniego plac przez ZRM oraz planowany stan zatrudnienia. Z tym, że zjednoczenie zakłada w planie z reguły nieco niższy poziom średniego plac, niż wynosi wykonanie za okres poprzedzający rok planowany.

Nie bez znaczenia w doborze tej metody planowania funduszu plac pozostaje fakt, że średnia placą robotnika omawianego przedsiębiorstwa jest wyższa o ok. 35 proc. od plac robotnika w całej branży. Oczywiście takie porównanie nie jest słuszne, jeśli się zważy charakter i warunki pracy robotnika przedsiębiorstwa remontowo-montażowego. Można przyjąć, że na wymienioną metodę wpływają jeszcze inne ważniejsze, lecz nie wymienione tutaj względy. W przypadku przekraczania zadań produkcyjnych fundusz plac przedsiębiorstwa ujęty w planie rocznym nie podlega automatycznie zwiększeniu.

Przedsiębiorstwo ma prawo ubiegać się w zjednoczeniu o dodatkowy fundusz plac (z rezerwy „B” zjednoczenia), gdy podejmie nadplanowe zadania produkcyjne. W roku 1967 dodatkowy fundusz plac uzyskany tą drogą stanowił 2,6 proc. ogólnego funduszu plac pracowników fizycznych ustalono w planie rocznym przedsiębiorstwa. Istnieją uzasadnione podstawy do przypuszczenia, że w roku 1968 fundusz plac uzyskany przez przyjmowanie dodatkowych zadań produkcyjnych był wyższy. Należy jeszcze dodać, że przedsiębiorstwo otrzymuje odpowiednio do zwiększonych zadań produkcyjnych zwiększony limit zatrudnienia robotników.

Mimo iż poszczególne zlecenia produkcyjne (obiekty ujęte w planach rzeczowych) nie są transformowane na zadania w nowym mierniku dozor wydziałów i oddziałów otrzymuje zadania premiowe wyrażone w tym mierniku. Zadania te zmuszają dożór do aktywności i egzekwowania wymaganej dyscypliny wydajności pracy ze strony nadzorowanych załóg. Jednocześnie pole obserwacji n.w.p.g. sprawia, że zmienił się zasadniczo kierunek strategicznego oddziaływania dożoru na miernik (poprzednio — roboty materiałochłonne oraz materiały zleciennodawców). Przez zneutralizowanie wpływu materiałów na miernik w centrum zainteresowania znalazły się czynniki decydujące o wzroście produkcji netto.

Należy tu zwrócić uwagę, że jest niezwykle trudno uchwycić skutki działania samego nowego miernika. Okres wprowadzania n.w.p.g. zbliżył się bowiem z momentem wprowadzenia nowych zasad finansowania przedsiębiorstwa przemysłowego. W tym samym czasie wprowadzono dla poszczególnych oddziałów produkcyjnych wydziału budowlano-montażowego rozrachunek gospodarczy. Na przestrzeni lat 1965—67 usprawniono w przedsiębiorstwie system przyjmowania zleceń do realizacji, zreformowano zasady wynagrodzeń itp. Wszystkie te przedsięwzięcia wpłynęły w jakiś sposób na wyniki pracy przedsiębiorstwa i zacięciem wpływ działania nowego miernika.

Niemniej, wyraża się tutaj przekonanie, że oddziaływanie miernika jest niewątpliwie, zwłaszcza w odniesieniu do robót budowlano-montażowych, których udział w ogólnej produkcji przedsiębiorstwa wynosi 68 proc. Wpływ nowego miernika na produkcję przemysłową przedsiębiorstwa jest raczej niewielki, co wynika z charakteru tej produkcji i stosunkowo ścisłego zdetetermino-

wania procesu technologicznego. W ocenie działania nowego miernika w przedsiębiorstwie można wyróżnić jego wpływ: na realizację rzeczowego planu produkcji; na zużycie materiałów bezpośrednich; na akumulację.

Ocena n.w.p.g. w zakresie realizacji rzeczowego planu produkcji odnosić się będzie do produkcji budowlano-montażowej. Przez rzeczowy plan produkcji rozumieć należy plan ujmujący wszystkie przyjęte przez przedsiębiorstwo do realizacji zlecenia produkcyjne przewidujące wykonanie lub przeprowadzenie remontów określonych obiektów produkcyjnych lub przeznaczenia ogólnego. Roczny, rzeczowy plan produkcji omawianego przedsiębiorstwa jest uzgadniany ze służbą głównego mechanika zjednoczenia. Udział zleceń posiadających pełną dokumentację projektowo-kosztorysową w ogólnej wartości przyjętych zleceń w produkcji budowlano-montażowej nie przekracza 40 proc. Pozostałe roboty, ze względu na duży przeszoków w dokładnym „przebiegu” robót rozliczane są kosztorysami wynikowymi.

Ta ostatnia okoliczność, jak również występowanie robót awaryjnych obrazuje trudności w pełnej realizacji przez omawiane przedsiębiorstwo rocznego planu rzeczowego. Realizacja rzeczowego planu produkcji w roku 1967 w porównaniu do roku 1965 uległa wyraźnej poprawie — wykonanie, według ilości zleceń wzrosło z 73 proc. do 79 proc., zaś według wartości przeobrażenia z 78 proc. do 93 proc. Niewątpliwie poważny udział w tej sprawie posiada oddziaływanie nowego miernika. Oddziaływanie to znajdowało wyraz: w zwracaniu większej uwagi na rozmiar robót (wielkość budowy); w neutralizacji bodźców powodujących pogonę za robotami materiałochłonnymi; w zwracaniu większej uwagi na odpowiednie ustalenie w planie terminów remontów w poszczególnych fabrykach ze względu na odległość i czas przejazdu robotników.

Jaki jest wpływ n.w.p.g. na zużycie materiałów bezpośrednich? W trakcie przeprowadzania remontów budynków, maszyn i urządzeń produkcyjnych zużywa się poważne ilości materiałów i części zamiennych. Remonty o szerszym zakresie, jak np. kapitalne poprzedaż weryfikacji urządzenia pod względem stopnia zużycia poszczególnych części, w wyniku tej weryfikacji zleciennodawca określa odpowiednio części do wymiany lub regeneracji. Przy wykonywaniu remontów średnich i bieżących (a częściowo nawet kapitalnych) brzdągi ZRM uczestniczą bezpośrednio w ostatecznej weryfikacji. Toteż zdanie wykonawcy remontu o tym, co jest do wymiany, a co do regeneracji ma często znaczenie decydujące. Z wypowiedzi kierowników oddziałów remontowo-montażowych wynikało niedwuznacznie, że przy działaniu miernika produkcji globalnej nie byli oni zainteresowani w oszczędzaniu zużyciu materiałów do remontów.

Nowy miernik wydaje się oddziaływać bardziej prawidłowo na zużycie materiałów. Wskazują na to następujące dane:

	1965	1967
Udział w kosztach wytworzenia przedsiębiorstwa materiałów bezpośrednich	44,20%	41,73%
Udział w kosztach własnym produkcji budowlano-montażowej materiałów bezpośrednich z materiałów zleciennodawców	45,9%	45,5%
w tym: materiałów własnych ZRM, P.P.	23,3%	22,1%

Dla właściwego ujęcia problemu zużycia materiałów przy remontach należałoby może zwrócić uwagę na stanowisko przedstawicieli fabryk papierniczych w tej sprawie. Są oni zdania, że w przeprowadzanych remontach maszyn i urządzeń papierniczych zbyt niski jest udział materiałów i części zamiennych, wskutek czego remont nie spełnia swego zadania. Jaki przyczynę tego stanu określa się trudnością fabryk w zaopatrzeniu materiałowo-technicznym. Stanowisko to jest chyba słuszne. Stąd nasuwa się wniosek, że silnie działający miernik w przedsiębiorstwach typu remontowo-montażowego nie powinien działać w kierunku obniżenia zużycia materiałów, a tylko neutralizować, w miarę możliwości, zupełnie,

wpływ wielkości tego zużycia na miernik.

Wpływ n.w.p.g. na akumulację. Poprzednio zwrócono już uwagę na rolę produkcji netto w nowym mierniku, z tego punktu widzenia można wskazać na kierunkową zgodność działania nowego miernika z akumulacją (oczywiście przy założeniu, że w przedsiębiorstwie nie zachodził przypadek wzrostu akumulacji wskutek obniżki kosztów ogólnych). Obecnie należałoby określić rozmiar wpływu nowego miernika na akumulację. Zadanie to jest trudne, gdyż, jak już poprzednio wspomniano, ona postępowanie przedsiębiorstwa i wyniki w zakresie akumulacji i rentowności oprócz nowego miernika miały również wpływ zadania dyrektywne w rentowności oraz zależności sytuacji finansowej przedsiębiorstwa od osiągniętej masy zysku. Niemniej uważa się, że najsilniejszy wpływ ze wszystkich czynników na przyrost akumulacji wywarło właśnie działanie nowego miernika produkcji.

A oto dane charakteryzujące przyrost akumulacji w przedsiębiorstwie:

	1965	1967	%
Koszty własne produkcji w tys. zł	113 692	126 355	111,5
Akumulacja na produkcji w tys. zł	10 109	12 480	123,5

Wydaje się, że większa część osiągniętego przyrostu akumulacji przypisać należy działaniu nowego miernika. Oczywiście wywoływanie dość silnego przyrostu akumulacji przez działanie n.w.p.g. jest możliwe przy istnieniu określonych warunków. Do warunków tych wymienionych w sposób ogólny, należy zaliczyć: niski stopień wykonywania robót o ścisłym zakresie rzeczowym i finansowym, unikającym z dokumentacji techniczno-kosztorysowej; niedobór mocy przerobowej zakładów remontowo-montażowych i warsztatów przyfabrycznych, a więc przewaga dostawcy usług nad ich odbiorcami; brak scalonych norm kosztorysowych na specjalistyczne roboty remontowo-montażowe.

Wprowadzenie eksperymentu gospodarczego (cząstkowego) w Zakładach Remontowo-Montażowych Przemysłu Papierniczego, oceniamy pozytywnie. Miernik ten jest „obejtny” na wartość materiałów bezpośrednich i kooperacji bierniej, umożliwia zatem racjonalne zużycie materiałów podczas remontów, w porównaniu do produkcji globalnej wpływa korzystnie na realizację rzeczowych zadań produkcyjnych. Jeśli uwzględnimy warunki cenowe przedsiębiorstwa, to miernik — normatywna wartość produkcji globalnej, przez swoją konstrukcję, reaguje może zbyt silnie na poziom akumulacji.

Poprawa skuteczności i zabezpieczenia w przyszłości prawidłowości działania eksperymentu gospodarczego w omawianym przedsiębiorstwie jest uzasadniona od: a) rozbudowy bazy remontowej; b) opracowania i wprowadzenia norm kosztorysowych na roboty remontowo-montażowe.

Rozbudowa bazy remontowej przemysłu celulozowo-papierniczego jest przede wszystkim pilnie potrzebna zarówno ze względu na obecny niedobór mocy przerobowej zaplecza usługowego branży, jak też na duży przyrost jednostek produkcyjnych przemysłu celulozowo-papierniczego. Na odcinku norm kosztorysowych również wydane zostały wytyczne, które zobowiązują do ich wprowadzenia począwszy od roku 1970.

Udoskonalenie zasad eksperymentu powinno nastąpić przez: a) przybranie nowego miernika produkcji formy produkcji netto, to jest produkcji globalnej w cenach bieżących, pomniejszonej o wartość zużycia materiałów bezpośrednich i kooperacji bierniej; b) wywołanie nowego miernika syntetycznego, a mianowicie zastąpienie wskaźnika rentowności (netto) — obecnie obowiązującego — wskaźnikiem rentowności „przerobu”, przy czym mianownikiem tego wskaźnika byłaby wartość sortowanej produkcji towarowej „netto”.

1) Stanowisko zaleta w uchwale Konferencji naukowo-technicznej n.r. „Gospodarka remontowa przemysłu celulozowo-papierniczego” zorganizowanej przez Stow. Inżynier. i Techn. Przemysłu Papierniczego w dniach 8-9 lutego 68 r. w Łodzi.

Z SEJMU

Plan i budżet leśnictwa i przemysłu drzewnego

Komisja Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego rozpatrzyła projekt Narodowego Planu Gospodarczego na rok 1969, podstawowych założeń na rok 1970 oraz projekt budżetu państwa na rok 1969 w części dotyczącej leśnictwa i przemysłu drzewnego.

Plan przewiduje, że wyrąb grubizny utrzyma się w roku gospodarczym 1968/69 na poziomie wykonania roku ubiegłego. Na tym samym poziomie przewiduje się wyrąb w następnym roku gospodarczym. Przewiduje się wzrost pozyskania drobnicy iglastej przeznaczanej na płyty pilśniowe, co świadczy o dążeniu do zastępowania asortymentów grubowymiarowych drewnem mało-wartościowym i drobnym. Pewna, choć jeszcze niedostateczna poprawa stanu transportu mechanicznego pozwala na zwiększenie jego udziału w wykonaniu zadań wywozowych i

zrywkowych. Stawia to jednocześnie przed resortem większe zadania w dziedzinie budowy oraz remontu dróg i mostów.

Plany zalesień i odnowień kształtować się będą w najbliższych dwóch latach na poziomie wykonania w roku ubiegłym. O 3 tys. ha wzrosło powierzchnia zmeliorowanych gruntów leśnych. Nawożeniem objęte zostaną przeznaczone pod zalesienie nieużytki, zreby bieżące na siedliskach ubogich, zdegradowanych i silnie zachwaszczonych, plantacje topolew, drzewostany nasienne, szkółki leśne i zadrzewienia.

Produkcja przemysłu drzewnego wzrosnąć ma w roku 1969 o ok. 4 proc., w roku 1970 — o 5,7 procent; oznacza to, że dynamika wzrostu produkcji przemysłu drzewnego jest niższa aniżeli ogólna dynamika wzrostu przemysłu w kraju. Wynika to głównie z ograniczonych możliwości inwestycyjnych.

Plan na rok 1969 przewiduje, że wartość produkcji mebli wyniesie 8730 mln zł, tj. o 800 mln więcej niż w roku poprzednim. Podejmowane są przedsięwzięcia o charakterze organizacyjnym, jak również zmierzające do lepszego wyposażenia technicznego zakładów przemysłu meblarskiego, które służącej mają dalszemu zwiększeniu i poprawie jakości produkcji.

Produkcja maszyn i urządzeń do obróbki i przerobu drewna wzrosnąć o 15 proc. w stosunku do roku 1968; ten jest jednak nadal niedostateczny w stosunku do potrzeb. Produk-

cja papieru wzrosnąć ma o 37 tys. ton w roku bieżącym oraz o dalsze 84 tys. ton w roku 1970. Przyrost ten osiągnięty zostanie głównie w wyniku oddania do użytku nowych maszyn papierniczych w Świdcu i Kostrzynie. Ponad 88 proc. wzrostu produkcji przemysłu drzewnego pokryte ma być wzrostem wydajności pracy.

Projekt planu w zakresie handlu zagranicznego przewiduje stosunkowo niewielki wzrost eksportu (z 395 mln zł dewizowych do 412 mln zł dew. w roku 1970), przy czym zakłada się ograniczenie eksportu surowców i półfabrykatów przy jednoczesnym wzroście eksportu wyrobów gotowych, głównie mebli.

Plan inwestycyjny resortu przewiduje, że nakłady wyniosą w 1969 roku ok. 3,8 mld zł, a w roku 1970 ponad 4,1 mld zł. Projekt planu inwestycyjnego charakteryzuje się wysoką koncentracją nakładów, o czym świadczy fakt, że w roku 1969 — 88,7 proc., a w roku 1970 — 75,9 proc. nakładów przeznaczonych jest na inwestycje kontynuowane.

W dyskusji sejmowej podkreślono szczególnie fakt, iż podstawowa przeszkoda utrudniająca podniesienie rangi leśnictwa (co w konsekwencji odbija się na rozwoju przemysłu drzewnego), jest brak zrozumienia jego problemów i potrzeb w wielu kontrahentów resortu. Brak zrozumienia, że lasy to ważny dział gospodarki narodowej. (J. W.)

Plan i budżet w gospodarce komunalnej

W końcu ub. r. Komisja Budownictwa i Gospodarki Komunalnej rozpatrzyła projekt planu i budżetu na 1969 r. i podstawowych założeń planu na 1970 r. oraz sprawozdanie rządu z wykonania planu i budżetu za 1967 r. w części dotyczącej gospodarki komunalnej.

Projekt planu na lata 1969-1970 w zakresie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej omówił poseł A. Laszewicz.

Przewidziane w planie na rok 1969 łączne nakłady inwestycyjne są o 10,4 proc. wyższe niż w roku 1968. Uwzględniając hierarchię potrzeb, nakłady te są w pierwszym rzędzie przeznaczone są na te kierunki inwestowania, które zabezpieczają podstawowe potrzeby ludności, jak: wodociąg, kanalizacja, oczyszczalnie ścieków, drogi i komunikacja. Duże znaczenie dla resortu mają również inwestycje związane z budową i rozbudową zaplecza techniczno-produkcyjnego resortowych przedsiębiorstw remontowo-budowlanych. Zakłada się, że uzyskane w 1969 r. efekty inwestycyjne wpłyną dodat-

nie na dalszą poprawę zaopatrzenia ludności miast i osiedli, na podniesienie stanu sanitarnego miast oraz zabezpieczając realizację planowego programu budownictwa mieszkaniowego.

O 12,2 proc. wzrosła, w myśl założeń planu, wydatki na kapitalne remonty urządzeń komunalnych. Wartość usług świadczonych, na rzecz ludności przez przedsiębiorstwa komunalne wzrosła o 4,2 proc. Projekt planu budownictwa mieszkaniowego, typu miejskiego przewiduje oddanie do użytku w roku przyszłym 157 tys. mieszkań o 470 tys. izb mieszkalnych, co stanowi wzrost o 6,5 proc. w stosunku do planu bieżącego. Projekt planu spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego na rok 1969 zakłada oddanie do użytku 100 tys. mieszkań, tj. ponad 281 tys. izb, jest to o 10 tys. mieszkań i 28 tys. izb więcej niż w roku bieżącym. Procentowy udział budownictwa, społecznie-ogólnego, w projekcie planu na lata 1969-1970 kształtuje się na poziomie 10,7 proc. przy założeniu, na że lata w planie 5-letnim 10,2 proc.

Podstawowe urządzenia towarzyszące budownictwu mieszkaniowemu, do których zalicza się m. in. lokale handlowe, gastronomiczne i usługowe, przychodnie lekarskie i apteki, w przeznaczeniu na 10 tys. m² powierzchni użytkowej, mieszkań kształtują się w projekcie planu na rok przyszły w ilości 372 m², podczas gdy w roku ubiegłym wyniosły 352 m².

Niemniej jednak istnieją dziedziny, wymagające zwrócenia szczegól-

nej uwagi. Przede wszystkim dotyczy to:

• zwiększenia rozmiarów spółdzielczego budownictwa resortowego w celu zlagodzenia występującej dysproporcji w stosunku do zadań określonych w planie 5-letnim;

• problemu zaległych elewacji, które powinny być możliwie w maksymalnym stopniu zlikwidowane jeszcze w okresie bieżącej 5-latk.

Plan usług remontowo-budowlanych świadczonej na rzecz ludności wzrosnąć o 20 proc. Planuje się, że wskaźnik nakładów w zakresie usług remontowo-budowlanych na rzecz ludności wynosić będzie w roku 1969 na 1 m² powierzchni użytkowej 1,80 zł, podczas gdy w roku bieżącym kształtował się na poziomie 1,17 zł.

Ważnym elementem gospodarki mieszkaniowej jest prawidłowa realizacja planu eksploatacyjnego i prac remontowych. Nakłady na remonty kapitalne budynków rad narodowych wyniosą w przyszłym roku blisko 3 mld zł, a na remonty prywatnych budynków czynszowych — blisko miliard zł.

Realizowanie przyjętych na rok 1969 zadań doprowadzić powinno do poprawy warunków mieszkaniowych ludności oraz usprawnienia gospodarki remontowej i działalności eksploatacyjnej w budynkach mieszkalnych.

(T. Z.)

ŻYCIE GOSPODARSTWA

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

*

Skoro ani import ani eksport nie stanowią celów samych dla siebie, lecz łącznie z produkcją mają coraz lepiej zaspokajać szybko rosnące i różniące się pod każdym względem potrzeby społeczne, to muszą działać w sposób zintegrowany. Świadomi tej konieczności podejmowaliśmy różne przedsięwzięcia, głównie w sferze ekonomicznej. Można tu m. in. wymienić wprowadzenie planowania importu i eksportu w oparciu o wskaźniki wartościowe, stworzenie wydzielonych przedsiębiorstw pracujących w dużej części na eksport bardziej elastycznych form i metod planowania m. in. funduszu płac (z tytułu zwiększonej pracochłonności) itp. Bardzo ważnym przedsięwzięciem było ustalenie nowych zasad efektywności eksportu i powiązanie z nimi specjalnych premii dla producentów (łącznie z kooperantami) oraz central handlu zagranicznego (Uchwała RM nr 149/67). Ten zamysł integracyjny przyświeca również niektórym eksperymentom ekonomicznym m. in. „Polfy”

Wszystkie te próby uznać trzeba za przemyślane, celowe, służące wzmaganiu efektywności eksportu i powiększaniu tym sposobem możliwości importowych. Czy przyniosły pozytywne rezultaty? Szczegółowe roztrąsanie tego problemu nie jest tematem artykułu, dla którego wystarczające jest stwierdzenie, że szkolowiek dokonaliśmy niewątpliwie postępu, to jednak żadną miarą nie może być on uznany za dostateczny i współmierny zarówno do zastosowanych środków, jak i — zwłaszcza — do rozwojowych zadań. Uchwała V Zjazdu zaleca dalsze kroki w tej dziedzinie, wysuwa ją na czoło dążenie do pogłębienia specjalizacji i dalszego podziału pracy w skali międzynarodowej, przede wszystkim w drodze integracji w obrębie krajów socjalistycznych zrzeszonych w RWPG.

stycznymi przesłaniami w RWPG. Ze znaczenia tych procesów dla ekonomiki kraju takiego jak nasz zdajemy sobie sprawę coraz lepiej. Skoro jednak powiedziano „A”, trzeba powiedzieć także „B”. Chcemy mianowicie podkreślić, że wzbogacanie i komplikowanie się form wymiany międzynarodowej nie może nie wywierać dalszego istotnego wpływu na jej organizację.

Pod tym względem — wyławszy pojedyncze próby — nic nie drgnęło. Aparat ten, w postaci centralnego handlu zagranicznego, funkcjonuje naprawdę dobrze, jego związek z produkcją realizują się na zasadzie kupna i sprzedaży. Trwałość zaś form organizacyjnych całego pionu handlu zagranicznego wskazuje na absolutnie niemal niewrażliwość wobec głębokiej przeławy ewolucji poglądów na temat roli i form realizacji wymiany i współpracy międzynarodowej oraz wobec praktycznych zadań w tej dziedzinie, z którymi przecież zwiekać nam nie wolno.

*

Posłużmy się tu przykładami, które wydawać się mogą nadto drastyczne, lecz są wzięte święto i wprost z życia. Będzie to opis dwóch typowych sytuacji Importowych, dotyczących artykułu o stosunkowo dużej „jasności kompetencyjnej” oraz artykułu stosunkowo mowego, do którego żadna z central handlu zagranicznego a priori nie przyznaje się. W przełożeniu na język praktyki oznacza to, że pierwszy z artykułów po odpowiednio długim okresie wzdragania się właściwej kompetencji centrali handlu zagranicznego zostanie wreszcie przez nią przyjęty do realizacji importowej. Artykuł nowy robi natomiast nadzieję wszystkim zainteresowanym centralom na długotrwałe odbijanie niewygodnego piłki sąsiadów aż do dostatecznie odległej w czasie decyzji Ministerstwa Handlu Zagranicznego, wyznaczającej kompetentną centralę na mocy polecenia służbowego. Występują tu dwie centrale hz oraz jeden Instytut. Przedmiotami zamówień Instytutu są dwa aparaty precyzyjne (jeden i drugi są w istocie ciałymi zestawami przyrządów), których do-stawa uzależniona w sposób zasadniczy realizację postanowień odpowiedniej Uchwały KERM, na którą powołuje się Instytut w swoich pismach do obu central. Kronika półrocznych kontaktów Instytutu z pierwszą centralą przedstawia się następująco:

następująco:
 - 8.02.1968: pismo Instytutu do
 chz z prośbą o ściągnięcie interesu-
 jących ofert firm zagranicznych,
 po piśmie wyjaśnienie kompetencji;
 - 13.03.1968: odpowiedź chz in-
 formująca o skierowaniu za grani-
 cą odpowiednich pytań ofertowych,
 prośba o dodatkowe wyjaśnienia;
 - 19.03.1968: pisemne wyjaśnienie
 Instytutu;
 - 19.03.1968: dzielna walka chz
 z odbiciu sprawy, utarczki ustne,
 wizyty, wyjaśnienia;
 - 22.04.1968: Instytut kieruje for-
 malne zamówienie do chz;
 - 22.04.1968: c.d. dzielnej walki
 chz o nieprzejęcie zamówienia;
 - 20.05.1968: pie.wazy sukces Insty-
 tutu, centrala przyjmuje zamówie-
 nie do realizacji, nie całość jednak,
 lecz tylko część z zamówionej apar-
 atury;

- 20.06.1968: chz przesyła do Instytutu część ofert do akceptacji;
- 24.06.1968: Instytut akceptuje część ofert przysyłając jednocześnie

- 19.07.1968: pismo Instytutu do chz ponagające dostawę drugiej części zamówienia;
- 30.07.1968: pismo chz zawierające druki licencyjne na pierwszą część zamówienia;
- 6.08.1968: Instytut przesyła wypełnione druki licencyjne;
- 20.08.1968: kolejny mont pismny Instytutu w sprawie pozostałej części zamówienia;
- 29.08.1968: kolejny sukces — chz oficjalnie przyjmuje do realizacji drugą część zamówienia prosząc o przesłanie dokładnych adresów firm produkujących zamawianą aparaturę;
- 27.09.1968: notatka spisana w centrall w sprawie drugiej części zamówienia.

