

INWESTYCJE I „SPIRALA TECHNICZNA”

POPEŁNILI BYSMY niewybaczal-
ny błąd, traktując niedomagania
inwestycyjne jako „błąd
szukania”. Skrócenie cyklu inwestycyj-
nego do rozsądnych granic, skutecz-
ny odpór rosnącym kosztom budowy
— to oczywiście niepodważalne
zadania najbliższego okresu, ale nie
wyczerpują one problemu ogólnej
efektywności inwestowania. Nawet
jeżeli włączymy doń kwestię opty-
malizacji programu, to znaczy wła-
ściwych proporcji (struktury) mię-
dzy inwestycjami z natury długo-
trwałymi i kosztownymi a inwesty-
cjami o krótkim cyklu i tanimi —
nie wypełnimy, jeszcze dość istot-
nej luki, jaka się rysuje w dotych-
czasowej dyskusji na ten temat i
raz — powiedzmy otwarcie — w
„myśleniu inwestycyjnym”.

Przypomnieć tu trzeba, że In-
westycje są głównym narzędziem
rozwoju gospodarczego w dłuższym
okresie, ale przecież rozwoju nie
tylko ilościowego. Zostawmy chwilo-
wo na boku galęzową czy branżo-
wą ich strukturę. Wzrost poziomu
ekonomicznego, gospodarki, czyli
przemiany jakościowej powinny być
następstwem każdej inwestycji, bez
względów na branżę i skalę. Postęp,
który polega na mnożeniu nowych
stanowisk pracy, nawet w dziedzi-
nach widzących z punktu widzenia
techniki, ale bez odpowiedniego
wzrostu wydajności, bez uwzględ-
nienia najnowszych możliwości tech-
nologicznych i wymagań co do
jakości i kosztów produktu final-
nego — nie może być uznany za
postęp pełny. Tak np. inwestowanie
w elektroniczną, dziedzinę najbardziej
nowoczesną, w celu rozwoju produ-
kcji lamp lub półprzewodników
germanowych, w dodatku z dużym
zakresem prac ręcznych, bez wypo-
życzenia w automaty, aparaturę po-
miarową itp. — stanowiłoby właś-
nie przykład takiego jednostronne-
go, ekonomicznie nieopodowanego po-
stępu. Krótko mówiąc — niepo-
dadane jest budowanie nowych za-
kładów o technologii zacofanej w
stosunku do poziomu światowego.
Zadaniem nowych obiektów, przede
wszystkim przemysłowych, jest bo-
wiem rozszerzanie zdolności produk-
cyjnych kładąc na wyższym
poziomie technicznym i ekonomicz-
nym. Nasza działalność inwestycyj-
na powinna więc wznosić przemysł
po „spiralę techniczną”, bo tylko
w ten sposób dostając będzie tak
szybko, jak to jest możliwe, spo-
łeczną wydajność pracy i pomnażać
względnie najtańszym kosztem do-
chód narodowy.

Inwestycje można by przyrównać
do wyposażenia gospodarstwa do-
mowego. Kupujemy np. lodówkę za
3-4 tys. zł, ciesząc się ze stosun-
kowo taniego zaspokojenia naszych
potrzeb „chłodniczych”. Ale po
pewnym czasie oblegają nas wapi-
liwości, a wkrótce i prężność, że
akt zakupu nie odznaczał się prze-
zornością: lodówka większa, wpra-
dza droższa, byłaby jednak bar-
dziej pojemna, bardziej wydajnie
zaspokajalaby nasze potrzeby. Trze-
ba więc kupić nową, starszą poży-
ć się, ale z nieuniknioną stratą. Ko-
niec końcem cel pożądanym osiąga-
my kosztem większym.