Sprawaw realizacji, chz oczekuje
odpowiedzi firm.

Historia walk z drugą centralą
handlu zagranicznego różni się nie-
co, gdyż w przeciwieństwie do
pierwszej, stojącej na straconej po-
zycji, stworzyła bój ponad 5-miesięcz-
ny o nieprzejście zamówienia. Wa-
terloo nastąpiło dopiero 9.05.1968
(pierwsze pismo w tej sprawie skier-
owało Instytut do centrali dnia 27.
11.1967) w wyniku decyzji MHZ
przysłałającej jej sprawę. Kronika
bojów z tą centralą jest bardzo bo-
gata, ale oszczędzimy Czytelnikom
wszystkich jej szczegółów. Wróćmy
jednak uwagę na jedną charak-
terystyczną wolte, jaką wykonała
— ta centrala już po — zdawałoby się
— oficjalnej i niedowolnej klęsce,
Olió w czerwcu, już po zatwierdze-
niu przez Instytut ostatecznej spe-
yfikacji zamawianego urządzenia,
doszła do wniosku, że należy spro-
wadzić jeszcze trochę nowych ofert.
W okresie wakacyjnym przystąpio-
no do ścigania tych ofert nic na
razie nie mówiąc Instytutowi, który
ufnie myślał, że centrala finalizuje
kontrakt na zaakceptowaną pisme-
nie specyfikację. Bomba wybuchła
po wakacjach, kiedy okazało się, że
twardo planuje ona do końca
września studiowanie ofert (nota
bene nieadekwatnych lub wręcz
niedorzecznych).

Opisane sytuacje dotyczą dwóch konkretnych central i jednego instytutu, ale nie są to fakty incydentalne. Ilustrują one pewien ogólny „stan niemożności”, płynący ze źródeł nie przypadkowych, lecz strukturalnych. Niewiele zarzykujemy twierdząc, że ankieta na ten temat dostarczałaby godnego uwagi zasobu analogicznych gorzkich uwag ze strony licznych klientów handlu zagranicznego. Typowość takich przypadków raczej wyklucza wątpliwości, by można było kląć je wyłącznie na karb predestynacji osobistych kierownictwa i personelu, czy też subiektywnie przyjętego stylu, przez ten lub inny centrali

Pracy wtedy lub innej. centralka. Jak widać, w układzie „zamawiający — czh importer” centralka jest z racji swojego ustawienia partnerem mocniejszym, wygrywającym wysoko na punkty z masą klientów. Sytuacja odwraca się w układzie „krajowy producent — czh eksporter”. Tutaj producent staje się surowym dyktatorem, a pod pretekstem staje z kolei centralka, która musi eksportować, a nie zawsze może, bo nie, ma co. Jeden z typowych objawów tego kolejnego zespołu chorobowego stanowią próby przerzucania przez producenta odpowiedzialności za jakość i terminowość dostawy eksportowej bądź za błędy w kalkulacji własnej — na centralkę. Wszystkie to stawia centralkę na gorszej pozycji w systemie zamkniętym: import — eksport.

Kroniki konfliktów między centralami i hurtproducentami, notując zresztą wypadki odwrotne. Bywa, że producent w drodze własnej penetracji rynków zagranicznych stwierdza szanse korzystnego długofalowego eksportu jakiejś grupy wyrobów. Ale zazwyczaj centrala, które z tytułu swych funkcji powinny podjąć zobowiązanie sprzedaży ich za granicę, unikała tego jak ognia, ograniczając się przez ważne do ogólnikowych deklaracji na temat „staraj” o wyeksportowanie danych wyrobów. Praktycznie niemożliwe jest zwłaszcza uzyskanie od centrali zapewnienia zbytu w dłuższym okresie. Ponieważ producent nie może w takiej sytuacji podjąć ryzyka (gdź „od ryzyka” jest centrala, bynajmniej) się dość nie kwapiąc) cała sprawa tym samym się zamyka, szansa eksportowa upada.

*

Lista zarzutów, którymi „okładają się” wzajemnie przemysł i handel zagraniczny, jest długa, a racje obu stron niejednokrotnie oczywiste. Dowodzi to nieracjonalności dotychczasowego „ustawienia” planu handlu zagranicznego; nieracjonalności — przede wszystkim z punktu widzenia zadań rozwojowych, zadań rekonstrukcji i modernizacji gospodarki narodowej. Nie przeczymy, że wewnętrzna organizacja central uległa poprawie, że podniosła się ich fachowość i ogólna sprawność. Twierdzimy jednak, że postęp adekwatny do potrzeb ogólnorozwojowych napotykać musi nieprzekraczalne granice, wyznaczone samą istotą dotychczasowego mielska

Centrala przedsiębiorstw hz na małe gospodarce].

Centrale hz oraz producenci opierają po prostu na innych płaszczyznach. Centrala jest — formalnie rzecz biorąc — kupcem na rachunek własny. Jest ona faktycznie oderwana od przemysłu, jego potrzeb i możliwości, działa natomiast pod przemożnym wpływem bilansu płatniczego i handlowego, i to w

krótkim okresie, „na bieżąco” — jak się mawia. Stąd jej zasadniczo niechęć zarówno do długofalowych zamierzeń eksportowych, zwłaszcza związanych się ze zdobywaniem rynków dla nowych wyrobów, jak i do importu — bez względu na to, czy jest to import bardzo kosztowny czy stosunkowo drobny, i bez względu na wpływ, jaki to wywrze na procesy produkcji społecznej. Tendencja odrzucania zamówienia importowego jest naturalnym odruchem chz, która wraz z zamówieniem otrzymuje nowe obciążenia, nie nie dostając w charakterze rekompensaty. Stąd też długofalowe celebrowanie nabożeństwa ofertowego. CHZ punktowana jest za „oszczędności dewizowe”, a nie za terminowe wykonanie zamówień. Nie interesuje jej faktycznie, czy poszukiwana przez nią oszczędność w kwocie np. 1500 zł dewizowych nie spowoduje strat w wartości 1,5 mln zł tychże złotych, strat powstałych na skutek opóźnienia przygotowania produkcji nowego, nawet ultranowoczesnego asortymentu. Centrali nie interesuje również fakt, że poszukiwanie groszowych oszczędności wydłuża dodatkowo i tak już duży dystans dzielący nas od czołowej światowej. Fakt zaś, że zadanie — w naszych praktykach — jest objęte Uchwałą KERM nie spędza snu z powiek, ponieważ klientów legitymujących się tego rodzaju priorytetem jest dużo. Dowiadamy dla jasności, że chodzi tu wyłącznie o import artykułów nie objętych listami embargowymi. Nawet jednak w przypadku trudności o charakterze embargowym łatwiej jest porozumieć się bezpośrednio z dostawcą zachodnim i ustalić drogi ominąć zakazów eksportowych, niż przebieć się przez strefę zażartej obrony rodzimych central. Nie bez znaczenia jest przy tym dość nagminne zjawisko niekompetencji fachowej, przejawiającej się w naszym przykładzie m. in. twardej żądaniem dokładnych adresów firm produkujących dane urządzenie.

Zgola inaczej niż w rachunku centrali wyglądają te sprawy u producenta. Dwieście co do eksportu lub importu nie są tam kwestią bilansową, lecz dotychczas czynników rozwoju produkcji – inwestycji, zatrudnienia, technik wytwarzania, rodzajów produktu finalnego, zorganizowania kooperacji itp. Wybór w tej dziedzinie musi wynikać z długofalowej perspektywy rozwojowej, implikuje więc ściśle związek z rynekami międzynarodowymi i kojarzenie własnych zadań rozwojowych z tendencjami i możliwościami kontrahentów. Problem ten zwłaszcza obecnie rysuje się bardzo ostro.

*

Handel towarami, usługami, a nawet licencjami nie jest już dziś jedyną postacią podziału pracy i specjalizacji. Coraz większe znaczenie zyskuje bezpośrednia współpraca producentów, wzajemna kooperacja, nawet między przedsiębiorstw z różnych krajów. Kooperacja dla celów wewnętrznych, kooperacja z myślą o ekspansie na rynki krajów trzecich itp. itd. Powstaje też wspólne międzynarodowe przedsiębiorstwa. Taka jest tendencja, zyskująca z biegiem czasu na sile, gdyż rozwój nauki i techniki, a co za tym idzie rosnąca kapitalochołność przegryzu produkcję wężąc narzuca pogłębiając się specjalizację, podział pracy i zarazem ścisłą współpracę.

Ten — rzecz można — imperatyw współczesności ze szczególną siłą przekaźnik musi poczynania gospodarce kraju takiego jak nasz. Ogromna, a mówiąc otwarcie — jedyną szansą przyspieszenia rozwoju gospodarczego Polski i bardziej dynamicznego postępu jakościowego jest wykształcenie właściwego profilu specjalizacyjnego, skoordynowanie własnych programów rozwojowych z programami innych krajów, przede wszystkim RWPG. Chodzi o rozwinięcie wybranych gałęzi produkcji na wielką skalę, gwarantującą najniższe koszty i największe możliwości ustawicznej modernizacji technologii i wyrobów. Takie podejście wymaga z jednej, strony — rozszerzenia rynku zbytu zagranicznego dla wyeksportowanej produkcji, z drugiej zaś — powiększania importu w dziedzinach nie będących sferą koncentracji wysiłków. W takim ujęciu maksymalizacja importu jest czynnikiem ułatwiającym i przyspieszającym specjalizację i koncentrację, czyli przebudowę — strukturę ekonomiczną, a w rezultacie i w dłuższym okresie — dynamiczny wzrost dochodu narodowego. Doświadczenie mówi, że tak po-

jęcie długofalowe zadania gospodarcze nie pokrywają się z zasadami działania central. Wzrost central handlu zagranicznego jest handlem, z wszystkimi wpływającymi stąd pozytywnymi, ale także negatywnymi cechami. Negatywnymi głównie w odniesieniu do długofalowych programów rozwoju i unowocześnienia gospodarki narodowej, a zwłaszcza dziedziny wiodącej — przemysłu, dla którego handel zagraniczny jest, a przynajmniej powinien być jednym z głównych narzędzi rozwojowych.

Konsekwentny model zarządzania i potrzeby rekonstrukcji gospodarki wymagały, aby producenci (na jakim szczeblu — o tym będzie jeszcze mowa) miał prawo gestii w relacji produkcyjnej krajowa — import — eksport. Wzorem np. „Polski” — eksport, import i produkcja krajowa powinny stanowić równorzędne elementy gry ekonomicznej podporządkowanej generalnemu założeniu, które brzmi: najpilniejsze i najłatwiejsze zaspokolenie potrzeb społecznych, co w ujęciu ekonomicznym przebiera postać maksymalizacji tempa przyrostu dochodu. Z tego punktu widzenia producent powinien mieć pra-

wo ekonomicznie uzasadnionego wyboru np. między importem a inwestycjami, w ogóle — między czynnikami rozwoju produkcji i jej unowocześnienia. Decydujący powinien być rachunek ogólny i w dłuższym okresie. Rozwiązanie, takie wydaje się niezbędne dla sprawniej realizacji głównego zadania naszej gospodarki, które trafnie syntezyzuje słowo: nowocześnieść.

Wśród wielu możliwych definicji nowoczesności wyrobu przemysłowego najmniej wątpliwości zdaje się budzić ta, która określa wyrób nowoczesny jako konkurencyjny na rynkach światowych z wyrobami zagranicznymi, należącymi do analogicznej grupy i klasy. Konkurencyjność wyrobu na rynku zagranicznym jest niewątpliwie najbardziej obiektywnym sprawdzianem prawdziwości zaklasyfikowania do grupy nowoczesności „a”. Sprawdzian ten atoli ma bardzo ograniczone pole działania w warunkach istnienia bufora pośredniczącego między zagranicznym klientem a krajowym producentem. Rola bufora pełni skuteczną rolę, nie znając z reguły ani możliwości producenta, ani specyfiki techniczno - ekonomicznej rynku zagranicznego w stopniu dostatecznym dla przewidzenia szybko następujących zmian i kształtowania się trendów rozwojowych, mających kapitalne znaczenie dla określania właściwego profilu nowoczesności wyrobu. Jedynie bezpośredni, operatywny kontakt pomiędzy producentem a rynkiem może zapewnić właściwe warunki przewidywania, wykorzystania a nawet kształtowania koniunktury eksportowej. Jest rzeczą znaną wszystkim, którzy zetknęli się chociaż raz z dowolnym przedsiębiorstwem zagranicznym, że pracownicy działów sprzedaży firm to wysokiej klasy fachowcy z długoletnią na ogół praktyką i gruntowną znajomością zagadnień produkcji, rozwoju i ekonomicznej przedsiębiorstwa. Pracują oni w ciągłym, bieżącym kontakcie z laboratoriami rozwojowych firm i produkcją. Są w stanie podjąć rozmowy na każdy temat związany z obszarem działania ich firmy. Personel naszych central nie reprezentuje nawet w drobnym stopniu tej klasy, bo reprezentować jej nie może, rozpoznać w gąszczu różnorodnych zagadnień, dotyczących różnych problemów, a często nie mających nic wspólnego ani z techniką produkcji, ani z efektywnością obrotów.

Działanie owego bufora pośredniczącego pozbawia przemysł korzyści, płynących ze stymulującego rozwoju oddziaływania rynku zagranicznego, kształtującego racjonalną linię postępu technicznego, wytyczającego kierunki prac badawczych i sprzyjających zdecydowanie koncentracji sił na optymalnych kierunkach. Istnienie nieskończonej transmisji w postaci odrębnych central jest jednym z czynników narzucających naszej gospodarce kierunek na tzw. produkcję antyimportową. Doradne względy bilansowe najczęściej nie uwzględniają w dostatecznym stopniu tak ważnych czynników, jak krajowe przygotowanie, a zwłaszcza — tendencje i potrzeby światowe oraz związane z tym wewnętrzne zamierzenia specjalizacyjne. Jest dosyć oczywiste, że najbardziej efektywny ekonomicznie jest program rozwijania tych gałęzi przemysłu, które osiągnęły już powodzenie produkcyjne i eksportowe, bądź też powodzenia eksportowego nie osiągnęły, lecz opłacalność ich i perspektywiczność w skali światowej nie budzi wątpliwości przy jednoczesnym oddziaływaniu dynamizującym całą gospodarkę narodową. Wszelkie tego rodzaju decyzje powinny być podejmowane w sferze produkcji, która ma największe dane w ręku co do efektywności poczynić w całym cyklu gospodarczym — od produkcji do zbytu. Złaszcza we współpracy gospodarczej z zagranicą bezpośredni kontakt producentów z kooperującą firmą zagraniczną jest nieodzowny, a centrale ha mogą tylko przeszkadzać. Zachowanie odrębności organizacyjnej i rozliczeniowej producentów i central handlowych oraz, w dodatku, brak w gruncie rzeczy mierników ekonomicznej efektywności pracy central — wzmagają negatywne oddziaływanie cech dotychczasowego układu. Jest to układ odrywający sferę obrotu od sfery produkcji i jej dążą do rozwojowo-strukturalnych, rozdziałajacy rzeczywistość gospodarczą na niedostatecznie skoordynowane fragmenty (produkcja i realizacja). Ponadto podkreślić tu trzeba czynnik czasu. Istnienie — nawet sprawne — pośrednictwa musi wydłużać operacje, a przecież tempo podejmowania decyzji i jej realizacji ma w procesach modernizacyjnych i handlowych kapitalne znaczenie.

Wniosek generalnym powyższych rozważań jest skupienie w rękach producenta pełnej odpowiedzialności za produkcję, eksport, import i zaopatrzenie rynku wewnętrznego. Wniosek ten dotyczy po pierwsze — niemal wyłącznie przemysłu przetwórczego (ze względów oczywistych, które wynikają z wywodu na temat rekonstrukcji), po drugie — mówiąc o produkcji mamy na myśli przede wszystkim zjednoczenie.

Prawo gestii zjednoczenia w relacji produkcja krajowa — import — eksport powinno być organizacyjne i ekonomicznie usankcjonowane przez stworzenie: w miejsce odrębnego pionu większości przemysłowych central — biu zbytu czy biur handlu zagranicznego (mniejsze o nazwie). Biura te podobnie jak np. działy inwestycji, zatrudnienia itp. byłyby integralnie włączone w aparat zarządzający i realizujący produkcję, wykonywałyby dyktando

producenta kierującego się długofalowymi planami rozwoju i rekonstrukcji

Czy reforma ta nie powinna prowadzić do głębszej decentralizacji, tzn. do przekazania uprawnień i

aparatu cho do przedsiębiorstw?

W ostatnim okresie coraz więcej zakładów zaczyna pracować na zasadach eksperymentu gospodarczego o różnym stopniu zaawansowania w zakresie handlu zagranicznego. Na ogół mamy do czynienia z pewnymi zmianami układu wskaźników dyrektywnych. Najbardziej chyba zdecydowany eksperyment obserwujemy w przypadku wspomnianego Zjednoczenia „Polfa”. Gwoli ścisłości należałoby dodać, że „Polfa” i przed eksperymentem pracowała nie najgorzej, a nowy system zdynamizował dodatkowo rozwój tego zjednoczenia. Wróćmy jednak do zakładów. Mammy przykład dosyć świeży Wrocławskich Zakładów Elektrotechnicznych „Elwro”, które po uzyskaniu uprawnień prowadzenia eksportu we własnym zakresie doprowadziły w szybkim tempie do przełamania bariery eksportowej zwiększając przy okazji ceny na maszynach matematycznych o około 20 proc. w porównaniu ze stanem z okresu pośrednictwa centrali ch. „Elwro”, mimo że sącale nie charakter racjonalizacji, jest pełne jak najlepszych myśli na przyszłość — organizując serwis techniczny dla zagranicznych klientów i nawiązując z rynkiem zagranicznym bezpośrednią współpracę techniczną. Korzystnie są również na ogół doświadczenia „Cegielskiego”, „Rafametu” i „Befamety”, które zyskały uprawnienia samodzielnego eksportu.

Analiza tych wyników prowadzi do jednoznacznego wniosku o dodatnim wpływie integracji produkcji i handlu zagranicznego, nie przemawia jednak mimo wszystko za szerszym wprowadzeniem tej formuły (na szczeblu przedsiębiorstw). Celowa ona jest tylko w przypadku przedsiębiorstw monopolistów bądź półmonopolistów, może więc mieć ten charakter wyjątkowy. Nie wnioskując głębiej w ten temat stwierdzamy, że powyższa reforma powinna dotyczyć głównie zjednoczeń. Handel zagraniczny bowiem jako narzędzie rozwoju i modernizacji gospodarki kwalifikuje się właściwie dopiero na tym szczeblu. W nowym systemie planowania i zarządzania zjednoczenia stanowią wodzące ogniw. Uchwała V Zjazdu złożyła na ich barkach główny ciężar unowocześnienia i wykształcenia profilu specjalizacyjnego gospodarki, które to zadania będą one realizować przez techniczno-organizacyjną przebudowę i unowocześnienie branż. Z tym muszą się oczywiście wiązać zadania podziału pracy i specjalizacji w skali międzynarodowej. Trudno sobie wyobrazić, aby przedsiębiorstwa mogły w ogóle takim obciążeniem z dobrym skutkiem poddać. Z punktu widzenia długofalowych zadań gospodarczych zjednoczenie przemysłowe, obejmujące wyspecjalizowaną branżę produkcyjną wraz z zapleczem badawczo-rozwojowym oraz aparatem handlu, jest organem w pełni kompetentnym jako partner dla kontrahentów zagranicznych i centrum zaopatrzenia krajowego. Zjednoczenie będzie wówczas organizmem w pełni odpowiedzialnym za rozwój swej branży, za postęp techniczno-ekonomiczny, w tym także za wyniki w handlu zagranicznym — ale w ujęciu długofalowym i na tle ogólnych założeń i celów gospodarki nie tylko swych branż, ale całej gospodarki narodowej.

*

Autorzy zdają sobie sprawę z dyskusyjnego charakteru ich propozycji. Istnieją także zapewne luki w rozumowaniu i kształcie propozycji (np. co do konkretnych szczegółów utworzenia biur eksportowych, składu osobowego, zakresu kompetencji itp.); proponowana reforma ma także istotny aspekt społeczny (zmienia się status i pozycja liczących rzesz pracowników różnych kwalifikacji i szczebli). Ewentualna dyskusja mogłaby te luki wypełniać bądź nawet naprostować tok i kierunek wywodu. Spośród zagadnień nie rysujących się w opinii autorów zadowalająco wyraziście, warto parę przynajmniej zasygnalizować.

Wac. Czy zjednoczenia nie ugną się pod tym dodatkowym ciężarem, skoro wiadomo, że i obecnie można wysuwać pod ich adresem wiele słusznych pretensji? Czy przesunięcie aparatu handlu zagranicznego do przemysłu może zmienić jakościowo (na korzyść) sytuację, nie naruszając przy tym państwowego monopolu handlu zagranicznego?

Są to istotne wątpliwości, atoli nastęrcza je zwykłe każda głębsza reorganizačia i odejście od długolnietnego schematu. Wydaje się, że w tym konkretnym przypadku obciążenie zjednoczeń dodatkowymi trudnymi zadaniami będzie stanowiło zarazem istotne rozszerzenie pola manewru gospodarczego w toku całego cyklu reprodukcji. Wiele dowieczasowych trudności i barier rozwojowych upatrjuje się — chyba

sluszenie -- w niekompletnej gestii podmiotów gospodarowania w odniesieniu do najbardziej istotnych instrumentów rozwoju gospodarczego. „Kompletna gestia” pojmujemy oczywiście nie jako pełną autonomię, lecz możliwość operatywnego (co nie znaczy — krótkofalowego) władania czynnikami rozwoju w młwł generalnych wytycznych państwa, zawartych w planie centralnym. W tym kontekście odpowiedź na pytanie co do groźby naruszania państwowego monopolu handlu zagranicznego — nasuwa się sama: jest to niebezpieczeństwo iluzoryczne. Ponadto pełniejsze wyposażenie przedsiębiorstw w istotne urządzenia będzie jednocześnie dość wiernym sprawdzianem rzeczywistych zdolności producentów do wykonywania dźwigni rozwoju, ich faktycznej siły ekspansywnej, umiejętności zaspo-

kajania potrzeb społecznych najtańszym kosztem. Upadłby jeszcze jeden parawan „obiektywnych niemożności”, za którym często i z upodobaniem skrywają się wygodnictwo i brak odpowiedzialności.

Abstrudem byłoby oczywiście domaganie się „przenosin” aparatu bez zazwyczajnie i bez reszty. Rzecz wymaga głębokiego przemyślenia odmiennego traktowania problemu zależnie od konkretnych cech, poszczególnych branż gospodarki. Wydaje się np., że tacy producenci, jak rzemieślni, drobna wytwórczość państwa i spółdzielcza nie mogą być jednocześnie kupcami; w takich i podobnych przypadkach istnienie central wydaje się w pełni uzasadnione. To samo dotyczy m. in. cz. obejmujących jednorodny asortyment, pochodzący z wielu źródeł (np. Centrala Zbytu Węgla), lub central „zbiorczych”, jak np. „Uniwersal”.

*

Wreszcie — owo swoiste „ubran-
zowanie” handlu zagranicznego stawa-
nia na porządku dnia problem „po-
nadbranżowej” koordynacji obro-
tów zagranicznych. Ich bilansowa-
nie nie musi, a w wielu przypad-
kach nawet nie może następować
w obrębie zjednoczeń, a także re-
sortów. Zwłaszcza w etapie przebu-
dowy struktury gospodarczej, spe-
cjalizacji branż eksportowych, ha-
mowania rozwoju jednych branż czy
grup wyrobów, forsowania rozwoju
innych. Składając będzie płynął
strumień importu, w innych kie-
runkach geograficznych będą po-
szczególne branże swe towary wy-
syłały. Linie rozwojowe importu
i eksportu będą się miały, kryżo-
wały, zderzały. Nie znika więc, lecz
zaostża się problem redystrybucji
środków i wpływów dewizowych
pod kątem kryteriów nie tylko ro-
dzajowych, branżowych i geografi-
czno-walutowych, lecz także poli-
tyki rozwojowej całości gospodarki
i jej poszczególnych działów.

Nie rozwiązuję się także sam przez się, lecz nabiera większej wagi problem nadawania ogólnych kierunków ekspansji zagranicznej, badania konfliktu w rozmaitych wariantach. Obok zjednoczeń eksporterów czynić to powinny również organa centralne nie tylko w celu „podpowiadania” producentom właściwych rozwiązań, ale i dla korygowania ich poczynąń zgodnie z centralnymi wynikami badań optymalizacyjnych. Aby nie rozwindzić nad tym tematem zbyt szeroko, wskażemy tylko jedną możliwą, płaszczyznę kontroli i ingerencji. Może się r.p. zdarzyć, że producenci zechcą budować swe sukcesy eksportowe kuśdowi potrzeb krajowych; wówczas istnieje potrzeba zastosowania środków ekonomicznych czy administracyjnych ze szczebla centralnego.

Wszystko to wskazuje na konieczność istnienia centralnego aparatu handlu zagranicznego o szczególnych funkcjach koordynacyjno-kontrolnych i badawczych. Zreduktowanie rozbudowanych agend operatywnych umożliwiłoby Ministerstwu Handlu Zagranicznego, czy może raczej Państwowemu Komitetowi Handlu Zagranicznego rzeczywiste kierowanie ogólną polityką handlu, ustalanie ogólnych proporcji, optymalizację salda oraz kontrole przemysłu, wyposażonego w środki zapewniające egzekwowanie odpowiedzialności rzeczywistej, nie fikcyjnej. Wprowadzenie postulowanego systemu, zawierającego pewien ładunek „samosprawności”, miałoby duże znaczenie dla szybszej i bardziej efektywnej przebudowy struktury przemysłu i gospodarki, racjonalnej specjalizacji i koncentracji środków na obszarach wskazanych przez rachunek jako właściwe i optymalne. Ostatni z wymienionych czynników sam w sobie jest wystarczającym uasadnieniem proponowanej reformy, nawet gdyby skutki jej oddziaływania w pozostałym zakresie nie były tak oczywiste.

Przedsięwzięcia te bynajmniej nie zmniejszilyby roli centralnego aparatu (Komitetu czy Ministerstwa) handlu zagranicznego. Przeciwnie — jego rola by wzrosła, ale także skomplikowała się. Zarzbowane w tej niektóre funkcje nadalby jego działalności cechy bardziej jakościowo niż dotychczas. Zsoleniu obrotów zagranicznych z ciążymi na przemysle zadaniami przebudowy i modernizacji gospodarki na szczeblu zjednoczeń musi jednak towarzyszyć głębsza integracja wszystkich czynników rozwojowych (także właśnie handlu zagranicznego) na szczeblu centralnym. W pracach programowych centralnego planisty (zarówno Komisji Planowania jak i resortów) trzeba polozyć znacznie bardziej zdecydowany akcent na aktywną, rozwojową funkcję handlu zagranicznego. Oznacza to umietyne kojarzenie bieżących potrzeb bilansu płatniczego z zadaniami długofalowego rozwoju. Krótko mówiąc potrzebna jest na szczeblu centralnym właściwa perspektywa, która by pomogła we władaniu obrotami międzynarodowymi jako jednym z najbardziej skutecznych środków długofalowego rozwoju i unowocześnienia gospodarki.

Każdy niemal z zasygnalizowa-
nawch wzwał problemów można ocze-
wić rozwinię, uzasadnić pozytywnie,
lub rozbić „w puch”. Wszelkie
załży od punktu widzenia. Auto-
ry niniejszego przyjęli jako kryte-
rium konieczności przezwyciężenia
swoistej izolacji produkcji od obrotu,
co stanowi, ich zdaniem nieba-
gatelna grzeźba dla realizacji ambic-
jnych zadań ogólnorozwojowych, co
wiecej — zadań nieuchronnie zwią-
zanych z aktualnym i przyszłym
etapem gospodarowania... Wśród
nowoczesności nie wklucza zmian
drobnych, usprawnień cząstkowych,
ewolucyjnych itp., ale na plan pierw-
szy nowotule koncepcje śmiałe, no-
watorskie, dostosowane do celów,
jakie wytycza polityka gospodarcza.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI
ARKADIUSZ GÓRAL



Przedsiębiorstwo — wpływ zmian gospodarowania

ALOJZY STACHERA, ULRICH SZICNER

SYSTEM planowania i zarządzania w zmienionej postaci działa już przez okres dwóch lat, co daje podstawę do wyciągnięcia niektórych wniosków co do jego skuteczności. Doświadczenia wskazują, że wprowadzenie nowych zasad przyniosło pozytywne rezultaty. Niemniej jednak zawierają one także pewne luki w praktycznym stosowaniu. Chcielibyśmy zająć się omówieniem niektórych ogniw systemu planowania i zarządzania, mianowicie wskaźnikiem oceny przedsiębiorstwa, problemem samofinansowania oraz polityką płacową w przedsiębiorstwie, sięgając do przykładów zaczerpniętych ze Śląskich Zakładów Przemysłu Wapienniczego w Strzelcach Opolskich.

WSKAŹNIK OCENY PRZEDSIĘBIORSTWA

Zgodnie z założeniami obowiązującego systemu planowania i zarządzania kwotę akumulacji finansowej zastąpiono dyrektywnym wskaźnikiem finansowym — rentownością, wyrażającą stosunek zysku do kosztów własnych zrealizowanej produkcji. Warunkiem wykorzystania rentowności jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa jest to, by jego wykonanie i przekroczenie odzwierciedlało wkład pracy przedsiębiorstwa.

Jest to tym istotniejsze, że stopień wykonania obowiązujących w tej mierze zadań dyrektywnych decyduje o rozmiarach uzyskiwanego funduszu zakładowego i premiovego. Premiowanie niezaspokojonych osiągnięć podobnie jak pozbawienie premii z przyczyn niezawinionych osłabia, niweluje bodźców charakteru zadań dyrektywnych. W praktyce jednak problem, jakie czynniki wpływają na rentowność, można uznać za obiektywne, a jakie za subiektywne — jest stałe przedmiotem dyskusji i kontrowersji.

Sprawdając problem do ram działalności Śląskich Zakładów Przemysłu Wapienniczego należy zaznaczyć, że asortyment produkcji konkretyzuje się nierzadko ostatecznie dopiero w umowach z odbiorcami, zaś wierzących przeważnie na okresy kwartalne, a często nawet miesięczne.

Zmiana założonej na rok 1967 struktury produkcji, podyktowana wspomnianymi czynnikami spowodowała poważne zażalenie planowej akumulacji. W nierozróżnialnym związku ze zmianami asortymentowymi pozostała zasada zbytu wyrobów wapiennych. Przedsiębiorstwo, jak wiadomo, nie ma możliwości decydowania o kierunkach dostaw wapnia i wyborze odbiorcy. W tych warunkach staje się zatem zrozumiałe, że jednostki te kształtują przedsiębiorstwo koszty frachtu, stanowiące zasadniczy udział w kosztach sprzedaży. Gdyby utrzymać wskaźnik rentowności jako obowiązkowy, to należałoby się zaistotnić, czy nie obciążać kosztami przewozu odbiorców. W takiej sytuacji odbiorcy dokładaliby starań, aby swoje zamówienie realizować u najbliższych położonych wytwórców.

Zaznaczono już, że wskaźnik rentowności jako syntetyczny miernik oceny pracy przedsiębiorstwa powinien w maksymalnym stopniu odzwierciedlać rzeczywisty wkład pracy jednostki. Zawiera to w sobie problem prawidłowego wykorzystania rezerwy produkcyjnych. Czy stosowany wskaźnik oceny gospodarowania stwarza ku temu bodźce? Wydaje się, że ani wskaźnik rentowności, ani stosowana na ogół praktyka nie sprzyja wykazywaniu rezerwy przez przedsiębiorstwo. Stosowanie jako miernika oceny przedsiębiorstwa wskaźnika rentowności osłabia działanie rozrachunku oraz może działać hamująco na wzrost produkcji artykułów charakteryzujących się niższą rentownością.

Dokładniejszy w zakresie oceny przedsiębiorstwa byłby sugerowany w Teżach na V Zjazd wskaźnik stopy zysku. Wskaźnik stopy zysku — jak wiadomo — jest stosunkiem zysku do sumy wartości początkowej środków trwałych i wartości środków obrotowych. Charakterystyczne jest zatem większa niż wskaźnik rentowności precyzja oceny wkładu w proces realizacji zadań planowych. Znajdują bowiem w nim wprawdzie efekty gospodarowania wszystkimi czynnikami wytwórczymi. Wprowadzenie go w miejsce wskaźnika rentowności sprzyjałoby zatem podniesieniu roli wskaźnika finansowego jako kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa.

Nie ulega wątpliwości, że zmiana taka byłaby pożądaną szczególnie w inwentaryzacji oraz realnej wycenie składników majątku trwałego i płynnego. Ale powinna również być poprzedzona generalną rewizją systemu cen. Konieczność dokonania tego rodzaju rewizji można uzasadnić przykładem przedsiębiorstwa. W Śląskich Zakładach Przemysłu Wapienniczego, jak zresztą w wielu przedsiębiorstwach branży wapiennej, znajdują się jeszcze w eksploatacji piece kręgowe. Są to urządzenia przestarzałe o wysokiej wartości początkowej, a stosunkowo niskiej wydajności. Wprowadzenie w tych warunkach wskaźnika stopy zysku nie sprzyjałoby spełnieniu przez niego roli stimulatora modernizacji procesu produkcyjnego i wzrostu efektywności wykorzystania majątku trwałego. Antybodźcem są tu bowiem oceny zakładające uzyskiwanie niższej akumulacji z tytułu sprzedaży produktów wapiennych uzyskiwanych z produkcji pieców automatycznych. Wynika to przede wszystkim z różnic cen paliwa technologicznego stosowanego w piecach kręgowych i szybowych.

Wprowadzenie wskaźnika stopy zysku wymagałoby jeszcze określenia trybu i terminów regulowania spraw związanych z likwidacją środków trwałych. W obecnych warunkach proces realizacji tych problemów trwa niejednokrotnie zbyt długo, czego konsekwencje w postaci dalszego naliczenia kosztów amortyzacji ponosi przedsiębiorstwo. W tej sytuacji wydaje się, że najodpowiedniejszym wskaźnikiem oceny przedsiębiorstwa byłaby ustalana dyrektywnie suma zysku. Ustalona suma zysku zmniejszałaby wady przedstawionych powyżej wskaźników. Oczywiście i zysk jako kryterium oceny przedsiębiorstwa nie jest bez wad. Musiałaby być przeprowadzona zapowiedziana reforma cen, która pozwoliłaby na prawidłowe określenie wielkości dyrektywnej sumy zysku.

SAMOFINANSOWANIE

Ważną zasadą obowiązującego systemu planowania i zarządzania jest również rozszerzenie uprawnień przedsiębiorstw w zakresie finansowania ich potrzeb rozwojowych ze środków własnych. Znalazło to przede wszystkim swój wyraz w wyeliminowaniu środków z budżetu jako źródła finansowania inwestycji zjednoczeń i zastąpieniu ich środkami własnymi przedsiębiorstw pochodzącymi z zysku i amortyzacji oraz w przyjęciu zysku jako głównego źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw.

Z funduszu tego, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami, powinny być pokryte w pierwszym rzędzie wydatki związane z finansowaniem wzrostu środków obrotowych, a dopiero po zaspokojeniu potrzeb w tej dziedzinie, pozostałe środki mogą być wykorzystane na cele inwestycyjne. Realizacja powyższych zasad, zresztą — naszym zdaniem — bardzo słusznych, nie gwarantuje jednak w praktyce przedsiębiorstwu warunków pełnego wykorzystania wszystkich możliwości, jakie stwarza ta forma. Wynika to stąd, że warunki zaopatrzenia zmuszają niejednokrotnie przedsiębiorstwo do utrzymywania zapasów materiałowych niezbędnych dla zachowania ciągłości procesu produkcyjnego a trudno osiągalnych, wiązać tym samym część funduszu własnego w obrocie.

Z drugiej strony rozmiary podejmowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji nie są wyłącznie uzależnione od wysokości posiadanych przez nie środków finansowych przeznaczonych na ten cel. Wysokość nakładów na inwestycje wykonywane systemem zleconym jest limitowana.

Intencją istniejącego systemu planowania i zarządzania jest również stabilizacja działalności przedsiębiorstw oraz rozszerzenia horyzontu czasowego przy ustalaniu zadań. Realizację tych warunków zakłada system poprzez stworzenie rezerwy finansowych oraz poprzez planowanie obejmujące dłuższy okres czasu. W praktyce jednak zasada wieloletniego planowania nie spełnia tych zadań, jakie zakładał system. Wynika to stąd, że utarła się praktyka polegająca na wyznaczaniu przedsiębiorstwu zadania na rok następny bez uwzględnienia założeń planów dwuletniego. Plan roczny nie stanowi wycinka planu dwuletniego czy też pięcioletniego. Wynika to z ciągłych zmian wskaźnika podziału zysku.

ZATRUDNIENIE I PŁACE

Jest kwestią dyskusyjną czy wydziałem i planowaniem funduszu płac na poszczególne grupy pracow-

ników jest celowe i konieczne. Swoboda działania w tym zakresie przy wcześniejszym wypracowaniu precyzyjnych metod odzwierciedlania jego efektów we wskaźniku rentowności, stopie zysku czy też sumie zysku, nie powinna budzić obaw przed nieracjonalnymi decyzjami.

Wiadomo, że istniejący system zakłada korektę funduszu płac w dół w przypadku niewykonania przez przedsiębiorstwo zadań planowych. Pokrycie dodatkowych potrzeb, wynikających z wykonania zleconych przez jednostkę nadprodukcji, następuje zgodnie z przyjętą zasadą z funduszu rezerwowego zjednoczenia. Jak łatwo zauważyć, w niektórych jednostkach gospodarczych system nie przewiduje korekty funduszu płac w górę w przypadku przekroczenia zadań planowych. A problem jest przecież szczególnie istotny w przedsiębiorstwie, gdzie znaczna część stanowisk roboczych stanowi stanowiska zakorodowane. Np. w Śląskich Zakładach Przemysłu Wapienniczego znajduje się 33 proc. stanowisk roboczych, na których wynagrodzenie uzależnione jest od ilości wytworzonych jednostek produkcji. Słuszny jest więc przedstawiony wniosek przywrócenia systemu bankowej korekty funduszu płac w zależności od przebiegu wykonania zadań produkcyjnych.

Ocena działania systemu planowania i zarządzania wyłania również problem bodźców. Nie kwestionując dyrektywnego charakteru istniejącego systemu bodźcowego, wydaje nam się, że istnieje konieczność dalszego rozszerzenia uprawnień przedsiębiorstwa w zakresie polityki stosowania bodźców. Mechanizm premiowania pracowników umysłowych nasuwa również kilka uwag.

Zadania przewidziane dla komórek nie wychodzą w zasadzie poza zakres normalnych ich obowiązków. Jeśli idzie o komórki zarządu, to można w ogóle zakwestionować metodę punktową, jako w dużej mierze jałową, ze względu na niejednokrotnie niewymierność ich pracy. Zresztą i kwotowo premie za własne zadania pracowników tych komórek są bardzo małe. Ujemną stroną obowiązującego systemu premiowania jest również to, że w istocie swej opiera się on na wielu wyspecjalizowanych miernikach.

W zakresie premiowania pracowników fizycznych system nie ma powiązania ze wskaźnikami ekonomicznymi. I to jest chyba jakaś słabość istniejącego systemu planowania i zarządzania.

Istotną sprawą, wymagającą podkreślenia jest to, że istniejący system premiowania prowadzi do sprzeczności między bodźcami funduszu premiovego i funduszu zakładowego. System funduszu zakładowego uwzględnia nie tylko wzrost rentowności przekraczającej plan, ale także zaplanowanie przez samo przedsiębiorstwo rentowności wyższej od wyznaczonej mu dyrektywnie. System funduszu premiovego zachęca tylko do wykonania dyrektywnego wskaźnika rentowności, gdyż przekroczenie tego wskaźnika nie jest premiowane.

Oprócz wyżej przedstawionych — ujawniających się w praktyce wad systemu, istnieją jeszcze czynniki działające poza nim, a warunkujące prawidłowe jego działanie. Do nich należy w szczególności zbyt wysoki udział premii w płacy całkowitej pracowników. Podjęcie decyzji pozbawienia pracownika części zarobku, przy ogólnie niezbyt jeszcze wysokim poziomie płac, jest zwykle trudne. Innym czynnikiem utrudniającym działanie systemu premiowania jest występująca w przemyśle łatwość zmiany miejsca pracy i tendencja pracowników, zwłaszcza zakładowych, do opuszczania zakładów, w których warunki zarobkowe są mniej korzystne. W tej sytuacji przedsiębiorstwo, które decyduje się na takie zdywersyfikowanie wewnętrznej premiovania, może mieć kłopoty w postaci utraty części swoich pracowników, zwłaszcza w okresach, gdzie istnieje niedobór siły roboczej.

Przedstawione niedomaganie obecnego systemu premiowania wskazuje na konieczność jego modyfikacji. Powinna ona iść w pierwszym rzędzie w kierunku usunięcia jego wad konstrukcyjnych.

KILKUDZIESIECIU przedstawicieli myśli ekonomicznej i działaczy gospodarczych z Polski, Bułgarii, Czechosłowacji, NRD, Węgier i Związku Radzieckiego zgromadziło zorganizowane w Warszawie w dniach 9—11 stycznia br. przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne międzynarodowe sympozjum poświęcone problemom integracji ekonomicznej krajów socjalistycznych. Punktem wyjścia dla wymiany poglądów na temat perspektyw integracji stał się cały zespół referatów i wystąpień, przygotowanych przez polskich ekonomistów, nawiązujących do trwającej w naszym kraju od wielu miesięcy dyskusji wokół tych spraw. Oprócz referatu doc. dr S. Kuzińskiego „Dotyczycazowy etap i kierunki rozwoju współpracy krajów RWPG”, wprowadzenie do dyskusji stanowiły wystąpienia:

● Prof. dr J. Pajestki — „Kursy walut a związki ekonomiczne między krajami współpracującymi”.

● Prof. dr Z. Knyziaka — „Ceny wewnętrzne a ceny w obrocie międzynarodowym”.

● Doc. dr S. Rączkowskiego — „Międzynarodowy pieniądz socjalistyczny — zasady jego funkcjonowania”.

Międzynarodowe sympozjum w sprawie integracji ekonomicznej krajów socjalistycznych

● Prof. dr J. Soldaczuka — „Międzynarodowe umowy handlowe — zasady funkcjonowania”.

● Dr B. W. Reutta — „Zagadnienie tworzenia wspólnych przedsiębiorstw i inne formy organizacyjne współpracy”.

● Dr S. Polaczka — „Formy liberalizacji obrotów”.

● Dr Z. Rurara — „Instrumenty protekcyjne w sferze obrotów zliberalizowanych”.

● Doc. dr B. Glińskiego — „Wpływ zmian mechanizmu współpracy socjalistycznej na systemy gospodarki wewnętrznej”.

Uczestnicy sympozjum z całym naciskiem podkreślali dotychczasowy dorobek współpracy krajów socjalistycznych. Faktem o wielkiej doniosłości społeczno-politycznej jest, że kraje, które odziedziczyły po kapitalizmie niższy poziom rozwoju, rozwijały się szybciej, niż kraje o relatywnie bardziej dojrzałej ekonomice. W ten sposób nastąpiło pewne zbliżenie poziomów rozwoju gospodarczego, co odróżnia współpracę państw socjalistycznych od podejmowanych inicjatyw w świecie kapitalistycznym, których efektem jest pogłębianie istniejących przepaści między tradycyjnymi potęgami ekonomicznymi a np. krajami „trzeciego świata”. Efektem do-

tychczasowej współpracy jest również osiągnięcie dość wysokiego stopnia powiązań o charakterze strukturalnym. Przede wszystkim osiągnięto bardzo silne powiązanie w zakresie gospodarki surowcowej. Poszczególne kraje demokracji ludowej, zrzeszone w RWPG, pokrywają w 54—72 proc. swoje potrzeby surowcowe importem z państw socjalistycznych.

Nastąpił wyraźny wzrost powiązań w przemyśle przetwórczym, a szczególnie w przemyśle maszynowym. Wyrazem tego jest fakt, że obecnie główne potrzeby inwestycyjne krajów RWPG pokrywane są dostawami maszyn z krajów socjalistycznych, tu też — na rynki krajów RWPG — kierowana jest podstawowa część eksportu maszynowego państw członkowskich. Udział maszyn wyprodukowanych w krajach RWPG stanowi blisko 73 proc. w tej grupie importu państw socjalistycznych, eksport na rynki państw członkowskich — ok. 75 proc. wywozu maszyn i urządzeń.

Stosunkowo skromny jest natomiast dorobek w zakresie wielostronnej koordynacji planów gospodarczych (koordynacja dokonywana jest niemal wyłącznie w trybie dwustronnym) oraz wprowadzenia systemu rozliczeń wielostronnych

szej odwagi — stwierdzano w trakcie obrad sympozjum — zależeć będzie oblicze gospodarcze naszych krajów w latach siedemdziesiątych”.

Co do potrzeby i co do znaczenia poszukiwania doskonalszych i bardziej efektywnych form współpracy, prowadzących do integracji gospodarczej krajów socjalistycznych, nie było między uczestnikami sympozjum różnicy zdań. To zgodne uznawano za jedno z naczelnych zadań obecnego etapu rozwoju ekonomicznego. Różnice poglądów zarysowały się przede wszystkim co do roli, jaką spełnić mogą w tym zakresie instrumenty o charakterze towarowym, pieniężnym, niektórych konkretnych propozycji w tych sprawach (np. etapy liberalizacji wymiany, zasady ustalania realnych kursów walutowych, form i podstaw działania międzynarodowych przedsiębiorstw itp. — do tych spraw postaramy się powrócić w jednym z najbliższych numerów „ZG”).

Podczas sympozjum zwracano uwagę na poważną lukę, jaka istnieje między potrzebami wysuwanymi przez praktykę współpracy gospodarczej państw socjalistycznych a poziomem i zakresem prowadzonych w tej dziedzinie badań teoretycznych. Fakt ten w dużej mierze utrudnia obecnie postępy integracji i powodzenie dalszych zamierzeń w tym zakresie — tak długofalowych, jak i doraźnych — zależeć będzie m.in. od postępów nauki, od rozwoju teorii międzynarodowego podziału pracy krajów socjalistycznych, integracji gospodarczej odpowiadającej współczesnym warunkom i potrzebom. Teorii, zapewniającej zgodność narodowych interesów krajów współpracujących z interesami całej wspólnoty państw socjalistycznych. Podkreślano przy tym, że rozwój tej teorii wymaga współdziałania ekonomistów z socjologami i prawnikami, a także przedstawicielami innych dyscyplin humanistycznych.

Wśród głównych tematów, na których powinny skupić się wysiłki badawcze, wymieniano m.in.:

● ogólna teoria międzynarodowego podziału pracy krajów socjalistycznych (zwracano uwagę, że w tej dziedzinie istnieje już wiele interesujących poglądów i koncepcji, lecz zarazem wiele rozbieżności, utrudniających wykorzystanie tej teorii w praktyce);

● teoria efektywności integracji, a w szczególności kryteria i metodyka mierzenia korzyści międzynarodowej specjalizacji produkcji;

● problematyka warunków i metod porównywalności nakładów oraz efektów pracy społecznej pomiędzy krajami członkowskimi RWPG, a w związku z tym kwestie struktury i zasad kształtowania cen wewnętrznych;

● teoria cen handlu zagranicznego i kursów wymiennych walut krajów socjalistycznych;

● teoria międzynarodowego pieniądza socjalistycznego;

● formy i metody powiązań planowych w koordynacji rozwoju gospodarczego krajów RWPG, a zwłaszcza powiązań wewnątrzgospodarczych;

● teoria organizacji międzynarodowej współpracy gospodarczej a w szczególności system umów i innych porozumień międzynarodowych;

● polityka celna;

● integracja ustawodawstwa i instytucji prawnych, służących celom współpracy gospodarczej;

● system informacji międzynarodowej i metod analiz porównawczych krajów współpracujących;

● oddziaływanie integracji gospodarczej krajów RWPG na wewnętrzne problemy metod planowania i zarządzania w poszczególnych krajach.