Analogia do gospodarki narodo-
wej nie jest tu oczywiście pełna,
ale użyteczna, dobrze głosi problem
w sferze inwestycji: relację na-
kładów do efektów. Skoro nie mo-
żemy, ze względu na ogromne po-
trzeby całej gospodarki, zmniejszyć
udziału inwestycji w dochodzie na-
rodowym — musimy dbać o maksy-
malną ich efektywność nie tylko
po stronie nakładów (cykl i koszty),
ale również zdecydowanie po stro-
nie ostatecznych rezultatów tech-
niczno-produkcyjnych budowanego o-
biektu, czyli w dziedzinie wydaj-
ności, jakości i nowoczesności pro-
dukcji.

W praktyce gospodarczej mamy
przykłady przestrzegania tej zasady.
Nowa huta cynku w Miastecz-
ku Śląskim należy do najnowocześ-
niejszych na świecie. Każdy piec
szlachecki zastępuje półtorę do dwóch
dotychczas. Poziom techniczny i
wskaźniki ekonomiczne naszej hut-
y są takie, że staliśmy się pożądanym
licencjodawcą i już zawarliśmy ko-
rzystny kontrakt na budowę takie-
go obiektu we Włoszech. Wysoki
poziom nowoczesności reprezentuje
też wiele inwestycji chemicznych i
innych.

Fakty takie nie są jednak regułą
w naszej praktyce inwestycyjnej.
Widzimy, jako przykład, rozbudowę
przemysłu jodłobniczego. Ten cel
można zrealizować na dwa sposo-
by. Jedną wersją planu na lata
1968-1973, obowiązującą urzędowo,
przewiduje budowę 3 wielkich za-
kładów kosztów ponad miliard zł i
zaistnienie tam 2300 krosien
typu „Snurfer”, czyli przestarzałych
półautomatów, i załadunku 312 kro-
sien hydraulicznych. Według innej
wersji, opracowanej przez zaintereso-
wane przedsiębiorstwa, można by za
tę samą kwotę osiągnąć 2-krotnie
większe efekty produkcyjne nie bu-
dując nowych zakładów, lecz in-
stalując w starych krosna hydroau-
tomatyczne i pneumatyczne, czyli nowo-
czesne automaty, charakteryzujące
się wszechstronnością uwarunkowa-
nia, jakością i oszczędnością na

pejnych operacjach technologicz-
nych. Efektywność takiej inwesty-
cji byłaby oczywiście znacznie wię-
ksza. Byłaby większa nawet w
przypadku budowy nowych zakła-
dów, ale już z supernowoczesnym
wyposażeniem, zaś przedłużenie
cyklu lub przekroczenie planowa-
nych kosztów budowy miałyby
wówczas drugorzędne znaczenie.

Nie jest tajemnicą, że bardzo du-
ża część najrozmaitszych obiektów
inwestycyjnych nie odznacza się
najnowocześniejszymi rozwiązaniami
technologicznymi. Spadkowa
tendencja ogólnej efektywności in-
westycji w ciągu ostatnich lat nie
może tu być rozstrzygającym dowo-
dem, ponieważ jest skutkiem spło-
tu różnych przyczyn. Ale z pew-
nością także tej, która stanowi te-
mat artykułu. Podpiera tę tezę nie
tylko znajomość ogólnej sytuacji in-
westycyjnej, ale i pewne wskaźniki,
które, choć pośrednio, niechybnie
świadczą o względnie niskim po-
ziomie technologicznym zarówno
nowych inwestycji, jak i inwestycji
odtwarzających (modernizacyjnych).
Potencjał produkcyjny zbudowa-
ny i rozbudowany po wojnie
(do r. 1967) wytwarza ok. 70 proc.
całej produkcji przemysłowej kraju
i zapewnia ok. 60 proc. ogółu miejsc
pracy w gospodarce. Jednakże ud-
ziały przemysłu w dochodzie naro-
dowym tylko nieznacznie przekrac-
zał połowę. Przemysł i budowni-
ctwo systematycznie nie wykonują
skromnych zresztą planów wzrostu
wydajności pracy, który jest niemal
równoległy do wzrostu wartości ma-
szyn i urządzeń (na 1 robotnika).
Pierwsze 3 lata bieżącej pięciolet-
ki charakteryzowała podobna ten-
dencja, co wyrażało się bardzo du-
żym udziałem wzrostu zatrudnienia
w przemyśle i produkcji przemysłowej.