KK

OPOLSKIE ROCZNIKI EKONOMICZNE

Ukazało się nowe wydawnictwo Oddziału Wojewódzkiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Opolu pod nazwą „Opolskie Roczniki Ekonomiczne”. Edycja ta powstała przy współudziale finansowym PWRN w Opolu.

Tóm I, wydany w dziesiątą rocznicę działalności Opolskiego Oddziału PTE, przynosi wiele oryginalnych artykułów, studiów i referatów, szereg informacji o bieżących zagadnieniach ekonomicznych regionu, o ruchu zawodowym ekonomistów oraz o pracy placówek naukowych na tym terenie.

ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 3 (905) — 19.1.1968 r.

„EKONOMISTA” nr 6 / 1968

WOSTATNIM numerze „Ekonomisty” z ub. r. Lidia Beskid zamieszcza artykuł pt. **Płace realne w Polsce w okresie 1956-1967**. Z badań przeprowadzonych przez autorkę wynika m.in., że w okresie 1956-1967 nastąpił prawie 40 proc. wzrost płac realnych. Tempo wzrostu płac realnych pracowników umysłowych było w tym okresie nieco wyższe (o około 1,5 proc.) od tempa wzrostu płac realnych pracowników fizycznych.

W latach 1956-1959 wzrost płac realnych i nominalnych był najwyższy. Płace realne wzrosły o około 23 proc. W 1960 r. obserwujemy spadek wzrostu płac realnych przy prawie niezmienionym poziomie płac nominalnych. W latach 1961-1965 płace realne ponownie rosły, jednakże tempo wzrostu jest stosunkowo niższe (wzrost około 5 proc.). Dopiero w latach 1966-1967 następuje znaczne przyspieszenie

tempa wzrostu płac realnych (wzrost o około 6 proc.). W tym czasie, szczególnie silny wzrost obserwujemy w obrębie grupy pracowników najmniej zarabiających. Należy również dodać, że nastąpił również poważny wzrost płac wysoko zarabiających pracowników fizycznych.

Ocena dynamiki płac realnych jako źródła dochodów realnych ludności wymaga także uwzględnienia zmian w zakresie liczby zatrudnionych w rodzinie w badanym przez L. Beskid okresie. W latach 1955-1960 nie ulega zasadniczym zmianom liczba osób w rodzinie przypadających na jednego zatrudnionego. Dopiero w latach 1960-1966 następuje istotny jej spadek z 2,21 do 2,11 osób. Toteż w tym okresie tendencja zahamowania tempa wzrostu płac realnych na jednego zatrudnionego przeciwdziałała tendencji wzrostu liczby zatrudnionych w rodzinach. W związku z

tym wzrost dochodów realnych z płacy na jedną osobę w latach 1960-1965 był dużo większy od wzrostu płac realnych na jednego zatrudnionego. W latach 1956-1967 dochody realne z płacy brutto na jedną osobę wzrosły o 45 proc. (w tym w rodzinach pracowników fizycznych o 45 proc., a pracowników umysłowych o 46 proc.).

Prócz tego w numerze tym znajdziemy następujące artykuły: **Broniawski M.** — **Gospodarka jako system**, **Egon Vietore** — **Granice możliwości inwestowania w krajach rozwijających się**, **Jedrał Lewandowski** — **Podział zasobów wytwórczych między rolnictwem i pozarolniczą sferą produkcji**, **Henryk Flis** — **Optymalny sposób produkcji z uwzględnieniem importu**, **Irena Rutkowska** — **Interwencjonizm państwowy w rolnictwie a równowaga ekonomiczna na światowym rynku pszenicy**, **K.A.**



Tradycje i zadania na przyszłość

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

nam tym śmielej nawiązywać do dawnej tradycji, jesteśmy bowiem od niej wyzwoleni w tym sensie, że nie ciąży ona na nas, krepując ręce i umysły. Toteż 30-lecie rocznica naszego Towarzystwa jest dla nas słusznym przedmiotem dumy i faktem inspirującym naszą dalszą twórczą działalność.

Rocznice skłaniają zwykle do refleksji historycznej. Ma jednak ona szczególne znaczenie, jeżeli stanowi przesłankę dla refleksji przyszłościowej, programowej.

*

Mając wiele słuszych argumentów, wykazujących stały postęp w rozwoju i działalności naszego Towarzystwa, musimy jednocześnie w pełni zdawać sobie sprawę z tego, jak daleko jeszcze jesteśmy od wykorzystania wszystkich potencjalnych możliwości, od sprośnięcia faktycznym potrzebom społecznym.

Prawdą jest, że zrobiliśmy wielki krok naprzód w przekształceniu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego ze stosunkowo wąskiej organizacji naukowej, o często ekskluzywnym charakterze — w szeroką organizację społeczną, zrzeszającą ekonomistów naukowców i praktyków. Rozwinięliśmy, często bardzo dynamicznie ośrodki aktywności społecznej w skali województw, eliminując do końca „białe plamy” na mapie krajowej naszej działalności; te białe plamy znikły jednak tylko z mapy w skali województw. Gdybyśmy zrobili mapę, obejmującą powiaty i ważne skupiska intensywniejszej działalności ekonomicznej, białych plam byłoby na niej wiele.

Rzeczą niezwykle cenną było wejście naszych organizacji do zakładowych prac, do przedsiębiorstw przemysłowych, instytucji gospodarczych itd. i przyjęcie roli zakładawczych na podstawie form organizacyjnych naszej działalności. Bardzo użyteczne okazało się tworzenie form organizacyjnych w postaci rad koordynacyjnych branżowych i terenowych. W rozwoju jednak zarówno rad koordynacyjnych jak i innych form organizacyjnych jesteśmy jeszcze daleko od zaspokojenia faktycznych potrzeb, nie mówiąc o potrzebach potencjalnych.

Opierając się na pewnym rozpoznaniu faktycznych potrzeb społecznych i mając silne przesłanki pozwalające oczekiwać, że w wyniku naszej aktywności potrzeby potencjalne przekształcą się w faktyczne, wysuwamy postulat dalszej kontynuacji ilościowego wzrostu naszego Towarzystwa, rozprzestrzeniania się jego różnorodnych form organizacyjnych. Jest jednak rzecz istotna, aby prawidłowo rozumieć te linie programowe naszego działania. Nie chodzi nam absolutnie o to, aby wykazywać się dużą ilością członków, aby nasze koła czy inne organizacje powstawały wszędzie. Chodzi nam o to, aby szeroko wychodzić naprzeciw potrzebom naszego środowiska ekonomicznego i pozwolić mu na możliwie najlepsze realizowanie jego społecznych funkcji. W ekspansji organizacyjnej powinniśmy stosować dwie podstawowe zasady: 1) tworzenia odpowiednich form organizacyjnych wszędzie tam, gdzie ekonomicy chcą podjąć zorganizowaną działalność, 2) inspirowania ekonomistów i ludzi zainteresowanych problemami ekonomicznymi do podejmowania takiej działalności.

Wzrost ilościowy Towarzystwa ma sens wówczas, jeżeli idzie o w parze z rozwojem jego faktycznej, społecznie użytecznej działalności. Można chyba stwierdzić, że w ostatnich latach, przy imponującym wzroście ilościowym PTE nie nastąpiło rozzerwanie między tym wzrostem a społeczną aktywnością różnych ogniw naszego Towarzystwa. Szczególnie zintensyfikowanie tej aktywności dało się zaobserwować w ostatnim okresie, w toku kampanii przed V Zjazdem PZPR. W toku tej kampanii PTE przejawiało wzmożoną aktywność społeczną, włączając się wydatnie w nurt ogólnospołecznej dyskusji nad podstawowymi problemami rozwoju ekonomicznego naszego kraju.

W dalszym jednak ciągu zwracać musimy zasadniczą uwagę na intensywność naszej działalności społecznej i jej prawidłowe kierunki programowe. Jest to dla nas niezmiernie ważne. To zadecyduje głównie o stopniu użyteczności społecznej naszego Towarzystwa, określi miarę efektów naszego społecznego wysiłku.

*

Zdając sobie sprawę z tego, jak doniosłe znaczenie dla przyszłego rozwoju naszego kraju ma czynnik ludzki, sądzę, że słuszną jest wysuwać na czoło naszych zadań — oddziaływanie na człowieka. Znaczący to dla naszego Towarzystwa przede wszystkim uintensywnienie i zasadnicze polepszenie naszej działalno-

ści mającej na celu doskonalenie kwalifikacji zawodowych ekonomistów i ich postaw społeczno-ideowych, a także wzmożenie oddziaływania na edukację ekonomiczną szerokiego aktywnego społeczeństwa.

Prawdą jest, że zadania szkoleniowe i popularyzacja wiedzy ekonomicznej były zawsze przedmiotem naszej dużej uwagi i wysiłku. Może jednak nie zawsze zadowalaliśmy sobie w pełni sprawę ze skali tego problemu, jego doniosłości społecznej i związanej z tym naszej odpowiedzialności społecznej. Kończąc w najbliższej przyszłości szkoły i uczelnie ekonomiczne młodzi absolwenci będą jeszcze w dużym stopniu czynni w swoim zawodzie pod koniec obecnego stulecia. Pod koniec XX wieku gospodarka nasza może i powinna osiągnąć poziom techniczno-ekonomiczny — wyraźnie wyższy — od istniejącego współcześnie w najbardziej rozwiniętych krajach świata (wyraźnie wyższy od obecnego poziomu USA). Wyobraźmy sobie olbrzymią rozbieżność, niemal przepaść między obecnym przygotowaniem fachowym młodych adeptów ekonomii a tym, które będzie niezbędne dla osiągnięcia gospodarki o takim poziomie sprawności i efektywności (w warunkach obiektywnych znacznie mniej korzystnych niż istniejące obecnie w USA). Przepaść ta musi być zapełniona i zasadniczą rolą w tym należy do naszego Towarzystwa.

Przy pełnym zrozumieniu wszystkich obiektywnych czynników, musimy jednak wyraźnie zdać sobie sprawę z tego, że poziom wykształcenia ekonomistów jest jeszcze w naszym kraju niewysoki, a często nawet bardzo słaby. Jest to dla nas podwójnie ważne. Ma to bowiem negatywne następstwa dla rozwoju ekonomicznego naszego kraju, a z drugiej strony — w zakresie, który nas bezpośrednio dotyczy — odbija się ujemnie na roli i prestiżu zawodowym ekonomistów. Dlatego też uważamy za zasadnicze, aby Towarzystwo nasze uznało za swoje zadanie — wpływanie na poziom szkolenia ekonomistów zarówno w średnich szkołach zawodowych jak i w wyższych uczelniach ekonomicznych. Nasze oceny w tym zakresie i różne inicjatywy w całości potwierdzą nie będą odrzucone, jeżeli tylko będą one dostatecznie uzasadnione.

Rzeczą jednak dla naszego Towarzystwa podstawową jest stałe podnoszenie poziomu fachowego ekonomistów przez akcję szkoleniową, odczyty i inne formy rozpowszechniania wiedzy i doświadczenia. W dziedzinie tej musimy nie tylko wychodzić naprzeciw potrzebom ludzi — w zakresie podnoszenia kwalifikacji, ale silnie oddziaływać na stwarzanie i rozwijanie tych potrzeb. Musimy doprowadzić do świadomości wszystkich, że w dziedzinie ekonomii nie tylko słuszne jest, że kto się nie rozwija ten się cofa, pozostaje w tyle, ale również, że ten kto się zbytnio rozwija — pozostaje w tyle za potrzebami życia. Sądzę, że na cały nasz program i profil akcji szkoleniowej musimy popatrzyć po nowemu, sterując tą akcją tak, aby w miarę możliwości wyprzedzała ona życie a nie z trudem i opóźnieniem wlokła się za nim. Nie da się tego osiągnąć i bez pewnych zmian w polityce doboru kadr nauczających oraz metod i technik szkolenia.

Na niezwykle ważne zadanie musimy również uznać pomoc w ekonomicznej edukacji szerokiego aktywnego społeczeństwa, w szczególności pracowników o wykształceniu technicznym. Naszą działalność w tym zakresie traktować powinniśmy jako integralną część ogólnego programu szkolenia i upowszechniania wiedzy ekonomicznej.

Towarzystwo nasze powinno również zająć bardziej aktywną pozycję w dziedzinie rozwoju ogólnej popularyzacji wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie.

*

Swa działalność programową Towarzystwo nasze nastawia przede wszystkim na to, aby ekonomicy lepiej służyli naszemu krajowi, aby lepiej służyli sprawie budownictwa socjalistycznego. Nasze ambicje leżą głównie w praktycznej doniosłości naszego działania — w podnoszeniu racjonalności ekonomicznej, przyspieszaniu postępu techniczno-ekonomicznego, wykształceniu prawdziwie socjalistycznych stosunków międzyludzkich. Ta orientacja programowa ma poważne konsekwencje dla sposobu i kierunków naszej aktywności.

Silne włączanie się w nurt faktycznej działalności społecznej i ambicje oddziaływania na życie oznaczają dla PTE potrzebę jeszcze silniejszego związania się z Partią, z jej generalną linią polityczną. Jest to zasadniczym wymogiem praktycznej skuteczności naszego działania i ważne jest zarówno dla Zarządu Głównego, jak dla Oddziałów, jak i dla wszystkich innych ogniw organizacyjnych Towarzystwa. Zasadnicze kierunki działania podejmowane przez Partię w zakresie rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju, podnoszenia efektywności gospodarki, realizacji ważnych zadań społecznych itp., przyjmować musimy za swoje, rozwijając je,

konkretyzując, interpretując i wcielając w życie.

PTE włączało się w ostatnich latach coraz silniej w nurt działalności społecznej, związanej z wypracowywaniem i realizacją linii Partii. Aktywność ta nastąpiła w szczególności po IV Zjeździe i IV Plenum KC PZPR, a ostatnio w dyskusji przedzjazdowej. Na przyszłość główną orientację naszego działania daje V Zjazd PZPR. Do realizacji uchwał tego Zjazdu Towarzystwo nasze włączy się z pełnym przekonaniem, głębokim przejęciem i zaangażowaniem.

Ambicją praktycznej skuteczności naszego działania w społeczeństwie każe nam uznać za niezwykle doniosłe, pierwszoplanowe zadanie — oddziaływanie wychowawcze, kształtowanie postaw społeczno-moralnych i ideologicznych ekonomistów i wszystkich ludzi pełniących odpowiedzialne funkcje ekonomiczne w gospodarce. Wzręcz społeczno-moralny, przyswajający naszej działalności wychowawczej, powinien objać sylwetkę ekonomisty jako:

● działacza społecznego pracującego na niezwykle ważnym odcinku „inżynierii społecznej”;

● człowieka głęboko zaangażowanego w sprawy postępu społeczno-ekonomicznego kraju;

● specjalistę w zakresie ekonomicznej racjonalności działania, dbającego o dobro ogólnospołeczne;

● innowatora postępu społeczno-ekonomicznego;

● człowieka głęboko przejętego sprawą socjalizmu, wykształcenia prawdziwie socjalistycznych stosunków międzyludzkich.

Musimy głęboko przemysleć sposoby i metody naszej pracy wychowawczej, aby były one skuteczne w wykształcaniu tych postaw społeczno-moralnych.

*

W rozwoju społeczno-ekonomicznym kraj nasz osiąga imponujące rezultaty i mamy wszelkie dane po temu, aby uzyskiwane tempo postępu utrzymać a nawet przyspieszyć. Zasadniczym źródłem naszego postępu, wzrostu potencjału ekonomicznego naszego kraju, rozwoju kadr, talentów i aktywności ludzkiej, rozkwitu życia społeczno-kulturalnego, nowej szaty zewnętrznej naszych miast i osiedli itd. — jest socjalizm. Wiemy, że są na świecie kraje o znacznie wyższym niż nasz poziomie ekonomicznym. Ale wiemy również z czego startowały i do czego doszły wysiłkiem własnych rąk i umysłów — w trudnych warunkach obiektywnych. Daje nam to nie tylko podstawę do dumy, ale również pełną wiarę w dalszy rozwój i postępek.

Na co dzień często krytykujemy te czy inne aspekty naszej gospodarki, wyrażamy niezadowolenie z istniejącego stanu bądź osłanianego postępu. Jest to zrozumiałe i na ogół twórcze. Tylko człowiek niezadowolony z istniejącego stanu dąży do jego zmiany, a w tym tkwi motoryczna siła postępu.

Rzecz właśnie w tym, że dla osiągnięcia wydatnego postępu musimy stale i wiele zmieniać. Postęp nie powstaje automatycznie, ale jest rezultatem twórczej działalności ludzkiej — wysiłku rąk i umysłów. W szczególności od ekonomistów wymaga on stałych innowacji, stałego dostosowywania się do nowych wa-

runków i osłaniania w nich lepszych efektów.

Gospodarka nasza znajduje się obecnie w niezwykle ważnej fazie rozwojowej. Przechodzimy od wzrostu, który opierał się głównie na czynnikach ekstensywnych do wzrostu intensywnego. Bez dostosowania do tego metod i środków działania gospodarka nasza wejdzie by mogła w bardzo poważne trudności ekonomiczne i społeczne, prowadzące do zahamowania tempa postępu.

Przechodzenie do wzrostu intensywnego oznacza przede wszystkim, że u każdej jednostki zasobu ekonomicznego uzyskiwać musimy większe efekty: musimy przyspieszyć wzrost wydajności pracy i istotnie podnieść efektywność inwestycji. Podstawową drogą do tego jest podniesienie ekonomicznej racjonalności działania. I to jest właśnie głównym zadaniem dla ekonomistów. Zwrócić uwagę na te zasadnicze rzeczy, że przechodzenie do intensywnego rozwoju ma podstawowe znaczenie dla naszego rozwoju; oznacza przede wszystkim zwiększone wymagania od ekonomistów tym samym jednak zasadnicze zwiększenie ich użyteczności społecznej i przez to ich roli w społeczeństwie. Długo już dyskutujemy na temat pozycji ekonomistów w naszym życiu gospodarczym i ich prestiżu społecznego. Wiele robiliśmy i w dalszym ciągu powinniśmy robić na tym odcinku. Warto jednak przy tym pamiętać i o horyzoncie przyszłościowym. Czas pracuje dla nas. Ewolucja warunków społeczno-ekonomicznych sprzyja istotnie wzrostowi roli i rangi zawodu ekonomisty w naszym kraju.

Rzeczą zasadniczą dla programu naszego działania jest sprośnienie wymogom intensywnego rozwoju naszej gospodarki. Zadania, które w związku z tym stoją przed środowiskiem ekonomistów są niezwykle doniosłe. Wymagają one procesu poważnej reorientacji i redukcji na wielu odcinkach. Trudno jest referować je obecnie szczegółowo. Wydaje się jednak, że na szczególne podkreślenie zasługują następujące problemy.

Po pierwsze musimy w dalszym ciągu koncentrować uwagę i wysiłki na doskonaleniu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Zmiany na tym odcinku wiążą się właśnie głównie z „wymogami intensywnego rozwoju”. Zadania wynikające z tego ważne są zarówno dla frontu teoretycznego jak i szczególnie dla olbrzymiej rzeszy ekonomistów-praktyków. Od inicjatywy i aktywności ekonomistów w przedsiębiorstwach, w przedsiębiorstwach centralnych zależy tu niezwykle wiele. Od ekonomistów również głównie zależy jaka opinia społeczna wykształci się na te tematy. Nasze stanowisko pryncypialne w sprawie ogólnych kierunków zmian jest jasne — przy pełnym zachowaniu i pogłębieniu centralnego, planowego kierownictwa, wykształcać trzeba metody i środki działania, pozwalające na szerokie wywołanie się inicjatywy i aktywności społecznej i na racjonalne działanie w skali przedsiębiorstw i innych organizacji gospodarczych. Kierunki działania, zarysowane w uchwałach V Zjazdu w tej dziedzinie ekonomicy winni twórczo rozwijać, konkretyzować i walczyć o ich konsekwentne wprowadzanie w życie.

Po drugie, musimy dążyć do większej integracji techniki i ekonomiki, kładąc silniejszy nacisk na znaczenie nauki i techniki w rozwoju

ale jednocześnie na bardziej skuteczne i prawidłowe ekonomiczne sterowanie procesami postępu technicznego. Wzajemne zbliżenie techniki i ekonomiki jest niezwykle istotne dla obu stron i dotyczy wszystkich szczebli gospodarki: przedsiębiorstw, jednocześnie i szczebla centralnego.

Po trzecie, musimy zwrócić szczególną uwagę na czynnik ludzki i na różnorodne aspekty społeczne metod gospodarowania i procesów rozwojowych.

Po czwarte, musimy dokonać zasadniczej reorientacji w problemach współpracy gospodarczej. Zarówno w pracach teoretycznych, jak w programowaniu rozwoju i bardzo często w praktycznej działalności, naszym horyzontem powinien być zintegrowany układ współpracujących krajów socjalistycznych, a nie wąski zakres gospodarki krajowej.

*

Dążąc do podniesienia społecznej użyteczności ekonomistów, zwracać musimy szczególną uwagę na ich uzbrojenie. Tym uzbrojeniem dla ekonomistów, jego „instrumentarium” jest przede wszystkim teoria i umiejętność analizy ekonomicznej i społeczno-ekonomicznej. Towarzystwo nasze w zasadzie nie podejmuje bezpośrednio zadań rozwijania nauki i badań ekonomicznych. Jest to funkcja wyższych uczelni i instytutów naukowo-badawczych. Jest ono natomiast głęboko zainteresowane w takim rozwoju nauki i badań ekonomicznych, aby mogły one najlepiej służyć naszemu krajowi i w szczególności najlepiej pomagać ekonomistom-praktykom w ich pracy zawodowej. W zakresie tym czynimy się i powinniśmy się czuć odpowiedzialni za istniejący stan i odpowiedni postęp. Jest to tym bardziej uzasadnione, że Towarzystwo nasze ma chyba najlepsze możliwości konfrontacji nauki i praktyki w dziedzinie ekonomii i organizuje bezpośrednią więź między naukowcami i praktykami. Stąd też uważamy za zasadnicze formułowanie kierunków oddziaływania społecznego.

Otóż w związku z powyższym chcę podkreślić, że istniejący stan rzeczy, a również osłaniany postęp, uważamy za niezadowalający. Towarzystwo nasze już niejednokrotnie wypowiadało się w tej sprawie, zwracając w szczególności uwagę na to, że w kraju naszym istnieje odczucie historycznej niedorobowości badań ekonomicznych stosowanych, a w tradycji nauk społecznych postępuje wciąż jeszcze więcej ogólnie „floszowanie” niż badania stosowane. Jest przy tym szczególnie istotne, że nie jest to absolutnie wyłącznie sprawa badań stosowanych. Niedowład badań stosowanych rzutuje w sposób niezwykle istotny na stan i rozwój teorii ekonomii, a to oddziałuje negatywnie na teoretyczne uzbrojenie ekonomistów-praktyków. Jest to jeden z głównych problemów i w jego rozwiązywaniu musimy musimy generalnie, długofalową strategię działania.

Stwierdzamy, że w kraju naszym istnieje wyraźna dysproporcja między zapotrzebowaniem na badania stosowane a faktycznym potencjałem kadrowo-badawczym w tej dziedzinie. Na podstawie tej diagnozy uważamy za uzasadnione, aby nasze Towarzystwo wypowiadało się za położeniem silnego nacisku na rozwój tego potencjału, zarówno w skali ogólnokrajowej jak i szczególnie w tzw. zapleczu naukowo-badawczym przemysłu i innych dziedzin. Nie chodzi tu oczywiście o postulat natychmiastowego zwiększenia ilości kadr i placówek. Dowiedzenie pokazuje, że taki, pochopny,

ilościowy wzrost przynieść może skutki odwrotne od oczekiwanych. Musimy mieć jednak długofalową politykę rozwoju tego potencjału i postępować w niej tak szybko jak tylko jest to możliwe bez podważenia jego efektywności.

Uważamy również za konieczne zwrócić uwagę, że rozwój ekonomii stosowanej to nie tylko sprawa wyspecjalizowanych placówek naukowo-badawczych. Badania stosowane muszą być nie tylko organizowane, ale również bezpośrednio prowadzone przez powołaną część naukowo-badawczą. Bez szerokiego rozwoju badań i studiów, trudno jest oprzeć kierowanie rozwojem społeczno-ekonomicznym kraju na obiektywnych, naukowo uzasadnionych podstawach. Tę wymagą najsilniejszy sens planowości socjalistycznej. Stąd też cały aparat planowania — i to nie tylko na szczeblu — powinien być sui generis aparatem badań stosowanych. Wiele rzeczy złożyło się w przeszłości na to, że nie był on w pełni tego rodzaju aparatem. Takie zadania i ambicje musimy mu jednak stawiać i taką orientację dawać pracującym w nim ekonomistom.

Zanotować wreszcie trzeba to, na co ostatnio zwraca się coraz większą uwagę, że istnieje wyraźna potrzeba silnego włączania w prace badawcze stosowane kadr wyższych uczelni ekonomicznych i należącego sterowania tymi pracami, aby były one najbardziej użyteczne społecznie.

Towarzystwo nasze zwraca również wielokrotnie uwagę, że zbliżenie środowisk społecznych nauki i praktyki, pewien przepływ kadr między tymi środowiskami i niektóre inne środki, mają również istotne znaczenie dla dyskusyjowanego problematyki.

Uwzględniając wszystkie te i niektóre inne czynniki, powinniśmy stworzyć kompleksowy program działania naszego Towarzystwa, pomagający w rozwiązywaniu tego, najbardziej zasadniczego dla naszego środowiska problemu.

*

Towarzystwo nasze formułuje swój program działania w sposób ciągły, stale wzbogacając swoje rozumienie potrzeb i możliwości i dostosowując się do aktualnych warunków kraju i środowiska ekonomistów. W programie tym, obok tych zasadniczych problemów, które wzmiankowałem, obejmujemy również szereg innych istotnych zadań. Zakładamy w nim szczególnie doskonalenie naszej organizacji i rozwijanie szeregu nowych form naszej aktywności, a również ściślejszą współpracę ze Związkiem Zawodowców, NOT oraz stowarzyszeniami działającymi w szerokim rozumianym środowisku ekonomistów — ze Stowarzyszeniem Księgowych, Towarzystwem Urbanistów Polskich i TNOiK. Potrzeba zacieśnienia tej współpracy jest dla nas absolutnie niewątpliwa.

Stwierdziłem postulatycznie, że tę wartość społeczną, którą oddzieliłyśmy w postaci zorganizowanego ruchu społecznego ekonomistów trzeba jak najbardziej rozwijać i wykorzystywać. Obecnie chcę stwierdzić, że PTE jest zdecydowane to robić, poświęcając twórcy wysiłek swego aktywności i wszystkich swoich członków sprawie postępu społeczno-ekonomicznego Polski na drodze budownictwa socjalistycznego. Sądzę, że mogą stwierdzić w imieniu całej naszej organizacji, że społeczeństwo nasze, że kierownictwo polityczno-gospodarcze naszego kraju może oczekiwać od nas zwiększonego wysiłku w realizacji stawianych przed nami zadań.

JOZEF PAJESTKA

PTE — PIĘCDZIESIĘCIOLECIE

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

politycznych. Oceniając dziś, z perspektywy czasu, ten ruch społeczny, warto zwrócić przede wszystkim uwagę na fakt, że w pewnym zakresie w stowarzyszeniach tych głoszone były w referatach i dyskusjach poglądy wywodzące się z kręgu polskiego ruchu komunistycznego i socjalistycznego, poglądy marksistowskie, socjalistyczne i społecznie postępowe. W początkowym okresie działalności stowarzyszeń należało to zwłaszcza podkreślić udział w odczytach i częściowo pracach organizacyjnych takich uczonych, jak Ludwik Krzywicki, Zofia Daszyńska-Golińska, Stanisław Kempner, Edward Lipiński i inni. W latach trzydziestych obok dawnych działaczy stowarzyszeń, na scenę odczytów wkraczają z referatami nowi ludzie, jak Oskar Lange, Michał Kalecki, Ludwik Landau, Marek Bréit, Czesław Bobrowski i inni.

Odrębne miejsce zajęła w referacie doc. Witolda Sierpińskiego ocena okresu powojennego, a w szczególności ostatniego dziesięciolecia, które odznaczało się szczególnie dynamicznym rozwojem ilościowym i jakościowym Towarzystwa. I tak w latach 1955—1957 liczba członków PTE wzrosła z ok. 1.000 do 2.136 w 1958 r. Równocześnie liczba sekcji działających przy Oddziałach wzrosła z 14 do 55, a odczyty i sebra-

dyskusyjne ze 172 do 620. W 1954 roku powstały trzy pierwsze koła PTE w zakładach przemysłowych. W latach 1955 i 56 zapoczątkowana została stała działalność oddziałów Towarzystwa jako organizatorów większych konferencji naukowych. Charakterystyczne jest przy tym to, że rozwój Towarzystwa w latach następnych aż do chwili obecnej ulegał ciągłemu przyspieszeniu. Liczba członków Towarzystwa zwiększyła się z 2.136 w 1956 r. do 9.412 w 1963 r. i 31.594 w 1967 r. Liczba kół wzrosła w tym okresie z 18 w 1956 r. do 155 w 1963 r. i 1.092 w 1967 r. Zasadniczymi zmianami ulegała także struktura członków według działów gospodarki narodowej; bezwzględnie na pierwsze miejsce wysunął się przemysł z liczbą 4.453 w 1963 r. i 17.640 członków w 1967 r.

„Społeczny” ruch ekonomistów w Polsce ma więc już długą wieloletnią historię — powiedział w zakończeniu swojego referatu doc. W. Sierpiński — na którą patrzymy nie bez cienia dumy. Należy jednak sądzić, że najważniejsze karty historii tego ruchu napisze przyszłość, a najbliższy okres może mieć w tym istotne znaczenie.”

Wspomnienie z przeszłości wieloletniego prezesa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, prof. Edwarda Lipińskiego, wypełnia dalszą część uroczystego spotkania. Prof. Edward Lipiński opłakiwał zebrany

wydarzenia z odległej przeszłości, w których uczestniczył lat temu kilkadziesiąt.

„Pamiętam — mówił o jednym z zebranych Towarzystwa sprzed z górą pięćdziesięciu lat — było to pierwsze zebranie zapalycielkie w Warszawie, chyba w 1918 roku. Odbierało się ono u znanego w tym czasie ekonomisty Stefana Działewskiego przy Alejach Ujazdowskich (...). Jeśli chodzi o osoby, które się tam zebrały, to jedyny pozostał z tego grona przy życiu. Pierwszym prezesem był prof. Kostanecki, sekretarzem był wice Edward Strassburger; kolejnym sekretarzem był ja — to stało się w 1923 r. Drugim prezesem był Władysław Grabowski (...). (Po którym — jak wiadomo — funkcja ta przypadła w udziale prof. Lipińskiemu).

Z werwą i humorem opisywał nestor ruchu ekonomistów w Polsce swój pierwszy (z 1917 r.) wykład publiczny. Mówił o tym jak bezkompromisowo krytykował konserwatywną politykę rządu w okresie międzywojennym. Wspominał znanych działaczy stowarzyszeń ekonomistów w Polsce. Mówił o budowie Domu Ekonomistów im. Ludwika Krzywickiego. Wspominał także o niektórych osiągnięciach jakie mają do zanotowania stowarzyszenia ekonomistów na odcinku wydawniczym. W szczególności zaś o „Ekonomiście”, którego redaktorem naczelnym jest on od 1928 r.

Prof. Edward Lipiński nawiązywał także do okresu powojennego. „W historii powojennego okresu odnotować należałoby w szczególności — jego zdaniem — dwa wydarzenia. Pierwszym była decyzja o podjęciu szkolenia. Drugim takim wydarzeniem była zaś — zdaniem E. Lipińskiego — decyzja przekształcająca Towarzystwo w organizację masową, obejmującą nie tylko ekonomistów akademickich, zajmujących się teorią lub uogólnieniem życia gospodarczego, ale również ekonomistów praktycznych, pracujących w aparacie gospodarczym, w ministerstwach, czy w przedsiębiorstwach (...).”

Projekt zleceń, jakie w wyniku spotkania należałoby przekazać do rozpatrzenia Radzie i Zarządowi Głównemu PTE sformułował na zakończenie obrad prof. K. Secomski. Zalecenia te wskazywały na konieczność opracowania możliwie wszechstronnego programu dalszej działalności Towarzystwa, programu uwzględniającego możliwości i potrzeby wynikające z rozwoju gospodarki narodowej i jej modernizacji. Prace nad takim programem powinny być — zdaniem prof. K. Secomskiego — poprzedzone odpowiednią dyskusją w łonie Towarzystwa. Konieczne jest także zorganizowanie prac nad historią przedwojennych stowarzyszeń ekonomistów.

Oba wnioski przyjęte zostały oklaskami. (M. M.)



PRZEMÓWIENIE BOLESŁAWA JASZCZUKA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

burżuaznej. Wiadomo bowiem, że ich głównym zadaniem była obrona kapitalistycznych stosunków produkcyjnych, a nie obiektywna analiza. Burżuazyjna myśl ekonomiczna cechowała powąży zastój badawczy odbiciem ogólnego zastoju gospodarczego kraju.

Stwierdzenie to, oczywiście i bezsporne, nie oznacza całkowitej bezpłodności polskiej burżuazyjnej myśli ekonomicznej. Tam, gdzie badania dotyczyły nie istoty kapitalistycznej ekonomiki, lecz niektórych problemów praktycznych jej funkcjonowania, myślnik miała na swym koncie niekiedy istotne osiągnięcia. Trzeba było zachować, podobnie jak inne opracowania niemarksiowskich ekonomistów, dotyczące stanu faktycznego różnych stron naszej gospodarki okresu przedwojennego. Przede wszystkim potrzebna jest nam jednak marksistowska analiza historii polskiej myśli ekonomicznej w jej różnorodnych aspektach wraz z określeniem źródeł jej rodzących. Potrzebna jest znajomość i marksistowska krytyka rodowodu błędnych lub szkodliwych teorii ekonomicznych nie tylko jako historia, lecz również jako oręż do walki na dziś. Nie wolno bowiem zapominać o klasowym charakterze wszelkich nauk społecznych, a szczególnie ekonomii.

Jubileusz 50-lecia Towarzystwa powinien stać się dla polskich ekonomistów bodźcem do podjęcia tej problematyki.

Socjalizm zmienił w sposób zasadniczy obraz rozwoju naszej gospodarki w porównaniu ze stanem międzywojennym. Dzięki przeobrażeniu ustrojowym mogła się ona wyrwać z „zacząłowanego kregu zacofania”, jak określali to niektórzy ekonomisci i wstąpić na szlak systematycznego, dynamicznego rozwoju. Dzięki temu w ciągu 25-lecia powojennego zwiększyliśmy nasz dochód narodowy ponad 4-krotnie w porównaniu ze stanem przedwojennym, stając się krajem o stosunkowo wysokim już poziomie sił wytwórczych.

Wraz z tym jednak zmieniła się także w istotny sposób pozycja ekonomistów w społeczeństwie polskim. Liczba ich wzrosła poważnie, a jednocześnie zostali im stworzone możliwości udziału, wraz z klasą robotniczą i inteligencją techniczną, w aktywnym kształtowaniu rozwoju gospodarki narodowej. Tej nowej roli ekonomistów nie sprzyjał jednak dawny charakter Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, ukształtowany w odmiennych zasadniczo warunkach okresu międzywojennego. Zaszła więc potrzeba przekształcenia Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, które przez długi czas skupiało głównie ekonomistów-naukowców w masową społeczność-naukową organizację wszystkich ekonomistów. Wszelkich — a więc czynnych zarówno na polu nauki, jak i produkcyjnej działalności ekonomicznej.

Wobec tego ekonomisci polscy otrzymali lepsze warunki twórczego włączania się w nurt przemian ustrojowych, dokonujących się w naszym społeczeństwie pod kierownictwem klasy robotniczej. Od nich więc samych będzie teraz zależało, czy i w jakim stopniu wzrośnie wśród mas pracujących ranga i autorytet zawodu ekonomisty. Wszyscy jesteśmy tym zainteresowani, gdyż w pewnym stopniu wiąże się z tym postęp ekonomiczny w naszej gospodarce i sprawność jego funkcjonowania.

W swym nowym ustawieniu organizacyjnym ma Polskie Towarzystwo Ekonomiczne szerokie możliwości oddziaływania na swoje środowisko i na silniejsze zespolenie jego pracy z ogólnym wysiłkiem narodu na rzecz rozbudowy sił wytwórczych i stałego szybkiego postępu budownictwa socjalistycznego w kraju.

Towarzysze! Rocznie historyczne skłaniają jednak nie tylko do refleksji nad przebiegiem drogi i nad zdobytymi doświadczeniami. Pobudzają one także, i to chyba jest najważniejsze, do spojrzenia wpród i do uświadomienia sobie zadań stojących przed nami. Tym właśnie zadaniem chciałbym poświęcić kilka słów.

Zakończając przed niespełna dwoma miesiącami V Zjazd Partii uchwalił program dalszego rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju na najbliższe lata; program ambitny, ale także trudny. Będzie on mógł być w pełni zrealizowany tylko wtedy, gdy pod kierownictwem Partii w rytm zgodnej, twórczej pracy włączą się najszersze kręgi naszego społeczeństwa: robotnicy, chłopci, inteligencja pracująca, wszystkie organizacje społeczne i zawodowe.

Tej moralno-politycznej jednolitości narodu w procesie budownictwa so-

cialistycznego musi jednak towarzyszyć stały postęp w metodach planowania i zarządzania, na który uchwalił V Zjazd polozylly szczególnie silny akcent.

Gospodarka nasza jest planowa. Na tym polega jej zasadnicza wyższość nad gospodarką kapitalistyczną. W przeciwieństwie do formacji przedsocjalistycznych możemy, a zarazem musimy, kształtować w sposób świadomy zarówno rozwój sił wytwórczych, jak i stosunki produkcyjne, zgodnie z wymogami obiektywnych praw ekonomicznych, działających w naszej gospodarce. Nie możemy się zgodzić, pod żadnym pozorem, na żywiołowy rozwój produkcji i na automatyczne dostosowywanie się stosunków produkcji do zmian w stanie sił wytwórczych. Oznacza to, że obok doskonalenia metod wyboru głównych kierunków rozwoju ekonomicznego pod kątem najlepszego zaspokajania potrzeb społecznych, musimy także stale weryfikować nasze metody planowania i zarządzania gospodarką na wszystkich szczeblach. Wynika stąd doniosły dla nas wszystkich wniosek, że nie da się w sposób skuteczny doskonalic praktycznych metod planowania i zarządzania bez równocześnie postępu w naukowym poznaniu naszej ekonomiki. Stałym warunkiem dążenia do coraz wyższego poziomu i osiągania przez nią coraz większej efektywności jest twórcza inicjatywa szerokiej rzeszy wytwórców, jest ich aktywny udział w zarządzaniu gospodarką narodową i w tworzeniu planów jej rozwoju. Ten czynnik tak istotny dla socjalistycznej gospodarki musi być coraz szerzej uwzględniany w nauce ekonomicznej.

Doskonalenie metod planowania i zarządzania w naszej gospodarce to proces wielostronny. Dotyczy on zarówno całej gospodarki, jak i wszystkich jej ogniw, od przedsiębiorstw począwszy na resortach kończąc. W każdym z tych ogniw powinniśmy doskonalic rachunek ekonomiczny opierając o niego w coraz szerszym zakresie zarówno plany jak i wszelkie decyzje produkcyjne. Najważniejszą jednak sprawą na jutro jest przede wszystkim bardziej skuteczne niż dziś oddziaływanie poprzez planowanie i zarządzanie na unowocześnienie produkcji i poprawę jej jakości oraz na pogłębienie ekonomicznych i organizacyjnych dźwigni postępu technicznego.

O osiągnięciu tych celów decydować będzie w dużej mierze dobra praca przedsiębiorstw, uwarunkowana właściwą organizacją procesu produkcji i prawidłowym planowaniem wewnątrzzakładowym. Na sprawy te musimy więc stale zwracać maksymalną uwagę. Znajdując się one w zasięgu bezpośrednich obserwacji i oddziaływania ekonomistów zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Najbliższe tych spraw są także zadaniem koła ekonomistów, które skupiają blisko 90 proc. członków PTE. Kola zakładowe PTE powinny więc oddziaływać na proces usprawnienia pracy przedsiębiorstw, włączając się do prac Konferencji Samorządu Robotniczego i służąc im fachową radą i pomocą. Powinny one stanowić szkołę praktycznego myślenia ekonomicznego dla członków PTE i nieprzezyszonych ekonomistów oraz dla techników i zalogi.

Z usprawnieniem pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń wiąże się jak najściślej doskonalenie planowania i zarządzania w skali całej gospodarki. Na wiedzę ekonomistów i ich zaangażowanie czeka wiele problemów w planowaniu centralnym. Musimy rozwijać planowanie alternatywne, doskonalic kryteria wyboru najważniejszych kierunków rozwoju gospodarki i na tym gruncie umacniać planowanie centralne opierając je na naukowych, obiektywnych podstawach. Ekonomisci powinni wzbogacic teorię rynku w gospodarce socjalistycznej, rozwinac teorię cen, stopy procentowej i innych instrumentów ułatwiających rachunek ekonomiczny i podejmowanie racjonalnych decyzji służących realizacji generalnych celów, wyrażonych w planie centralnym.

Znaczenie szerszego i bardziej wnikliwego badania wymaga niezmienne doniosły dla rozwoju naszej gospodarki problem integracji ekonomicznej krajów socjalistycznych i międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy.

Śmiało i dalej musimy sięgać w przyszłość rozwijając prognozowanie i planowanie długookresowe. Metodologia tego coraz ważniejszego czynnika planowej gospodarki wymaga wydatnego usprawnienia. W trosce o jak najszybszy rozwój naszego kraju musimy doskonalic metody podejmowania decyzji, by ich rezultaty nie były kiedyś pomnikami naszej nieprzeznocności, lecz

żeby służyły z pożytkiem nam i przyszłym pokoleniom. W wyniku uchwały V Zjazdu Partii stworzone zostały warunki do podejmowania i rozwijania takich właśnie prac w centralnych organach planowania, a jednocześnie do wzrostu samodzielności zjednoczeń i przedsiębiorstw w dziedzinie zarządzania.

Jednym z głównych źródeł czerpania wiedzy o kierunkach usprawnienia pracy na wyższych szczeblach powinny być sygnały z niższych szczebli i inicjatywa społeczna. Musimy także uwzględnić w prawidłowy sposób pozytywne wyniki znanych metod planowania i zarządzania w bratnich krajach socjalistycznych. Systemy planowania i zarządzania w innych krajach są bowiem na tyle podobne, że stwarzają szerokie możliwości przeniesienia pozytywnych doświadczeń z kraju do kraju, oczywiście nie w sposób mechaniczny, a przy właściwej adaptacji do specyfiki każdej gospodarki. Wszystkie te systemy wyrastają bowiem z jednego pnia — socjalistycznej gospodarki planowej. Sądzę, że dojrzał też czas rozwijania na szerszą niż dotąd skalę zadań dotyczących planowania i zarządzania oraz badania praw ekonomicznych socjalizmu w szerszym aspekcie całej wspólnoty gospodarczej krajów RWPG. Badania te i ich uogólnienie mogą położyć podwaliny pod nową gałąź nauki ekonomicznej. Współpraca i integracja krajów socjalistycznych jest niezbędnym warunkiem między innymi dla pogłębienia badań naukowych i głośniejszych społecznych kosztów wytwarzania. Dziś w wielu dziedzinach badania naukowe i techniczne oraz wielkość produkcji mają wówczas szanse zdobycia odpowiedniej pozycji w świecie, gdy są przedsięwzięciami na wielką skalę. A bazą taką daje dopiero potencjał wielu krajów. Organizacja, finansowanie i koordynacja takich przedsięwzięć, to dalsze wielkie zadania w dziedzinie współpracy, których realizacja wymaga pogłębionej wiedzy również u naszych ekonomistów.

Zasada łączenia teorii z praktyką sprawdzona została w rozwoju historycznym wielu społeczeństw. Kto przestrzega tę zasadę, kto wykorzystuje teorię w praktycznym działaniu i z praktyki potrafi wyodrębnić wnioski, tego błąd wydrzeźbi nie stawia na boku głównego nurtu rozwoju. Wszystkie zagadnienia wysunięte na V Zjeździe Partii wymagają w równym stopniu zaangażowania praktyków i teoretyków. Zaspokajanie społeczne na myśl ekonomiczną przesuwa się zdecydowanie w kierunku ekonomii — stosowanej. Wymaga to wzmocnienia centralnych i resortowych ekonomicznych placówek badawczych, stworzenia warunków do przepływu kadr z uczelni i potrzebę zacieśnienia współpracy pomiędzy instytutami badawczymi a przedsiębiorstwami i zjednoczeniami. Kierunek działania jest tu więc analogiczny jak w naukach technicznych i trzeba go realizować z równą konsekwencją.

Poważne zadania spoczywają na wyższym szkolnictwie ekonomicznym. W dyskusji przedzjazdowej wysunęto szereg krytycznych uwag i słusznych postulatów pod adresem tego szkolnictwa.

Pierwsze kroki zmierzające do usprawnienia struktury szkolnictwa wyższego i zdobywania stopni naukowych zostały już poczynione. Niezbędne są jednak dalsze zmiany, zwłaszcza w dziedzinie programu i metod nauczania, zmierzające głównie w kierunku zaspokajania umiejętności posługiwania się zdobytą wiedzą. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne skupiające w swych szeregach pracowników uczelni oraz działaczy gospodarczych powinno stanowić główną platformę współpracy obydwu grup.

Ma ono również poważne zadania w krzewieniu wiedzy ekonomicznej. Z jednej strony istnieje potrzeba odnowienia i uzupełnienia wiedzy starszej kadry ekonomicznej, z drugiej zaś popularyzacji wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie. Zadaniem Towarzystwa jest dotarcie do ludzi zwłaszcza poza ośrodkami akademickimi.

Jednym z podstawowych czynników zwiększających rolę ekonomistów w procesie rozwoju społecznogospodarczego jest integracja środowiska, a więc zacieśnienie współpracy z innymi organizacjami o zbliżonym charakterze i polu działania. Niedozwolna jest dalsza współpraca z Naczelna Organizacją Techniczną. Żyjemy w okresie rewolucji naukowo-technicznej, której jedną z cech jest silne zespolenie problemów technicznych i ekonomicznych. Dziś nie można wybierać strategicznych celów rozwoju gospodarczego nie orientując się w tendencjach rozwoju nauki i techniki, nie można także wybierać głównych kierunków rozwoju techniki nie licząc się z wydatkami i nie oceniając efektywności ekonomicznej nowej techniki. Cele, które nam przyswelać powinny jeszcze bardziej zacieśnić współpracę między ekonomistami a inżynierami i technnikami.

W dniu tak uroczystym dla Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, w imieniu Kierownictwa Partii pragnę przekazać całemu środowisku ekonomistów polskich, członkom PTE, działaczom terenowym i władzom centralnym Towarzystwa — najserdeczniejsze życzenia sukcesów w pracy zawodowej i społecznej oraz omyślności w życiu osobistym. Wierzę, że polscy ekonomisci, wszyscy swą umiejętności i zapałem włączą na rzecz dalszego rozwoju naszego kraju.

Seminarium polsko — węgierskie

W dn. 18 i 19 grudnia 1968 r. odbyło się seminarium polsko-węgierskie poświęcone szkoleniu i doskonaleniu kadr ekonomistów. Seminarium zorganizowała Dyrekcja Główna Zakładu Szkolenia Ekonomicznego PTE. Na seminarium zgłoszono osiem referatów, w tym trzy ze strony węgierskiej. Traktowały one o kierunkach szkolenia i doskonalenia kadr ekonomicznych, o metodach i formach nauczania oraz o metodach naukowych, o kadrze nauczającej, o korzystaniu z dorobku w zakresie szkolenia i doskonalenia kadr ekonomistów.

Seminarium, interesujące i pożyteczne dla obu stron, zapoczątkowało współpracę krajów demokracji ludowej w danej dziedzinie. W niedługim czasie ma się odbyć w Budapeszcie konferencja naukowa przedstawicieli krajów socjalistycznych na temat organizacyjnych form działania w zakresie doskonalenia kadr. (M. M.)