Nadmierzna waga wzrostu zatrud-
nienia, czyli czynników ekstensy-
wnych w rozwoju gospodarczym naj-
dotkliwiej świadczy o niedostatkach
technologicznych i organizacyjnych
nowych inwestycji. Aczkolwiek
trudno rozstrzygnąć dokładnie, w
jakiej mierze działają obie grupy
hamulców, to jednakże rozstrzygni-
cie technicznych nie może podle-
gać wątpliwości. Skłonności do ko-
piowania technologii najbardziej
chyba jasnowo przejawiają się w
zakresie tzw. modernizacji, która
nawet często polega na odnowieniu
fizycznym parku maszynowego, wy-
kazującego po takim zabiegu podob-
no do dawniejszych parametrów tech-
niczno-ekonomicznych. W dodatku
w gospodarce remontowej kładzie-
my nadmierny nacisk na kapitalne
remonty, podtrzymując tak długo
jak tylko się da, żywot przestarza-
łych maszyn i urządzeń, które już
dawno należałoby wyrzucić do
wszystkich diabłów. Jest to również
źródło niekorzystnych relacji wy-
dajności — zatrudnienia.

W większości krajów zachodnio-
europejskich udział wydajności
pracy w przyroście produkcji prze-
mysłowej kształtował się w latach
1961-1966 w granicach 80-90 proc.,
u nas zaś na poziomie ok. 65 proc.
(co wydaje się jednak wskaźnikiem
obliczonym przesadnie wysoko), a
w ciągu ostatnich 3 lat — poniżej
60 proc. Uwzględniając całą odbr-
ność charakteru naszej gospodarki
trudno zgodzić się na tolerowanie
takiej rozpiętości w obecnym eta-
pie rozwoju, musimy bowiem spro-
stać wymaganiom rewolucji nauko-
wo-technicznej.

Jak „ubogocić nie stać na tan-
deć”, tak i nasza gospodarka nie
może sobie pozwolić na krótko-
wzrostne oszczędności inwestycyjne.
Dość duży zakres powielania nieno-

nowoczesnych technologii hamuje tu
połączenie z pozorna modernizacja
starych zakładów) ogólny postęp ek-
onomiczny. Owo spłaszczanie „spi-
rali technicznej” jest społecznie i ek-
onomicznie nader kosztowne.

Oczywiście, odrzuca tu niebagat-
elną rolę wydłużania cyklu inwesty-
cyjnego i rosnące skutki tego
kosztu, co często powoduje technolo-
giczne zastarzenie się obiektu już
w momencie uruchomienia. Ale
trzeba w tym miejscu zauważyć, że
fetyzowanie kwestii kosztów in-
westycyjnych i długości cyklu było-
by zjawiskiem również niepożąda-
nym. Jeżeli w toku inwestowania
zmienia się projekt, aby dotrzymać
kroku nowym zdobyciom tech-
nologicznym, to takie postępo-
wanie nie powinno budzić wąt-
pliwości. Można by nawet wyłą-
czyć faktę przecięcia porównania in-
westycji, jeśli w pewnym momen-
cie okazuje się, że założona techno-
logia zastarzała się „na pniu”, a
możliwość przebudowy jest iluzorycz-
na. Nie udając się głębiej w te
sprawy, stwierdzamy tylko, że w
naszej praktyce taka motywacja
nie znajdowałaby, przynajmniej w
większości przypadków, pokrycia w
rzeczywistości.

Dociekając przyczyn tego stanu
wywodzi nas poza sferę inwestycyj-
ną, traktującą — rzecz można —
profesjonalnie. Nie można oczywiście
rozpręcać ani inwestorów, ani
wykonawców, ale czynnik leżący po-
za ich sferą działania niejednokrotnie
udaremniając prawidłowe podjęcie.
Takim czynnikiem destrukcyjnym z
punktu widzenia nowoczesności
budowanych obiektów jest przede
wszystkim niedostateczny rozwój i
poziom techniczny tego przemysłu,
który decyduje o uzbrojeniu całej
gospodarki, czyli przemysłu maszy-
nowego.