Rada Koordynacyjna w przemyśle węglowym

W końcu ub. r. na zebraniu przedstawicieli kół PTE w górnictwie węglowym została utworzona Rada Koordynacyjna kół PTE w przemyśle węglowym. Siedziba Rady znajduje się w Katowicach w gmachu Ministerstwa Górnictwa i Energetyki, ul. Powstańców 30. Przewodniczącym Rady został wybrany mgr inż. R. Stanienda, dotychczasowy długoletni przewodniczący sekcji Ekonomiki Węgla Oddziału Katowickiego PTE. Przed powołaniem Rady ekonomisci przemysłu węglowego byli zrzeszeni w sekcji Ekonomiki Węgla należąc jednocześnie do odpowiednich kół zakładowych Towarzystwa. Działalność sekcji przejawiała się w dwóch kierunkach: merytorycznym i organizacyjnym. Działalność merytoryczna polegała głównie na organizowaniu odczytów, wygłaszaniu referatów o aktualne tematy ekonomiczne węgla. Praca organizacyjna miała na celu tworzenie nowych kół zakładowych lub międzyzakładowych w przemyśle węglowym. Miało to jednak ujemny wpływ na działalność samej sekcji, której większość członków skierowała swe zainteresowania ku lokalnym kolom, z równocześnie osłabieniem więzi z Sekcją.

W miarę tworzenia się nowych kół zakładowych (obejmujących już 1500 ekonomistów przemysłu węglowego) zrodziła się potrzeba stworzenia branżowej więzi, która by spajała i ukierunkowywała pracę kół. Inicjatywę taką podjęto w początkach 1967 r., a prace organizacyjne rozpoczęły się w kwietniu 1968 r. W lipcu 1968 r. utworzono komisję organizacyjną, która opracowała projekt aktów normatywnych, programy działalności Rady i jej komisji i uzgodniła powołanie Rady z Ministerstwem Górnictwa i Energetyki.

Zadaniem Rady jest zespolenie na placzyściu zainteresowań zawodowych i społecznych wszystkich ekonomistów górnictwa węglowego, aktywizowanie i koordynowanie działalności kół oraz inicjowanie badań naukowych i wdrożeń w zakresie postępu ekonomicznego w górnictwie węglowym. Dla wykonania tych zadań Rada powołała następujące stałe komisje: komisję postępu ekonomicznego, komisję informacji ekonomicznej i szkolenia, komisję organizacyjną. Komisja postępu ekonomicznego zajmować się będzie opracowywaniem i aktualizacją programu postępu ekonomicznego, podnoszeniem wiedzy i kwalifikacji zawodowych w środowisku ekonomistów, ustalaniem programów pracy kół, wynikających z zadań polityki gospodarczej resortu. Komisja będzie inicjować oraz brać udział w opracowywaniu przedsięwzięć i eksperymentów gospodarczych, zmierzających do usprawnienia oraz podniesienia efektywności procesu gospodarczego w przemyśle węglowym. Przewiduje się, że Komisja utworzy ośrodek informacyjno-konsultacyjny, udzielający fachowego poradnictwa ekonomistom w zakresie osiągnięć i doświadczeń placówek naukowo-badawczych, przykładów właściwej praktyki zawodowej.

Komisja Informacji Ekonomicznej i Szkolenia zajmie się propagowaniem i organizowaniem akcji publikacyjnych w czasopiśmie „Górnictwo” na temat ekonomiki górnictwa. Komisja będzie również informować o opracowaniach ekonomicznych, wykonanych w resortie górnictwa i energetyki. Inicjować będzie organizowanie specjalistycznych kursów szkoleniowych dla ekonomistów górnictwa węglowego.

Komisja Organizacyjna zajmie się rozwojem kół PTE w górnictwie węglowym, udzielaniem pomocy organizacyjnej kolom, oceną ich działalności, a także upowszechnianiem doświadczeń oraz osiągnięć wyodrębniających się kół. Komisja udzielać

będzie wyjaśnień na temat przepisów w zakresie spraw zawodowych oraz zatrudnienia ekonomistów w przemyśle węglowym. Organizować będzie przeprowadzenie ankiet dla zebrania opinii o problemach społeczno-zawodowych. (r)

Rada Koordynacji przy „Merze”

Pod koniec ub. r. na konferencji przedstawicieli kół PTE w Zjednoczeniu Przemysłu Automatyki i Aparatury Pomiarowej „Mera” została utworzona Rada Koordynacyjna kół PTE w tym Zjednoczeniu. Siedziba Rady znajduje się przy Zakładach „ELWRO” Wrocław, ul. Piłsudskiego 30. Przewodniczącym Rady został wybrany mgr E. Achetlik, długoletni przewodniczący kół PTE przy Zakładach „ELWRO”.

Zadaniem Rady — jest skupienie ekonomistów przemysłu automatyki i aparatury pomiarowej dla rozwoju postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwach, inicjowanie prac badawczych w dziedzinie zagadnień związanych z ekonomiką przemysłu automatyki i aparatury pomiarowej. Rada będzie inicjować i organizować współpracę i wymianę doświadczeń zrzeszonych w Radzie kół z organizacjami naukowymi i pokrewnymi zakładami przemysłowymi w kraju lub zagranicą.

Program działalności Rady Koordynacyjnej przewiduje ścisłą współpracę ze Zjednoczeniem Przemysłu Automatyki i Aparatury Pomiarowej i Dyrekcjami przedsiębiorstw wchodzących w skład Zjednoczenia. Współdziałanie to polegać będzie na opiniowaniu planów przedsięwzięć, warunkujących postęp organizacyjno-ekonomiczny, a także opracowywanie programów pracy z zakresu organizacji, zarządzania, zaopatrzenia i zbytu oraz prac związanych z organizacją i ekonomiką przedsiębiorstw i zjednoczenia. Rada organizować będzie specjalistyczne sesje naukowe, dotyczące ekonomiki przemysłu automatyki i aparatury pomiarowej. Rada inicjować będzie również organizowanie działalności szkoleniowej w dziedzinie ekonomiki przemysłu oraz zastosowanie maszyn cyfrowych.

Działalność szkoleniowa polegać będzie na:

- a) organizowaniu wykładów dla kół należących do Rady,
- b) inicjowaniu i organizowaniu wymiany szkoleniowej z organizacjami technicznymi, polegającej na prowadzeniu cykli szkoleniowych w dziedzinie ekonomiki przemysłu i zastosowania maszyn cyfrowych dla inżynierów i techników oraz udziału w szkoleniu organizowanym w zakresie podstawowych problemów technicznych dla ekonomistów.

W miarę rozwoju działalności Rady przewiduje się wydawanie specjalistycznych publikacji o teoretycznym lub praktycznym znaczeniu dla służb ekonomicznych przemysłu automatyki i aparatury pomiarowej. (r)

Doskonalenie bodźców ekonomicznych

W dniu 8 listopada 1968 r. odbyła się w Lublinie konferencja zorganizowana z inicjatywą Zarządu Głównego PTE przez Oddział Wojewódzki PTE, poświęcona problemom doskonalenia systemu bodźców ekonomicznych. W konferencji udział wzięli przedstawiciele szkół wyższych oraz członkowie kół PTE. Na konferencję przygotowano i wygłoszono 5 referatów.

W referacie nt. „Zasady podziału dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej” prof. dr Z. Mierzecki przedstawił uwagi na temat ogólnych zasad podziału według pracy i potrzeb.

Doc. dr W. Krenelk w referacie „System bodźców ekonomicznych”, oceniając istniejący system bodźców ekonomicznych, stwierdził, że jest to system zdecentralizowany decyzji oparty o zasady zachęcania do wykonania napiętych zadań planu, wyraźnie określających cele bodźców, uwzględniających konkretne warunki pracy oraz pozwalający stosować właściwe mierniki pracy.

Doc. dr E. Chelicki w referacie „Bodźce ekonomiczne a charakter wzrostu” stwierdził, że powszechne pojęcie bodźców ekonomicznych sprowadza się do bodźców zapłaćkowych.

W referacie „Integracja bodźców ekonomicznych i społecznych a problem sprawności działania przedsiębiorstwa”, dr W. Grzybowski przedstawił uwagi na temat konieczności tworzenia systemu bodźców ekonomicznych i społecznych.

Opracowanie mgr T. Śliwa pt. „Stopy zysku a stymulowanie wzrostu gospodarki socjalistycznej” poruszało problem roli stopy zysku w procesie oceny działalności przedsiębiorstw, ze szczególną uwagą na stopy zysku w przedsiębiorstwach na elektroniczne przetwarzanie danych gospodarczych.

W związku z tym wyłania się pilna potrzeba pogłębienia badań obliczeniowych dla przyszłych użytkowników. Według założeń rozwojowych, potrzeby w tym zakresie będą mogły być zaspokojone dopiero w 1975 r. W tym czasie ma być wybudowane centrum obliczeniowe w Opolu, w którym będą się znajdować trzy średniej klasy maszyny elektroniczne. Oprócz tego przewiduje się budowę oddziałów terenowych, w pierwszej kolejności w Nysie, Radborzu i Kędzierzynie.

EDWARD SOBOLEWSKI

wskaznik wyspecjalizowany. W dyskusji wskazywano, że warunkiem sprawnego funkcjonowania systemu bodźców jest zmiana treści planowania w przedsiębiorstwach, bo np. częstotliwość zmian planu w ciągu roku nie może wpływać pozytywnie na działalność przedsiębiorstw. Różnice poglądów dotyczyły głównie stopy zysku w procesie inwestowania. W dyskusji wskazano na konieczność łączenia bodźców materialnego zainteresowania z systemem plac. Wiele uwagi poświęcono sprawie postaw pracowników, stwierdzono, że kierownictwa przedsiębiorstw i zjednoczeń koncentrując uwagę na bodźcach materialnych są jednocześnie bardzo oszczędne w stosowaniu pozakonomicznych środków oddziaływania na postawy producentów, niedoceniane jest powszechnie znaczenie pracy wychowawczej w kształtowaniu postaw pracowników i obywateli.

ANDRZEJ PAKULA

Ekonomisci o informacji

Zarząd Opolskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, włączając się aktywnie do realizacji uchwały V Zjazdu Partii, zorganizował konferencję na temat elektronicznego przetwarzania danych dla potrzeb informacji gospodarczej w zarządzaniu przedsiębiorstwem przemysłowym.

Konferencję zorganizowano w Hucie „Małapanew” w Ozimku, z udziałem 62 uczestników, reprezentujących głównie zakłady przemysłu ciężkiego i maszynowego Opolszczyzny. Celem konferencji było zapoznanie aktywnych gospodarzy ze stanem i perspektywami rozwojowymi zastosowania elektronicznej techniki obliczeniowej w przedsiębiorstwach przemysłu opolskiego.

Wprowadzenie do dyskusji stanowiły trzy referaty, które wcześniej uczestnikom zostały rozdane. W pierwszym referacie dr E. Niedzielski z Wyższej Szkoły Ekonomicznej we Wrocławiu mówił o zastosowaniu elektronicznej techniki obliczeniowej w procesie zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym. Następnie mgr S. Wierzbicki z Zakładu Elektronicznej Techniki Obliczeniowej w Opolu przedstawił dotychczasowe doświadczenia z kierunku rozwoju zastosowania elektronicznej techniki obliczeniowej w województwie opolskim. Wreszcie mgr E. Zakrzewski przedstawił doświadczenia z zastosowania elektronicznej techniki obliczeniowej w Hucie „Małapanew” w Ozimku.

W dyskusyjnej dyskusji podkreślono niezwykle ważny problem informacji w zarządzaniu przedsiębiorstwem przemysłowym. Obok stosowanych metod planowania i ewidencji procesów gospodarczych oraz bodźców ekonomicznych szczególna rola przypada informacji gospodarczej, jako elementu uzupełniającego i jednocześnie warunkującego sprawne kierowanie przedsiębiorstwem.

W dyskusji podkreślono, że działające obecnie systemy informacji gospodarczej wykazują dość istotne braki — polegające zarówno na opóźnianiu przekazywania, jak i zniekształcania treści informacji bądź wręcz niedostarczenia do zainteresowanych ogniw istotnych sygnałów z przebiegu procesów produkcyjnych. Powoduje to w rezultacie dezinformację kierownictwa i pozabawiając lub osłabiając oddziaływanie personelu kierowniczego na załogę.

Potrzebę opolskiego przemysłu w zakresie elektronicznego przetwarzania danych w ostatnim okresie bardzo wzrosła. Działająca od 1968 roku jedna maszyna cyfrowa „Odra 1013” na terenie Opolszczyzny potrzeb tych nie jest w stanie zaspokoić. W chwili obecnej świadczy ona usługi tylko dla kilku największych przedsiębiorstw opolskiego przemysłu. Praktycznie z usług korzystają: Huta „Małapanew” w Ozimku, w zakresie obliczeń związanych z rozliczeniem produkcji i kosztów odlewów stalowych, Fabryka Obrabiarek „Rafamet” w Kuźni Raciborskiej — w zakresie odlewów żelaznych oraz Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Obrotowym w zakresie obliczeń a obrotów magazynowych. Pozostała moc przerobowa stacji obliczeniowej skierowana jest na wykonywanie obliczeń naukowo-technicznych dla potrzeb biur projektowych. W chwili obecnej opolski zakład nie jest w stanie przyjąć wzrastających zamówień przedsiębiorstw na elektroniczne przetwarzanie danych gospodarczych.

W związku z tym wyłania się pilna potrzeba pogłębienia badań obliczeniowych dla przyszłych użytkowników. Według założeń rozwojowych, potrzeby w tym zakresie będą mogły być zaspokojone dopiero w 1975 r. W tym czasie ma być wybudowane centrum obliczeniowe w Opolu, w którym będą się znajdować trzy średniej klasy maszyny elektroniczne. Oprócz tego przewiduje się budowę oddziałów terenowych, w pierwszej kolejności w Nysie, Radborzu i Kędzierzynie.

EDWARD SOBOLEWSKI

NAJBARDZIEJ istotną cechą planu pięcioletniego było nadzwyczajne tempo wzrostu przemysłu maszynowego. W roku 1955 produkcja globalna przemysłu maszynowego wzrosła pięciokrotnie w stosunku do produkcji z roku 1950. Średnie tempo wzrostu wyniosło około 30 proc. Natomiast tempo wzrostu produkcji przemysłowej w grupie B wyniosło 14 proc.

W tym okresie, w istotny sposób zmieniła się struktura produkcji. Ukształtowanie się nowej struktury ekonomicznej nie uwzględniło tradycji rynkowych i rentowności indywidualnych przedsiębiorstw. Wzmocniona stopa akumulacji w dochodzie narodowym oznaczała przyhamowanie wzrostu konsumpcji oraz utworzenie rynku producenta.

Wszystko to łącznie wymagało ścisłej centralizacji planowania, żelaznej dyscypliny realizacji planu oraz odejścia od prymatu rentowności. Centralistyczne planowanie szło w parze z centralistycznym zarządzaniem. Szczegółowy nadzór odgrywał rolę skrzyńki przekazywającej, a przedsiębiorstwa miały raczej tylko funkcję wykonawczą. W tym aspekcie plan był przeciwny trendowi.

Powzrosta strategia w warunkach ekstensywnego rozwoju była pomocna dla przyspieszenia industrializacji Polski i mieliśmy w konsekwencji wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego — średnio w okresie planu pięcioletniego 8-9 proc., przy udziale akumulacji w dochodzie narodowym do 28,5 proc. Oczywiście, że w okresie planu pięcioletniego był określony obszar dewiacji zdecentralizowanych, który był zmienny zależnie od warunków i potrzeb gospodarczych.

Wielkie budowie z okresu planu pięcioletniego owocowały już w 1956 roku, kiedy to zostały wprowadzone nowe zasady polityki gospodarczej.

Wówczas na fali słusznej krytyki okresu kultu jednostki zaczęto lansować tezę o prymacie rynku i wolnej konkurencji. Zaznaczono, że w okresie planu pięcioletniego wskaźniki planu były w Polsce ustalone wyłącznie w trybie administracyjnego nakazu, oderwanego od rzeczywistości, lekceważącego opinie bezpośrednich wykonawców. Postulowano pełną samodzielność przedsiębiorstw, swobodne kształtowanie cen, nie biorąc pod uwagę lub przeliczając te okoliczności, że podobne posunięcia nieuchronnie prowadziły do niejednolitego ustosunkowania się do własności socjalistycznej i w konsekwencji do niesocjalistycznych stosunków produkcji.

Ostatecznie w ramach dyskusji modelowej z lat 1956-57 ukształtowały się trzy kierunki poglądów o roli prawa wartości: 1) pogląd o nadrzędności rynku w stosunku do planu centralnego i decentralizacji decyzji ekonomicznych; 2) pogląd uzasadniający potrzebę rozszerzenia pola działania prawa wartości przy zagwarantowaniu niezbędnej roli planu centralnego w zakresie podstawowych decyzji gospodarczych przy decentralizacji pozostałych decyzji oraz wprowadzeniu zmian w metody realizacji planu centralnego; 3) pogląd o konieczności planu i rynku nie został to dokładnie sprecyzowany; 4) pogląd wypowiadający się przeciw zasadzie rozszerzenia roli prawa wartości i większej decentralizacji oraz wnioskujący, że usprawnienia gospodarki należy szukać w ramach dotychczasowych rozwiązań w sensie podobnym do opracowywania planu pięcioletniego.

Industrializacja Polski w okresie planu pięcioletniego spowodowała zwiększenie dochodu narodowego w cenach porównywalnych o 75 proc., a w przeliczeniu na jednego mieszkańca o 57 proc. Globalna produkcja przemysłowa wzrosła w porównaniu z rokiem 1949, 2,8 raza, w tym produkcja środków wytwarzania trzykrotnie, produkcja środków konsumpcji 2,4 raza.

Wykonanie planu pięcioletniego zwiększyło realne przychody pieniężne ludności o około 72 proc. przy zwiększeniu ludności miast o prawie 3 mln osób. Na ogół poziom realny spożycia ludności wzrósł o około 30 proc.

Na przełomie lat 1956-57 podniesiono płace ludności w szerszym zakresie niż zakładano. Kwota przyznanych plac, rent i emerytur osiągnęła w 1956 r. około 10,2 mld złotych, dochody pieniężne ludności rolniczej osiągnęły poziom 7,5 mld zł wyższy niż w 1955 r. W przeliczeniu na jednego zatrudnionego plan realne wzrosty średniorocznie o 12 proc., dochody realne chłopów o 16 proc.

Przekroczenie planowanych założeń w zakresie wzrostu dochodów ludności zostało umożliwione dzięki przekroczeniu planu produkcji przemysłowej, zwłaszcza w zakresie produkcji artykułów konsumpcyjnych uzyskanie ponadplanowych nadwyżek i zakupu żywności i ponadplanowego importu artykułów konsumpcyjnych.

Cecha charakterystyczna pierwszego planu pięcioletniego był rekordowy wzrost plac realnych oraz podniesienie materialnego dobrobytu ludności pracującej miast i wsi. Plac realne w tym okresie wzrosło o 31 proc. Na ten wzrost zło-

żyło się zmniejszenie udziału akumulacji w dochodzie narodowym, zwiększenie tempa wzrostu produkcji rolnej oraz wzrost dochodu narodowego w wyniku rozbudowy gospodarki narodowej w okresie planu pięcioletniego. W tymże okresie rozpoczęto prace nad perspektywicznym planem rozwoju kraju 1960-1975, który miał wytyczyć podstawowe kierunki rozwoju gospodarki narodowej.

W wyniku silnego wzrostu siły nabywczej ludności w tym okresie zaczął się kształtować rynek konsumenta, który już nie mógł opierać się na zespole metod administracyjnego planowania, osiągane równowagę podaży z popytem oznaczało zanikanie sytuacji, w której towar był nabywany bez względu na stopień jego użyteczności. Rynek konsumenta wymagał: 1) możliwości wykonywania przez przemysł zamówień handlu, 2) zaspokojenia potrzeb nabywców poprzez

zaspokojenie ogólne zaspokojenie wartości produkcji w rozbiórce na wielkie grupy towarowe. Przedsiębiorstwo powinno mieć prawo zależeć od przebiegu zamówień, samo korygować swe plany, o ile nie pogarsza to zaplanowanych dla wyników finansowych. W innym przypadku prawo korekty winno być zastrzeżone dla zjednoczenia.

Przeszło pięćdziesiąt lat doświadczenia gospodarki socjalistycznej wykazały konieczność utrzymania wyodrębnionych i wyspecjalizowanych jednostek ekonomicznych w postaci przedsiębiorstw oraz organizowania ich na zasadzie trójstronnej: przedsiębiorstwo, zjednoczenie resortu.

W takim przekroju pionowym decyzje najbardziej ogólne są podejmowane w centralnym aparacie planowania i zarządzania, decyzje

subiektywnych. W szczególności ważne są tu różnice w stosunku ekstensywnych oraz intensywnych czynników produkcji. W Polsce musimy uwzględnić dość duże zasoby siły roboczej, w związku z tym demograficznym. W Czechosłowacji oraz NRD, które znajdują się w przybliżeniu na jednakowym poziomie rozwoju gospodarczego, widoczny jest istotny różnic w przeprowadzonej reformie gospodarczej. Tłumaczymy to okolicznością, że w NRD od roku 1950 są uregulowane i kierownicze zmiany w zarządzaniu i kierowaniu gospodarką narodową. Zmiany te są sprawdzane niejednokrotnie i stosowane z dużą ostrożnością.

Natomiast w Czechosłowacji od 1959 roku była rozpoczęta próba uregulowania przebudowy układu gospodarczego w oparciu o du-

Ciekawą modyfikacją modelu jest przypadek, kiedy $q = 0$, $r = 0$ oraz n jest liczbą stałą. Wówczas słuszne jest twierdzenie:

Jeżeli zaczynając od pewnego momentu, wszystkie przedsiębiorstwa będą przekazywały produkcję wzajemnie według kosztów własnych plus jednolity narzut na koszty robocizny, to jakiegokolwiek by były ceny początkowe działające przed tym momentem wyjściowym, to po pewnym czasie ustalą się w rozrachunku między nimi koszty własne na poziomie proporcjonalnym do ilości, jakości pracy zawartej w produkcji. Jeżeli kilka przedsiębiorstw produkuje ten sam artykuł, to należy za koszty własne przyjmować średnią arytmetyczną ważoną.

Pogłębiony rachunek ekonomiczny nie oznacza „urynkowania” gospodarki socjalistycznej jak to sugeruje S. Kurowski¹⁾. Wykorzystanie świadome mechanizmów rynkowych nie jest urynkowaniem. Rachunek ekonomiczny jest formą przekładania interesów przedsiębiorstw socjalistycznych oraz innych socjalistycznych instytucji na interes ogólnospołeczny. Jest to podstawowe zagadnienie, które rozwiązujemy poprzez samo tylko odwoływanie się do rynku lub sygnałów rynkowych.

Jeżeli zaś chodzi o wykorzystanie mechanizmu rynkowego w zakresie systemu finansowego — konsumpcji indywidualnej w sytuacji rynku konsumenta, to tu mamy rzeczywiste elementy gry rynkowej, przy pomocy której system finansowy państwa za pomocą różnych dźwigni ekonomicznych równoważy podaż z popytem²⁾.

Rynkowa gra popytu i podaży wewnątrz systemu finansowego państwa może mieć pozytywny wpływ na bardzo nieliczne przypadki. Dotyczy to produkcji nowoczesnej gospodarki jest koncentracja i specjalizacja. Decydujące znaczenie ma wybór kierunków produkcji w długim okresie czasu poprzez inwestycje i badania naukowe. Moce produkcyjne powstają w wyniku długookresowych decyzji, które nie są oparte na sygnałach rynku. Myśl W. Lenina o elektryfikacji ZSRR nie była oparta na sygnałach rynku, lecz na analizie rozwoju gospodarczego produkcyjnych krajów kapitalistycznych, dynamice postępu technicznego oraz analizie istniejącej konkretnej sytuacji gospodarczej. Tak samo tworzenie takich kompleksów jak przemysł okretowy, inwestycje w hutnictwo miedzi, wymaga planowania nie w skali nawet okresu pięcioletniego, a lat 15-20. W tym ostatnim przypadku nawet orientacja na ceny światowe okazała się zawodna. Przyjęta jako deficytowa inwestycja okazała się w wyniku wzrostu cen światowych miedzi zupełnie rentowna.

Natomiast w zakresie planów pięcioletnich, dwuletnich i rocznych wskazana jest tendencja do szerszego wykorzystania mechanizmu rynkowego. Tezy słusznie podnoszą wagę miernika produkcji towarowej zrealizowanej oraz rangę wyników finansowych i wiązania ich z bodźcami pozapłacowymi. Jednocześnie akcentują konieczność jednolitego i zgodnego systemu ekonomicznego. Oznacza to, że między przedsiębiorstwem, zjednoczeniem, planem, rykiem socjalistycznym i rozrachunkiem gospodarczym powinien być ustalony system sprzężeń zwrotnych, które by korygowały, sygnalizowały odchylenia i sprzecznoci wyniki, jakież z niewystarczającej koordynacji, przewidywania i rozeznania w dynamice procesu rozwoju gospodarczego. Dlatego też tezy postulują przywrócenie bankowej korekty funduszu plac w zależności od przebiegu wykonania planów produkcyjnych oraz zasadę samofinansowania inwestycji i wprowadzenia wieloletnich norm finansowych odpisów amortyzacyjnych i podziału zysku.

Należy jednak zaznaczyć, że wskaźnik produkcji towarowej zrealizowanej powinien uwzględniać określony margines zapasów. Dla dóbr konsumpcji indywidualnej wskaźnik ten winien uwzględniać ten margines w zakresie do 5 proc. wolnokonkurencyjnego, a dla dóbr konsumpcji trwałych do 15 proc. Zakres dla marginesu zapasów surowcowych wymaga też wnikliwej analizy i oszacowania. Na ogół należy dążyć do tego, aby rynek w większym niż dotąd stopniu spełniał wobec producentów rolę egzaminatora ze sprawności działania w zakresie rynku socjalistycznego.

Jednak należy pamiętać, że planowanie i sterowanie gospodarką narodową nie powinno być zdane li tylko na sygnały rynku, które w zasadzie są zawsze krótkookresowe, ale powinny być oparte na analizie podstawowych kierunków rozwoju, przysłego wzrostu ekonomicznego, zmian strukturalnych i związanych z tym wzrostu dochodów. Rozwój ten jest związany z systemem planów: perspektywicznym, pięcioletnim, dwuletnim oraz rocznym. Średni cykl inwestycyjny trwa w Polsce zbyt długo, co oznacza, że opóźnienie inwestycyjne waha się od roku do 5 lat (na przykład w górniczym, przemysłowym).

Oprócz tego w porównaniu nawet z okresem przedwojennym rozmiar przedsiębiorstwa znacznie wzrosły. Nowa Huta im. W. Lenina produkuje obecnie surowki żelaza znacznie więcej niż wszystkie huty Polskiej sprzed 1939 roku. Dochodzi do tego nowy element i konieczność analiz naukowych i badań oraz realizacja i nadążanie za postępowaniem technicznym. Oznacza to wydłużenie horyzontu czasowego i konieczność ustalenia cen nie tylko w oparciu o sygnały rynkowe. Sygnały te mogą być to tylko dodatkowym sprawdzianem i podstawą do korekty. Państwo powinno zachować decydujący wpływ na politykę cen oraz dystrybucję dochodu narodowego.

¹⁾ Porównaj: W. Hagemeyer, W. Przelaskowski — „Problemy siły nabywczej pieniądza”, PWN 1958.
²⁾ Porównaj: W. Przelaskowski — „Hodnoty i cechy wspólne reform ekonomicznych w krajach socjalistycznych” 7.1.1968.
³⁾ Porównaj: W. Przelaskowski — „Reforma cen w Czechosłowacji” Złoty Gospodarczy nr 18 1958 z 21.IV.68.
⁴⁾ S. Kurowski — „Zagadnienie planu i rynku” Złoty Gospodarczy 22.6.68.
⁵⁾ Cytowany artykuł w Złoty Gospodarczy z 2.VII.68.
⁶⁾ Porównaj: W. Hagemeyer, W. Przelaskowski — „Problemy siły nabywczej pieniądza”.

Plan, rachunek ekonomiczny i rynek socjalistyczny

WACŁAW PRZELASKOWSKI

analizę rynku i spożycia, 3) umiędzynarodowienie właściwego wpływu na formowanie się popytu i jego struktury.

Tym samym oczywistym stał się fakt, że nie wolno dyskutować abstrakcyjnie o rynku w ogóle, a należy przeanalizować i udoskonalić mechanizm rynku konsumenta, który może być symulowany jako gra rynkowa systemu finansowego państwa socjalistycznego z konsumentami indywidualnymi¹⁾. Jednak w warunkach planowania centralnego w ustroju socjalistycznym jest to rynek swoisty. Podstawowe elementy rynku są tu kształtowane decyzjami planu centralnego. Dotyczy to przede wszystkim podziału i dystrybucji dochodu narodowego, eksportu i importu, tworzenia zdolności produkcyjnych oraz systemu cen detalicznych dochodów i wydatków ludności itp.

W tezach na V Zjazd partii stwierdza się, że postęp w metodach planowania i zarządzania powinien iść równolegle, z rozwojem sił wytwórczych i stosunków społecznych. W rzeczywistości tak nie zawsze się dzieje. Są okresy kiedy teoria wyprzedza praktykę i odwrotnie. Jednak zawsze sprawdzianem każdej teorii jest i pozostaje praktyka. W tej sytuacji dla zwiększenia efektywności gospodarczej w celach bardziej precyzyjnego planowania centralnego, praktyki gospodarczej podjęli myślnie bardziej dokładnego wykorzystania informacji i sygnałów rynku konsumenta.

Na przykład wpływ zmian funduszu pieniężnego ludności w związku z rozwojem konsumpcji i zmian w jej strukturze możemy mierzyć przy pomocy elastyczności siły nabywczej ludności. Obliczona w ten sposób elastyczność dla okresu 1950-55 wynosiła 3,59. Przy założeniu w planie 1955-70 wzrostu dochodów pieniężnych ludności o 20 proc., należy przewidywać wzrost funduszu pieniężnego ludności o 71 proc.

Odchylenia zaplanowanego spożycia artykułów konsumpcyjnych w cenach porównywalnych i w przeliczeniu na jednego mieszkańca w roku 1970 od prognozy obliczonej w oparciu o wskaźniki elastyczności dochodowej wahały się w granicach od 2 do 4 proc.

Tylko w zakresie przetworów miedzianych i mleka wynosiła 14 proc. Oznacza to, że plan 1955-1970 właściwie ujął sygnały rynkowe w tym zakresie z wyjątkiem przetworów miedzianych. Tym samym analiza równowagi ogólnej oraz równowagi cząstkowych przeprowadzona, w oparciu o dane statystyczne spożycia przez ludność dóbr konsumpcyjnych, w cenach porównywalnych i w przeliczeniu na jednego mieszkańca lub na jednostkę konsumpcyjną daje możliwość oszacowania prognozy spożycia na następujący okres roczny oraz okres pięcioletni.

Oznacza to, że rynek konsumenta oraz odrębny układ cen detalicznych, który jest jednym z najważniejszych instrumentów równowagi podaży z popytem, ma swoje uzasadnienie teoretyczne. Potwierdzone praktyką. System podwójnego lub nawet potrójnego układu cen na razie jest realną rzeczywistością w krajach wspólnoty socjalistycznej. Kursy turystyczne walut w krajach RWPG są potwierdzeniem kształtowania się rynku konsumenta w zakresie państw wspólnoty socjalistycznej. Możemy więc powiedzieć, że rynek konsumenta jest pewną samodzielną, częściowo samoregulującą się częścią mechanizmu rynku socjalistycznego.

Uwzględnia się to w tezach zjazdowych postulując, że „w zakresie produkcji artykułów rynkowych dyrektywy planu powinny być stosowane do istniejących w gospodarce możliwości materiałowych, wy-

o charakterze ogólnym dotyczących poszczególnych branż są opracowywane w zjednoczeniach. Przedsiębiorstwo posiada też obszar podległości bardziej szczegółowych decyzji. Obszar ten jest określony decyzjami ogólnymi nadziedzonych oraz systemem ekonomicznym rozrachunku gospodarczego.

Nadrzędności decyzji jednostek wyższego szczebla nie należy utożsamiać z nakazami, wskaźnikami dyrektywnymi itp. Można ją równieź realizować bez przezwijającej pomocy nakazów, poprzez wykorzystanie bodźców i różnych instrumentów ekonomicznych, a w tym mechanizmu rynkowego. Oczywiście zakres decyzji scentralizowanych i zdecentralizowanych jest zmienny i uzależniony od warunków, potrzeb gospodarczych oraz przemysłowania kraju i jego bogactw naturalnych, obszaru itp.

Jak zaznaczyliśmy wyżej, w okresie forsownej industrializacji konieczna była ścisła centralizacja planowania i zarządzania. Obecnie sytuacja jest odmienna. Najbardziej istotnym problemem gospodarczym w tych krajach obecnie jest zagadnienie podniesienia efektywności produkcji. Stosowane dotychczas metody gospodarowania nie doprowadziły do zwiększenia efektywności i doprowadziły w krajach RWPG w ostatnim okresie do zwiększenia kapitaloobciążoności oraz zahamowania tempa wzrostu wydajności pracy. Zmniejszenie efektywności produkcji przejawiało się też w zmniejszeniu tempa polepszenia jakości wyrobów wobec rosnących wymagań technologii związanych z dynamiką postępu technicznego. Szczególnie ważki jest ten problem obecnie dla europejskich krajów RWPG, ponieważ ich gospodarka jest szczególnie silnie związana z rynkiem zewnętrznym. W zestawieniu z dochodem narodowym eksport Polski wynosi około 20 proc., NRD i Czechosłowacji około 30 proc., Węgier 40 proc.

Takie są w skrócie przyczyny, które dyktują konieczność udoskonalenia metod planowania, sterowania i zarządzania gospodarką narodową w krajach socjalistycznych. Woluntarystyczne zapewnienia w planowaniu i zarządzaniu gospodarką narodową są spowodowane z jednej strony dążeniem do rozwiązywania powstających zagadnień przy pomocy przestarzałych metod, które się nadawały w innej sytuacji gospodarczej, lub przez akcentowanie prymatu rynku nad planem w wyraźnej lub zakamuflowanej postaci.

W toku wieloletnich, nie zawsze udanych eksperymentów nad tworzeniem, rozwinięciem ekonomii marksistowskiej udało się wydedukować ogólny kierunek zmian w mechanizmie gospodarczym, który odpowiada obecnemu okresowi rozwoju sił wytwórczych krajów RWPG — zaspokojenia centralnego planowego kierownictwa z rozwijającą się oddolną inicjatywą i samodzielnością przedsiębiorstw w oparciu o rachunek gospodarczy. Rozrachunek gospodarczy zawiera w sobie element samoregulacji, który z grubsza można określić jako zasadę, aby wszystkie koszty były pokrywane z własnych dochodów.

Idea zespolenia państwowego planowego sterowania gospodarką narodową z rozwinięciem i rozszerzeniem inicjatywy i uprawnień przedsiębiorstw, w oparciu o trójstronny planowy podział i pełny rachunek gospodarczy jest myślą przewodnią reform gospodarczych poszczególnych krajów wspólnoty socjalistycznej. Oczywiście, każdy kraj socjalistyczny uwzględnił specyfikę sytuacji gospodarczej, stąd wynika pewna różnorodność w rozwiązywaniu tych lub innych zagadnień²⁾.

Te różnice można wytłumaczyć zespolem warunków obiektywnych

goletnie normatywy bodźców zainteresowania materialnego. Jak wiemy próby te nie były właściwie skoordynowane i „konsekwentne”. Między innymi przeprowadzenie reformy cen zaopatrzeniowych w Czechosłowacji spowodowało skutki przeciwnie postuluwane.

Istota rzeczy w przeprowadzanych reformach gospodarczych polega na tym, że w mechanizmie gospodarczym wzajemna zależność planu socjalistycznego i rynku socjalistycznego powinna być tak skrojona, żeby stosunki rynkowe były określone przez scentralizowane decyzje określone planem gospodarki narodowej. Rynek socjalistyczny nie zakłada wolnej, niczym nie skreplonej konkurencji, a powinien być regulatorem, którym steruje centralny planifikator. I tu najbardziej istotnym jest właściwy układ cen zaopatrzeniowych. Albowiem mechanizm rynkowy musi być ściśle sprzężony z rozrachunkiem gospodarczym i oba te mechanizmy muszą być organizowane i regulowane w celu bardziej racjonalnego wykonania planowania i zarządzania gospodarką narodową.

Rozwinęliśmy i modernizujemy się przemysłowi, o skomplikowanych powiązaniach w sytuacji rynku konsumenta, nie odpowiadają metody centralistycznego zarządzania. Część powiązań wewnątrz kraju i na zewnątrz uzależniona jest coraz bardziej od upodobań i potrzeb odbiorców. Zachodzi więc konieczność kojarzenia centralnego planowania i zarządzania z autonomią zjednoczeń i przedsiębiorstw.

W myśli też „duże znaczenie dla umocnienia rachunku ekonomicznego będzie miało powiązanie z wynikami finansowymi zjednoczeń i przedsiębiorstw wyników ich działalności w handlu zagranicznym. Wymaga to reformy cen zaopatrzeniowych w kierunku uwzględnienia w cenach realnego kosztu surowców i materiałów i właściwych proporcji cen w stosunku do cen światowych. Uwzględnić też należy zmiany w kosztach produkcji, jakie nastąpiły od czasu ostatniej reformy cen zaopatrzeniowych w 1960 r. Reforma winna być przeprowadzona w latach 1970 i nie będzie powiązana ze zmianą cen detalicznych.”

Jeżeli p — wektor cen zaopatrzeniowych, d — wektor cen detalicznych, c — wektor cen światowych, A — macierz współczynników technicznych, K — macierz współczynników kapitał produkcyjnych, v — wektor plac, q, m, r — parametry oznaczające narzuty zysku proporcjonalne do kosztów materiałowych, plac oraz środków trwałych i n — parametry obrazujące podatek obrotowy towarów konsumowanych przez ludność, to możemy ułożyć 2n + 1. równań przy 3n + 3 niewiadomych. Mamy więc n + 2 stopni swobody.

Jeżeli zaś system podatku obrotowego nie jest zróżnicowany, to mamy 3 stopnie swobody przy czterech parametrach, q, m, r, n. Wybierając dowolnie trzy, tym samym określamy czwarty. Jeżeli zaś n = 0, to mamy tyle równań, ile niewiadomych.

Zastosowanie wyżej wymienionego modelu jest klopotliwe z powodu konieczności przeprowadzenia agregacji oraz dezagregacji i wstępnych kalkulacji opartych na danych poszczególnych przedsiębiorstw. Oprócz tego model powyższy zawiera założony implícitnie czynnik inflacyjny,

Takie rozwiązanie ma poważny mankament, ponieważ nie zawiera bodźców materiałowych oszczędności gospodarowania surowcem i środkami finansowymi. Ma też i swoją dodatkową stronę, ponieważ w tym modelu ceny zaopatrzeniowe nie są sprzężone z cenami detalicznymi. Dla tego przypadku zupełnie jest możliwe przyjęcie odrębnego kursu przeliczeniowego waluty, różniącego się od kursu przeliczeniowego dla artykułów konsumpcji indywidualnej.

Wydaje się, że w stosunkach wzajemnych krajów RWPG wyczuwa się potrzebę zróżnicowanego kursu przeliczeniowego walut w zakresie środków trwałych, surowców i artykułów konsumpcji indywidualnej. Możliwie wyżej podane rozważania będą pomocne przy ich opracowywaniu.

Pozostaje więc do omówienia problem cen światowych. Oczywiście są to ceny nie rynku wolnokonkurencyjnego, a ceny rynku zmonopolizowanego z pewnym marginesem wolnej konkurencji. Naszym zdaniem należy przyjąć średni arytmetyczny pięcioletni ruchomy układ cen rynku światowego.

Stosunek dochodu danego roku w cenach zaopatrzeniowych do dochodu narodowego tegoż roku w średnich cenach światowych można by było uważać za średni kurs przeliczeniowy waluty danego kraju na walutę powiedzmy franka lub dolara.

Możemy więc stwierdzić, że mechanizm rynkowy w poszczególnym kraju socjalistycznym składa się z rynku konsumenta, mechanizmu rynkowego wewnątrz systemu finansowego państwa oraz rynku zewnętrznego w zakresie eksportu i importu. W warunkach ustroju socjalistycznego i planowania centralnego jest to mechanizm swoisty. Podstawowe elementy rynku są tu kształtowane decyzjami planu centralnego. Dotyczy to przede wszystkim podziału i dystrybucji dochodu narodowego, eksportu i importu, tworzenia zdolności produkcyjnych oraz cen zaopatrzeniowych i cen detalicznych.

Planowanie tych elementów rynku jest planowaniem wieloletnim i powinno być oparte na właściwym rozeznaniu sytuacji gospodarczo-politycznej, nauce, analizie sygnałów rynkowych ex post oraz analizie porównawczej. Wówczas tylko rynek socjalistyczny będzie narzędziem planu a nie narzędziem rozsądnego planu. Należy przy tym pamiętać, że decyzja planu jest decyzją ex ante, natomiast wynik gry rynkowej jest ex post. Nie można więc twierdzić, że „w przypadku kolizji decyzji planu i gry rynkowej decyzja planu zwycięża”³⁾.

Nie zawsze można cofnąć to, co stało rzeczywistością, a było nie przewidziane w planie. Dlatego też tezy postulują „prawidłowe kojarzenie centralnego planowania, właściwego gospodarstwa socjalistycznego we wszystkich stadiach jej rozwoju z inicjatywą przedsiębiorstw i zjednoczeń operujących w coraz większej mierze swą działalnością na pogłębionym rachunku ekonomicznym”⁴⁾.

Wszystkie te mechanizmy rynkowe są sprzężone ze sobą poprzez rozrachunek gospodarczy i bilans dochodów oraz wydatków ludności. Pewne elementy gry rynkowej obserwujemy w warunkach rynku konsumenta. W zakresie stosunków państwa i rynku w systemie finansowym państwa gra rynkowa powinna być ściśle i ogólnie obserwowana i kontrolowana.

U DZIAŁ papirniczy (wytwórczo i przetwórczo) w stosunku do całego przemysłu Polski stanowi: w wartości produkcji globalnej 1,4 proc., w akumulacji 1,5 proc., w zatrudnieniu 1,3 proc.

Równocześnie waga i ranga tego przemysłu określona jest rolą, jaką odgrywa on w gospodarce narodowej. Obecnie ok. 88 proc. całej produkcji przemysłowej (bez książek i czasopism) wynosi obecnie ok. 70 mln zł dewizowych rocznie i będzie oczywiście wzrastać w miarę rozwoju naszego handlu zagranicznego. Wspominamy o tym uważając, że papiernictwo nie było dotychczas traktowane stosownie do jego znaczenia dla gospodarki naszego kraju. Warto także przypomnieć, że w latach pięćdziesiątych, jako jeden z argumentów ograniczania rozwoju papiernictwa, jako koncentracja się na intensywnym rozwoju chemii, przytaczano tezę o nieuchronnym wypieraniu papieru przez różnego rodzaju folie i tworzywa sztuczne. Okazało się to niesłuszną, gdyż wyroby te nie zdołały osiągnąć pozycji, jaką papier zajmował w gospodarce poszczególnych krajów — w tym również najbardziej uprzemysłowionych, o silnie rozwiniętej produkcji tworzyw sztucznych.

Stosunkowo niewysokie koszty wytwarzania, specyficzne właściwości oraz zdolności łączenia się papieru i tektury z tworzywami sztucznymi, drewnem, metalem itp., otwierają coraz to nowe możliwości użytkowania wyrobów omawianego przemysłu. W dziedzinie opakowań, papier i tektura są dotychczas nie do zastąpienia i nadal stanowią 50 proc. wszelkich materiałów zużywanych na te cele.

Papier chemicznie uszlachetniony chroni opakowane w nim towary przed wilgocią, korozją, przepuszczaniem tlenu i przed utratą właściwości użytkowych. Wszelkieronny rozwój opakowań papierowych pozwala także na wprowadzanie nowoczesnych form organizacji handlu, podnosząc równocześnie jego estetykę.

Według danych FAO w latach 1955-1966 wartość światowej produkcji przemysłu celulozowo-papirniczego wzrosła z 9,4 do 17,3 mld dolarów. Zmiany zachodzące w wielkości produkcji i zużycia w świecie, w Europie i niektórych krajach, mogących nas interesować ze względu na porównawczych, przedstawia poniższa tabela:

W przemyśle papierniczym (wytwórczo i przetwórczo) w stosunku do całego przemysłu Polski stanowi: w wartości produkcji globalnej 1,4 proc., w akumulacji 1,5 proc., w zatrudnieniu 1,3 proc.

Równocześnie waga i ranga tego przemysłu określona jest rolą, jaką odgrywa on w gospodarce narodowej. Obecnie ok. 88 proc. całej produkcji przemysłowej (bez książek i czasopism) wynosi obecnie ok. 70 mln zł dewizowych rocznie i będzie oczywiście wzrastać w miarę rozwoju naszego handlu zagranicznego. Wspominamy o tym uważając, że papiernictwo nie było dotychczas traktowane stosownie do jego znaczenia dla gospodarki naszego kraju. Warto także przypomnieć, że w latach pięćdziesiątych, jako jeden z argumentów ograniczania rozwoju papiernictwa, jako koncentracja się na intensywnym rozwoju chemii, przytaczano tezę o nieuchronnym wypieraniu papieru przez różnego rodzaju folie i tworzywa sztuczne. Okazało się to niesłuszną, gdyż wyroby te nie zdołały osiągnąć pozycji, jaką papier zajmował w gospodarce poszczególnych krajów — w tym również najbardziej uprzemysłowionych, o silnie rozwiniętej produkcji tworzyw sztucznych.

Stosunkowo niewysokie koszty wytwarzania, specyficzne właściwości oraz zdolności łączenia się papieru i tektury z tworzywami sztucznymi, drewnem, metalem itp., otwierają coraz to nowe możliwości użytkowania wyrobów omawianego przemysłu. W dziedzinie opakowań, papier i tektura są dotychczas nie do zastąpienia i nadal stanowią 50 proc. wszelkich materiałów zużywanych na te cele.

Papier chemicznie uszlachetniony chroni opakowane w nim towary przed wilgocią, korozją, przepuszczaniem tlenu i przed utratą właściwości użytkowych. Wszelkieronny rozwój opakowań papierowych pozwala także na wprowadzanie nowoczesnych form organizacji handlu, podnosząc równocześnie jego estetykę.

Według danych FAO w latach 1955-1966 wartość światowej produkcji przemysłu celulozowo-papirniczego wzrosła z 9,4 do 17,3 mld dolarów. Zmiany zachodzące w wielkości produkcji i zużycia w świecie, w Europie i niektórych krajach, mogących nas interesować ze względu na porównawczych, przedstawia poniższa tabela:

Zgodnie z przewidywaniami, światowa produkcja papieru i tektury podwoi się w okresie najbliższych 20-25 lat. Kraje, w których zużycie papieru i tektury na mieszkańca jest niewielkie, wykazują znacznie szybszy rozwój przemysłu papierniczego, kształtujący się często powyżej średniej całego przemysłu. Wskutek tego, udział tych krajów w produkcji światowej rośnie. Niestety, jeśli chodzi o Polskę, rzecz ma się odwrotnie. Przed II wojną światową oraz w latach 1950-1956 Polska uczestniczyła w produkcji światowej w ponad 0,80 proc. zaś w r. 1967 udział ten zmniejszył się do 0,73 proc. Podobnie zmalał nasz udział w produkcji Europy (łącznie z ZSRR), a mianowicie z 2,61 proc. w 1956 r. do 2,40 proc. w 1965 r. i 2,28 proc. w 1967 r.

Zatem ten rozwój się w Polsce zbyt wolno. O ile w latach 1950-1966 produkcja globalna całego polskiego przemysłu wzrosła o 445 proc., to produkcja przemysłu papierniczego zaledwie o 345,6 proc., podczas gdy np. przemysłu maszynowego o 1599 proc., elektrotechnicznego o 1899

proc., chemicznego o 987 proc., gumowego o 619 proc. itp.

Nie zamierzamy jednak dokonywać tu analizy tego złożonego zagadnienia. Warto natomiast przypomnieć, że w trakcie dyskusji w okresie IV Zjazdu autorytatywnie stwierdzono, iż rozwój papiernictwa jest bardzo kapitałochłonny, cykle inwestycyjne długie, a większość maszyn i urządzeń musi być zakupowana za granicą; dochodziła do tego ograniczona baza surowcowa.

Jednakże od IV Zjazdu do obecnej chwili sytuacja uległa dość istotnym zmianom. Po pierwsze potrzeby społeczne były tak wielkie,

że spowodowały konieczność rewizji stosunku do papiernictwa. Wyraźnie się to pewnym zwiększeniem środków na cele inwestycyjne w planie pięcioletnim 1966-70. W okresie między Zjazdami — 1963 do 1968, przy wzroście produkcji przemysłowej o 48 proc. i wzroście dochodu narodowego wytworzonego o 37 proc. — ilościowo produkcja papieru i tektury zwiększyła się o 15,3 proc., zużycie krajowe o 34,5 proc., zaś na mieszkańca o 28,2 proc. Te dwa ostatnie wskaźniki kształtowały się nieco korzystniej na skutek odroczenia stosunku eksportu do importu papieru. W 1968 r. w porównaniu do 1963 r. eksportowano go o 50 proc. mniej a importowano o 871 proc. więcej. Mimo tego w pełni uzasadnione potrzeby w zakresie papieru i tektury pokrywane są w br. w niedostatecznej ilości.