Przemysł ten nie wytwarza w do-
statecznej ilości najbardziej nowo-
czesnych maszyn i urządzeń, skut-
kiem czego duża część inwestycji za-
dawalać się musi tym, co jest, a
więc czymś, co obiektywnie biorąc
zadowalać nie może. Szczególnie po-
krępowana bywa dziedzina moder-
nizacji, która jest z reguły ostatnią
po kolejce po nowoczesne urządzenia
(po ekspansji i nowych inwesty-
cjach). W ostatnich latach korzysta-
my w coraz szerszym zakresie z
importu nowoczesnych maszyn, a
nawet całych linii technologicznych
i fabryk. Jest to słuszne, ale nie
możemy tym sposobem wypełnić
wszystkich naszych luk technolo-
gicznych — czy to ze względu na
bieżący bilans płatniczy, czy z po-
wodu niezgodności kierunku im-
portu z aktualnymi zasobami de-
wiz, czy wreszcie dlatego, że po-
danej masie importu urządzeń nie
możemy przeciwnieścią odpowiednio
efektywnego eksportu tych lub
innych urządzeń.

Tę drogą dochodzimy nieuchron-
nie do stwierdzenia, że trudności i
niedomagania procesów inwesty-
cyjnych rozpatrywać powinniśmy
na tle ogólnej problematyki rozwo-
ju gospodarczego. Trudno bowiem
wyobrazić sobie najwyższy poziom
techniczny przemysłu maszyn i ur-
ządzeń bez rozwinięcia problemu
koncentracji i specjalizacji produk-
cji. Nie tylko produkcji. Właściwie
na drodze nowoczesnych potrzeb
organizowania wymagać całe zaple-
cze naukowo-badawcze, współpraca
międzynarodowa i kooperacja pro-
dukcji, rozwój obrotów zagra-
nicznych, wyroby wyspecjalizo-
wanej produkcji itd. itp.

W tej szerokiej panoramie pro-
blemów eksploatowane miejsce za-
jmować musi wypracowanie takich
metod planowania, zarządzania i
finansowania, które by najskutecz-
niej skłaniały do postępu ekonomicz-
nego. Dotyczy to w równym stopniu
sfery inwestycji, co wszystkich
dziedzin z nią współpracujących i
de facto ją określających, która z
kolej determinuje poziom i dyna-
mizm jakościową całej gospodarki.
Nie wlega w każdy z tych wątpli-
wości, że usprawnienie procesu in-
westycyjnego nie może się odbyć
bez zaangażowania ogólnej polityki
gospodarczej. Jest to niezbędne dla
uzyskania wydajnego i trwałego
postępu w tej dziedzinie. W.D.

- 1) ZG nr 12 68. H. Weber — „Inwestycje w przemyśle lekkim”. Zjednoczenie „Jakość i efektywność”.
- 2) ZG nr 4 69. J. Głowczyński — „Cykle i wstęgi”.
- 3) A. Pincus — „Między IV a V Zjazdem PZPR — Gospodarka inwestycyjna”. KIW 1968.
- 4) Gospodarka Planowa, nr 7 68: A. Karpiniński — „Z perspektywy 23 lat — Kilka refleksji na temat rozwoju gospodarczego...”.

W NUMERZE:

Zbigniew Mikołajczyk — STRUKTURA
TECHNICZNA INWESTYCJI — str. 1

Oparając się na istniejącą literaturę autor pre-
sentuje problem struktury technicznej inwestycji i jego
znaczenie dla usprawnienia procesu inwestowania.
Zmniejszenie udziału robót budowlano-montażowych na
rzecz maszyn i urządzeń stanowi jeden z czynników ma-
jących niebagatelną wartość dla naszej gospodarki.

Mieczysław Mieszczankowski — WOLNA
TRYBUNA — O PROGRAMIE NAUCZANIA
EKONOMII KAPITALIZMU (I) — str. 1

Obecny program ekonomii kapitalizmu na wyższych
uczelninach jest, zdaniem autora, obciążony licznymi ma-
nuskami. Luki w logice programu, brak dostatecznej
analizy współczesnego kapitalizmu czy brak weryfika-
cji statystycznej podstawowych problemów ekonomicz-
nych to tylko niektóre z nich. Analizie tych mankame-
ntów oraz propozycjom rozwiązań pozytywnych poświę-
cone są niniejsze rozważania.

W cyklu „PO PRZECIECIU WSTĘGI”
Barbara Wiśniewska — OD SAMU DO IXI — str. 2

Omaria historię inwestycji, która zapewniła nam
IXI-ty, wyszukując w rekordowym tempie popular-
ność polskiej klienteli, ale która nie należała do inwe-
stycji udanych.

Zofia Morecka — EKONOMIA POLI-
TYCZNA W SYSTEMIE NAUCZANIA
I WYCHOWANIA STUDENTÓW „NIE-
EKONOMICZNYCH” — str. 4

Artykuł poświęcony problemom takiego nauczania
ekonomii politycznej, aby zapewniło ono jednocześnie
rozwoj intelektualny studentów, jak i ich obywatelskie
wychowanie.

Ryszard Zabłocki — JAK ULEPSZYĆ
WSPÓŁPRACĘ PRZEMYSŁU Z HAN-
DLEM ZAGRANICZNYM — str. 5

Artykuł dyskusyjny. Publikacja oparta na doświadcze-
niach „Metaleksportu”. Współpraca między przemysłem
i handlem powinna być oparta o jednolity front dzia-
łania w kierunku podniesienia atrakcyjności naszej ofer-
ty eksportowej.

Cena 2 zł

Rok XXIV

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

9 LUTEGO 1969 r. Nr 6 (908)

STRUKTURA TECHNICZNA INWESTYCJI

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

U DZIAŁ akumulacji, a pre-
cjując dalej — obciążenie
dochodu narodowego
inwestycjami, które stano-
wią zasadniczą część aku-
mulacji, są wskaźnikami
ekonomicznymi, docierającymi do
świadomości społecznej. I nie dziw-
nym, różnica między dochodem na-
rodowym a akumulacją, to spoży-
cie, sprawa warunków bytowania ka-
żdego obywatela.

Uwaga opinii społecznej słusznie
skupia się, generalnie biorąc, na
proporcjach podziału dochodu na-
rodowego na akumulację i spoży-
cie. Ale doceniając celowość takie-
go podziału, trzeba koniecznie
zwrócić uwagę, że jest to dopiero
pierwszy krok, że sprawa się nie
kończy i nie kończy na globalnym,
ostatczym podziale dochodu na-
rodowego. Jego składniki, akumu-
lacja i spożywanie, które są za-
leżne od istniejącego w gospodarce
proporcji, niezbędnej na przyszłość
tempa przyrostu dochodu narodo-
wego itd.

Problem, z grubsza biorąc, po-
lega więc nie na tym, żeby mecha-
nicznie zmniejszać obciążenie inwe-
stycyjne, lecz na tym, aby więk-
szy efektywność inwestowania, to
jest maksymalizować przyrost do-
chodu narodowego z poczynionych
wkładów inwestycyjnych. Jest n.b.
metoda rozwiązywania sprzeczności
preferencji społecznych. Należy bo-
wiem pamiętać, że obok postulatów
zmniejszenia obciążenia inwestycyj-
nego, występują również żądania
inwestycyjne.

Zmniejszenie skutków obciążenia
inwestycyjnego rozkłada się na
wiele czynników związanych z
usprawnieniem gospodarowania i
samego procesu inwestowania, z
rozpoznanem „składników, które

decydują o jego efektywności. Jed-
nym z tych czynników jest struk-
tura techniczna inwestycji, tj. udział
robót budowlano - montażowych w
inwestycjach produkcyjnych. Ta
część nakładów inwestycyjnych,
aczkolwiek do określonej granicy
technicznej niezbędna, nie wpływa
bezpośrednio na przyrost produkcji,
a zatem dochodu narodowego.