Na marginesie trzeba podkreślić pewne, bardzo charakterystyczne zjawisko. Planowana produkcja papieru i tektury wykonywana jest od lat na tzw. „styk”. W okresie pięcioletnim 1963-1968 roczne NPG w wyrażeniu wartościowym były nieznacznie przekraczane. Natomiast ilościowo, w większości przypadków występowało minimalne niewykonanie zadań, zaś w pozostałych — podobnie małe przekroczenia. To samo występowało w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Przypominamy, że przemysł celulozowo-papirniczy pracuje od lat w 3-zmianowym ruchu ciągłym, przy stałym ograniczonym czasie postoju. 65 proc. produkcji papieru pochodzi wciąż jeszcze ze starych, wyeksploatowanych maszyn.

Pragniemy obecnie zwrócić uwagę na dalsze dwie bardzo istotne okoliczności, jakie zaszły w okresie od IV Zjazdu.

Otóż uległa zmianie ogólna perspektywiczna wielkość bazy surowcowej, a zwłaszcza podstawowego surowca, tj. drewna. Przemysł celulozowo-papirniczy ze swej strony zgłosił gotowość przerabiania wszelkich dostępnych sortymentów surowca drzewnego, łącznie z uważanymi dotąd za nieprzydatne (drewno liściaste, szczególnie bukowe, odpady z przemysłu drzewnego, drobna leśna, a w przyszłości nawet karpina). Zamierza się przystosować fabryki do przerobu tego rodzaju surowców, dokonując zmian w technologii i wyposażeniu maszynowym.

Napór potrzeb kulturalnych i gospodarczych spowodował, że Polska wydaje dziś na import półfabrykatów i wyrobów papierniczych (bez przetworstwa) ok. 123 mln zł dewizowych rocznie. Prócz tego wprowadzamy jeszcze dla potrzeb handlu zagranicznego za ok. 40 mln zł dewizowych gotowe opakowania.

W przedstawionej sytuacji istnieją więc dwa wyjścia: albo zdecydować się na powolny rozwój krajowej produkcji i szybki wzrost importu, albo też szukać innego rozwiązania, a więc intensyfikacji rozwoju polskiego przemysłu celulozowo-papirniczego.

Zjednoczenie Przemysłu Celulozowo-Papirniczego opracowało prognozę perspektywicznych potrzeb gospodarki narodowej w zakresie papieru i tektury. Prace te były szczególnie trudne z uwagi na obowiązujące od r. 1945 aż do dnia dzisiejszego centralne bilansowanie oraz rozdzielnictwo wyrobów papierniczych.

Wielkość wspomnianych potrzeb kształtuje się, w porównaniu do przewidywanego zużycia w br. (tj. ok. 1 mln t) jak następuje: 1975 r. — 1700 tys. ton; 1980 r. — 2400 tys. ton; 1985 r. — 3100 tys. ton.

Odpowiadałoby to zużyciu na mieszkańca w poszczególnych latach: 1968 r. — 29,0 kg; 1975 r. — 48,0 kg; 1980 r. — 64,0 kg; 1985 r. 78,0 kg.

Należy podkreślić, że przedstawione powyżej zapotrzebowanie stanowiło przedmiot szczególnych rozważań i autorytatywnie zostało uznane za prawidłowe. Powtarzamy z naciskiem, że nie są to wielkości bynajmniej wygórowane.

W pierwszym rzędzie trzeba stopniowo, lecz konsekwentnie przeprowadzić szeroko pojętą rekonstrukcję organizacyjno-techniczną branży celulozowo-papirniczej. Jest to trudne, nader złożone zadanie, w którym wyśwala się na czoło konieczność właściwego i kompleksowego rozwiązania problemu tzw. „starych zakładów”, zwłaszcza że wokół tych spraw narodził się spór nieporozumień. Wynikają one ze zbyt uproszczonego porównywania niezbędnych nakładów i dodatkowych efektów. Nie bierzemy się przy tym pod uwagę, że bez tych pozornie nieefektywnych nakładów nastąpiłaby stopniowa utrata posiadanej — bądź co bądź poważnej i cennej — potencjału produkcyjnego.

Jak wiadomo, jedyną całkowicie nową fabryką przemysłu papierniczego, wybudowaną po II wojnie, był Łódzki kombinat w Ostrołęce (średniej wielkości w skali europejskiej). Obecnie jest budowany i częściowo już uruchomiony wielki kombinat w Świecie. Pozostałe nasze większe fabryki — to zakłady odbudowane, bądź rozbudo-

wane i w pewnym stopniu zmodernizowane. W wielu średnich i mniejszych przedsiębiorstwach trzeba było ze względu na brak środków ograniczyć się do najkonieczniejszych tylko nakładów.

Według stanu na koniec 1965 r. produkcyjne środki trwałe przemysłu papierniczego były umorzone w 49 proc. (maszyny i urządzenia w 59 proc.); podczas gdy w roku 1961 wskaźniki te wynosiły odpowiednio 34 proc. i 51 proc. Aż 30 proc. maszyn papierniczych przekroczyło wiek 50 lat, a dalsze 28 proc. maszyn pracuje ponad 25 lat.

Fabryki przemysłu papierniczego intensywnie eksploatowane od kil-

ku lat, tylko z największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

nostawiać sobie, że w największym wysiłkiem wykonują swe zadania produkcyjne, o czym wymownie — choć nie wyłącznie — świadczą przytoczone poprzednio dane o wykonaniu planów rocznych.

Możliwość ekstensywnego, a także intensywnego wzrostu wykorzystania zdolności produkcyjnych została już w istniejących, konkretnych warunkach organizacyjno-technicznych niemal całkowicie wyczerpane.

Należy zatem sięgnąć do arsenału bardziej złożonych środków działania. Przede wszystkim trzeba jed-

ORZECZNICTWO

KTO ODPOWIADA ZA BRAK ILOŚCIOWY TOWARU PRZEWOŻONEGO TAKSÓWKĄ BAGAŻOWĄ

Rzemieślnicza Spółdzielnia Zastopienia i Zbytu w N. zaangażowała z postoju bagażową taksówkę należąca do spółdzielni pracy „Auto-Transport” i zleciła jej kierowcy przewozić odpadki płyt gąbczastych z Zakładów Przemysłu Gumowego do składu Spółdzielni. Do odbioru towaru z magazynu Zakładów upoważniono bezpośrednio kierowcę taksówki.

Po przejeździe całej partii przewożonych odpadków okazało się, że Rzemieślnicza Spółdzielnia otrzymała ich o 200 kg mniej, aniżeli pokwitował kierowca i co zostało następnie zafakturowane.

W tej sytuacji Rzemieślnicza Spółdzielnia wystąpiła z wnioskiem do Okręgowej Komisji Arbitrażowej o zasądzenie na jej rzecz równowartości brakujących odpadków płyt do Spółdzielni Pracy „Auto-Transport”, do której należała taksówka bagażowa.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła dochodzone roszczenie, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając odwołanie Spółdzielni „Auto-Transport” orzekła, że OKA zmieniła i wniosek Rzemieślnicznej Spółdzielni w całości oddaliła.

Od tego ostatniego orzeczenia Centralny Związek Rzemieślników Spółdzielni wniósł rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie orzekła, z dnia 6 kwietnia 1968 r. nr BO-12512/67 rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Ten, kto wynajął pojazd i jest jego dysponentem — winien sam zorganizować przewóz i dozorowanie ładunku. Jeżeli zaś wystawia kierowcy upoważnienie do odbioru przewożonego towaru, to działa na własne ryzyko i za powstałe szkody nie odpowiada właściciel pojazdu, jeżeli jest jednostką upoważnioną, która nie powierzyła kierowcy tego rodzaju czynności.

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

„W przyjęciu przez GKA na podstawie oceny okoliczności faktycznych i materiału dowodowego konkretnej sprawy, że zawarta przez strony umowa, w wyniku której nastąpiło wykonanie przewozu odpadów gąbczastych, należy traktować jako umowę o najem pojazdu, nie można dopatrzeć się istotnego naruszenia prawa. Brak bowiem podstaw do przyjęcia, że przedmiot umowy stron był przewóz bagażu, skoro konkretna usługa transportowa została wykonana na innych warunkach niż przewidziane w dziale III regulaminu zarobkowego przewoźu osób i bagażu oraz najmu pojazdów w osobowym transporcie drogowym (Dz. U. z 1962 r. nr 56, poz. 282).

Brak również — wbrew twierdzeniom rewizji nadzwyczajnej — przesłanek uzasadniających przyjęcie, że przedmiotem umowy stron była spedycja. Zakres czynności spedycyjnych i co za tym idzie zakres obowiązków spedytora i jego odpowiedzialność uzależnione są od treści zlecenia (§ 39 i § 44 regulaminu zarobkowego przewoźu i spedycji w ciężarowym transporcie samochodowym — Dz. U. z 1960 r. nr 31, poz. 174). Nie można więc przyjmować, że zlecenie usług spedycyjnych zostało udzielone pozwanej Spółdzielni „Auto-Transport” w sposób dorozumiany.

Gdy więc przyjęcie przez GKA, że w niniejszym przypadku miał miejsce najem pojazdu, nie jest sprzeczne z materiałem dowodowym sprawy, w zaskarżonym rewizji orzeczeniu zwalniamy pozwaną Spółdzielnię Pracy „Auto-Transport” od odpowiedzialności za szkody, które dotyczy niniejszy spór, nie można dopatrzeć się błędów uzasadniających zarzut istotnego naruszenia prawa. Strona powodowa bowiem — jak to wskazała GKA — nie udowodniła, że szkoda powstała z winy pozwanej Spółdzielni i nawet nie twierdziła, aby szkoda powstała na skutek niewłaściwego lub niestaranego wykonania przez kierowcę taksówki jego obowiązków obsługiwania pojazdu albo wskutek wadliwego stanu pojazdu. Brak również podstaw do obciążenia odpowiedzialnością pozwaną Spółdzielnię Pracy „Auto-Transport”, jeżeli szkoda powstała na skutek niestaranego dokonania odbioru towaru z magazynu dostawcy przez kierowcę taksówki, który w tym zakresie nie działał w ramach powierzonych mu przez pozwaną Spółdzielnię czynności (art. 430 k.c.). Skoro przy najmie pojazdu strona powodowa była dysponentem najetego pojazdu i do jej obowiązków należało zorganizowanie przewoźu i dozorowanie ładunku, wystawiając dla kierowcy taksówki upoważnienie do odbioru przewożonego towaru — działała na własne ryzyko.

Z powyższych względów rewizji rewizyjny GKA rewizję nadzwyczajną oddalił (...).”

RYCIELO

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

USTAWA BUDŻETOWA NA ROK 1969

Ogłoszona w nr 47 Dziennika Ustaw z 1968 r. ustawa budżetowa na rok 1969 (poz. 338) ustaliła dochody budżetu Państwa w wysokości 353 587 448 tys. zł oraz wydatki tegoż budżetu w wysokości 348 764 967 tys. zł.

W dochodach, główniejsze pozycje zajmują: 1) wpłaty przedsiębiorstw i innych jednostek gospodarczych 281 116 042 tys. zł, w tym przemysłu 166 454 997 tys. zł, budownictwa 1 448 700 tys. zł, rolnictwa 1 413 151 tys. zł, transportu i łączności 6 188 090 tys. zł, 2) wpłaty ubezpieczeń społecznych 19 404 057 tys. zł, 3) podatki i opłaty z gospodarki nieuspołecznionej 11 005 442 tys. zł, 4) podatek od wynagrodzeń, różne podatki i opłaty 23 661 245 tys. zł, 5) wpłaty instytucji finansowanych 6 603 914 tys. zł.

W wydatkach przewidziano m. in. na: 1) finansowanie przedsiębiorstw i innych jednostek gospodarczych 174 712 907 tys. zł, w tym przemysłu 24 369 839 tys. zł, budownictwa 7 692 466 tys. zł, rolnictwa 28 753 054 tys. zł, transportu i łączności 17 068 901 tys. zł, 2) naukę, oświatę i kulturę 39 665 860 tys. zł, 3) obronę narodową 33 306 521 tys. zł, 4) ochronę zdrowia, opiekę społeczną i kulturę fizyczną 30 777 945 tys. zł, 5) pożyczki i lokaty 25 891 200 tys. zł, 6) administrację, bezpieczeństwo publiczne, wymiar sprawiedliwości i prokuraturę 16 830 811 tys. zł, 7) ubezpieczenia społeczne 16 363 284 tys. zł.

Dochody i wydatki zbiorczych budżetów województw i miast wyłączonych z województw ustalono ze sobą w identycznej wysokości po 92 518 774 tys. zł.

Ustawa zawiera również m. in. szereg upoważnień dla Rady Ministrów, Ministra Finansów oraz prezydentów województw i powiatów, w tym rad narodowych w zakresie udzielania kredytów dodatkowych, dofinansowywania, dokonywania przeniesień kredytów budżetowych itp.

Jako załączniki do ustawy budżetowej ogłoszone zostały: 1) budżet centralny na rok 1969 w układzie resortowym, obejmujący 74 części, a obok nich plan finansowy funduszu emerytalnego na 1969 rok oraz zestawienie zbiorcze dochodów i wydatków budżetu centralnego w układzie resortowym, 2) tabela etatów organów administracji i wymiaru sprawiedliwości finansowanych z budżetu centralnego, 3) dochody i wydatki budżetów terenowych, 4) tabela etatów administracji terenowej, wreszcie 5) udziały zbiorczych budżetów województw w dochodach budżetu centralnego.

WYKAZ NIEOBOWIĄZUJĄCYCH PRZEPISÓW W ZAKRESIE ROZPORZĄDZANIA NIEKTÓRYMI RUCHOMYMI SKŁADNIKAMI MAJĄTKOWYMI

Przewodniczący Komisji Planowania przy Radzie Ministrów zarządził z dnia 11 grudnia 1968 r. w sprawie ogłoszenia wykazu opublikowanych w Monitorze Polskim przepisów, które utraciły moc (Monitor Polski Nr 53, poz. 370) podał do wiadomości wykaz 22 aktów normatywnych, ogłoszonych w Monitorze Polskim, które utraciły moc z dniem wejścia w życie uchwały nr 262 Rady Ministrów z dnia 12 sierpnia 1968 r. w sprawie rozporządzania przez jednostki gospodarki uspołecznionej niektórymi ruchomymi składnikami majątkowymi (Monitor Polski Nr 35, poz. 245) lub jeszcze przed jej wejściem w życie.

ŚWIADCZENIE USŁUG PRZEMYSŁOWYCH NA RZECZ LUDNOŚCI PRZEZ JEDNOSTKI GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

Przewodniczący Komitetu Drobnej Wytwarzalności wydał ostatnio zarządzenie z datą 12 listopada 1968 r. w sprawie ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki uspołecznionej (Monitor Polski Nr 50, poz. 350).

Jako załącznik do zarządzenia ogłoszone zostały, wspomniane „ogólne warunki umów” w ramach których mogą być wykonywane przez jednostki gospodarki uspołecznionej na prawach i konserwacji przedmiotów, jak też same przedmioty na indywidualne zamówienia. Chodzi o świadczenia z zakresu usług przemysłowych, z wyjątkiem usług stacji polazdów mechanicznych.

Jednostka gospodarki uspołecznionej nie może odmówić — bez ważnej przyczyny — przyjęcia zamówienia na wykonanie usługi, objętej zakresem jej działania.

„Ogólne warunki umów” normują w szczególności następujące zagadnienia: 1) obowiązki zakładu usługowego w zakresie staranności o jakość usługi i uwzględnienie wymagań zamawiającego, 2) sposób zawarcia i treść umowy, 3) wykonanie umowy, 4) wydanie i odbiór przedmiotu usługi, 5) reżymy za wady, 6) gwarancje, 7) cenę usługi, 8) kary umowne.

Nowe warunki umów wejdą w życie 3 czerwca 1969 r.

Opracował: JÓZEF ZIELIŃSKI

10 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 3 (505) — 19 I. 1969 r.

W YNIKI ostatnich badań IER wykazały, że w strukturze agrarnej dokonały się istotne zmiany. Wzrasta liczba gospodarstw o obszarze 10—20 ha. Pozostałe grupy, z wyjątkiem działek robotniczych do 0,5 ha, wykazują tendencję do spadku. Gospodarstwa różniące się jednak i w innych płaszczyznach.

Różnie liczba gospodarstw, których użytkownicy są w starszym wieku, a zwłaszcza tych, które nie posiadają następców. Liczba tych gospodarstw wynosiła według danych IER z 1968 r. łącznie ponad 830 tys., w tym 285 tys. bez następców. Gospodarstw ekonomicznie słabych jest ok. 60 tys. Ich użytkownicy nie zawsze są w starszym wieku. Gospodarstwa tej grupy pokrywają się więc z gospodarstwami „starczyimi” jedynie częściowo.

Równolegle z procesem podupadania niektórych gospodarstw dokonuje się na znacznie większą skalę proces unowocześnienia i umacniania się siły ekonomicznej innych. Z badań IER wynika, że gospodarstw zwiększających wartość trwałych środków produkcji było 47 proc., z tym, że w grupach gospodarstw o większym obszarze odsetek ten był wyższy od przeciętnego. W poszczególnych grupach obszarowych wyglądało następująco (biore tylko pod uwagę gospodarstwa, które stan posiadania trwałego majątku produkcyjnego powiększyły o ponad 10 proc. jego wartości): 2—5 ha — 41,4 proc.; 5—7 ha — 51,8 proc.; 7—10 ha — 57,0 proc.; 10—15 ha — 58,9 proc.; 15—20 ha — 57,7 proc. i ponad 20 ha — 58,0 proc. Większość spośród tych ostatnich — to gospodarstwa stosujące w znaczącym stopniu zdobycze postępu rolniczego i korzystające z możliwości jakie stwarza im polityka państwa PRL.

Informacji o zmianach w sile ekonomicznej gospodarstw mogą dostarczać badania J. Kubicy przeprowadzone w pow. Tarnobrzeg. Analizie zmian poziomu produkcji poddano zbiorowość około 200 tych samych gospodarstw w roku gospodarczym 1961/62 i 1965/66. Wyniki tej analizy podaje poniższe zestawienie:

Produkcja koncowa w 1968 r. na 1 ha użytk. roln.	Grom. Łątkowice		Grom. Mokryszów		Grom. Bielowieś	
	1961/62	1965/66	1961/62	1965/66	1961/62	1965/66
Odsetek gospodarstw						
do 5	11,4	6,7	24,7	19,5	1,3	4,0
5 — 8	44,4	68,9	48,0	49,3	22,7	30,7
8 — 11	26,7	17,8	19,5	20,8	45,3	28,0
11 — 14	15,6	4,4	6,5	6,5	16,0	21,4
Pow. 14	2,2	2,2	1,3	3,9	14,7	15,9
Wzrost %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: J. Kubica. Tendencje zmian w poziomie i kierunkach produkcji rolniczej gospodarstw indywidualnych najcięższego zaplecza kombinatu siarkowego. /Referat na plenarnej sesji Zarządu Województwa Łódzkiego. 28 i 29.X.1968 r./

Wyniki tej tablicy, ze względu na małą zbiorowość nie mogą być uogólniane. I choć nie wykazują one jednoznacznej tendencji widziemy, że zmniejszył się odsetek gospodarstw o najmniejszej produkcji (koncowej) (do 5 tys. zł), wzrósł natomiast odsetek gospodarstw o najwyższej produkcji (z wyjątkiem gromad Dąbrowica). W grupach średnich obraz tendencji zróżnicowania gospodarstw jest bardzo złożony.

Sprawy produkcyjnego rozrostu gospodarstw widoczne w powyższej tabeli wymagałyby szerszego zbadania. Niestety, badań tego rodzaju jest do tej pory niezwykle mało. Przytoczmy wyniki badań

słabszych jest więc względnie korzystniejsza. Trzeba jednak zauważyć, że z uwagi na niejednakowe przedziały w wysokości produkcji gotowej na 1 ha w obu częściach gospodarstw — dane te nie są w pełni porównywalne.

Podobnie ukladala się sytuacja wewnątrz poszczególnych grup obszarowych. W gospodarstwach o tym samym obszarze występowały ogromne różnice w wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. (w grupie obszarowej 4,0 — 5,99 ha w gospodarstwach podgrupy I — wynosiła 6,8 tys. zł, a w gospodarstwach podgrupy IV aż 17,2 tys. zł). Tak duże rozróżnienie gospodarstw pod względem poziomu pro-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

O dyferencjacji gospodarstw

CZESŁAW FARKOWSKI

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najsłabszych i najmocniejszych ekonomicznie. Kryterium wyodrębnienia tych dwu grup było odchylenie wartości produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o co najmniej 30 proc. w dół bądź w górę od przeciętnej dla gospodarstw we wsi. Okazało się, że grupa ekonomicznie najsłabszych gospodarstw liczyła ponad 10,5 proc., a grupa przeciętna — 7 proc. z owych 3 tys. gospodarstw. Zróżnicowanie pod względem siły ekonomicznej, choć w znacznie mniejszym stopniu, była również pozostała. Średnia zbiorowość gospodarstw. Około 18 proc. spośród nich (w stosunku do ogółu) odbiegała w produkcji gotowej na 1 ha uż. roln. o 10—30 proc. w dół w porównaniu do przeciętnej, a około 25 proc. w takim samym stopniu w górę. Reszta, tj. 40 proc. stanowiły gospodarstwa nie odchyłające się w zasadzie od poziomu przeciętnej.

Celowe będzie przytoczyć niektóre dane charakteryzujące wymienione wyżej skrajne grupy wyodrębnionych gospodarstw. Pozwoli to wskazać na niektóre przyczyny ekonomicznego umacniania się bądź podupadania gospodarstw.

Jeśli gospodarstwa podgrupy I zakwalifikować umownie do ekonomicznie osłabionych, podgrupy II i III — do średnich, a podgrupy IV do silnych ekonomicznie, to relacje między nimi na glebach średnich ukladają się będąc jak 1,00 : 6,27 : 1,82, a na glebach dobrych jak 1,00 : 2,18 : 0,39. Sytuacja części gospodarstw położonych na gruntach

czło-Handlowe Druków Akcydensowych) jest w kraju kilka. Na pozór wydawać by się mogło, że jest to wszystko w porządku. PWHDA zbiera zamówienia, na opakowanie i lokują je w zakładach poligraficznych. W praktyce to oznacza znaczne wydłużenie drogi i opóźnienie przepływu informacji pomiędzy wykonawcą opakowań a ich odbiorcą, a w wielu wypadkach nieskłaśnienie tej treści.

Stąd ten można określić jako utrudnienie operatywnego działania i jako taki winien być najszybciej ulec zmianie. Bezpośrednie kontakty odbiorcy z dostawcą opakowań stają się już koniecznością obecnej sytuacji rynkowej, do której przemysł cukierniczy zmuszony jest dostosowywać się w sposób coraz bardziej elastyczny, uwzględniając stale zmieniające potrzeby rynku krajowego oraz specjalne wymagania w zakresie terminów wykonania zamówień i estetyki opakowań, stawiane przez importerów cukierków.

Należy zatem jak najszybciej zlikwidować pośrednie ogniwo występujące w postaci PWHDA. Praktyka codzienna i tak już eliminuje to zbędne ogniwo, ograniczając jego rolę do formalnego rejestrowania zamówień i ustalenia sztywnych, nieprzystających i nieprzeznaczonych w rzeczywistości harmonogramów realizacji zamówień na opakowania.

Stwierdzić trzeba, że czyniono już próby usunięcia tej anomalii organizacyjnej. Zlikwidowano jednostkę nadrzędną baz PWHDA występującą w roli Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego, włączając jego agendy do Zjednoczenia Przemysłu Poligraficznego. Jest to jednak niezmiana, a niewystarczająca próba rozwiązania tak ważnego zagadnienia, jakim jest organizacja zaopatrzenia prze-

dukcji było spowodowane zdaniem autora przede wszystkim zróżnicowaniem w posiadaniu środków produkcji i umiejętności gospodarowania.

Problematyka różnicowania się siły ekonomicznej gospodarstw, jednakże w innym ujęciu, była w latach 1964—1965 przedmiotem badań I. Adamskiego i niżej podpisanego. Badaniem objęto prawie 3 tys. gospodarstw o obszarze ponad 2 ha użytku rolnych z 86 wsi pow. Plock pod kątem analizy dwu ich skrajnych grup: najs

Nr 3 (905) - 19.1.1969 r.