Z tych to powodów ten składnik
funduszu inwestycyjnego godny jest
uwagi. Zmniejszenie udziału robót
budowlanych, oczywiście do grani-
cy technicznie uzasadnionej, stano-
wi szansę zwiększenia efektywności
inwestycji czy to przez zmniejszenie
obciążenia inwestycyjnego czy przez
inne powiązania, o których później
będzie mowa.

Uwagi na ten temat nie będą ani
odkryciem, ani odkryciem, ani też jego
wyczerpującym omówieniem, lecz
tylko przypomnieniem, i po części
popularyzacją kilku opracowań fa-
chowych. Godzi się też przypom-
nieć, że problem ten znalazł swoje
odzwierciedlenie w obecnym cyklu artyku-
łów, zamieszczanych na łamach
„Życia Gospodarczego” w 1967 r.
pod ogólnym tytułem „Moderniza-
cja”.

Polepszenie struktury technicznej
inwestycji, zwanej także współczyn-
nikiem gamma, zyskuje na znacze-
nie, jeśli rozważyć je na tle pro-
porcji, jakie kształtują się między
wielkością majątku trwałego a przy-
rostem dochodu narodowego. W In-
stytucie Planowania przeprowadzo-
no na ten temat badania, które opu-
blikowali A. Markowski i J. Ma-
żyś.

Z interesującego nas punktu wi-
zenia ważne są obliczone przez
autorów współczynniki majątko-

chłonności dochodu narodowego
średniej, która obrazuje stosunek
między wartością majątku trwałego,
przypadającą na jednostkę dochodu
narodowego i majątkochołności
przyszłości, wyrażającej stosunek
przyrostu majątku trwałego do
przyrostu dochodu narodowego (lub
produkcji czystej przemysłu) w da-
nym okresie.

Obliczenia obejmują okres lat
1950-1970. W 1950 r. na 1 złotówkę
dochodu narodowego przypadało 5,3
zł. majątku. W 1953 r. — 4,0 zł; w
1960 r. — 3,4 zł; w 1963 r. — 3,1
zł; wielkość przewidywana na 1970
r. wynosi 2,9 zł. Te same wskaźniki
wyliczone dla produkcji czystej
przemysłu wynoszą odpowiednio:
3,5 zł; 2,5 zł; 2,3 zł; 2,1 zł i 2,0 zł.

Majątkochołność — przyszłowa
wynosiła: w latach 1950-55 — 1,1
zł; w latach 1955-60 — 1,7 zł; w
latach 1960-65 — 2,1 zł, zaś wskaź-
nik przewidywany na lata 1965-70
wynosi 2,4 zł. Odpowiednie dane
wliczane dla produkcji czystej w
przemysle wynoszą: 1,2 zł; 1,8 zł;
1,8 zł; 1,9 zł.

Współczynniki te wykazują od-
miętne tendencje. Majątkochołność
średnio spada, przyszłowa — roś-
nie. W przyroście dochodu narodo-
wego uczestniczy zarówno majątek
„stary”, jak i nowo instalowany.

Na bazie tego pierwszego dokonuje
się bezinwestycyjny, lub nie wyma-
gający wielkich wkładów, wzrost
dochodu narodowego (usprawnienia,
wzrost kwalifikacji pracowników,
zmianowości, modernizacja aparatu
wytórczego itp.). To powoduje
spadek majątkochołności średniej,
ale tempo tego spadku, jak można
zauważyć, maleje nie kompensując
tempa wzrostu majątkochołności

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA • WOLNA TRYBUNA

0 programie nauczania ekonomii kapitalizmu (I)

MECZYSŁAW MIESZCZANKOWSKI

Przedmiotem artykułu jest ana-
liza wymienionych mankamentów,
które będziemy po kolei omawiać
zgłaszając zarazem uwagi i propo-
zycje. W drugiej części artykułu
omówimy także kilka innych nie-
wymienionych powyżej spraw.

*

Pozornie logika układu dotych-
czasowego programu wydaje się nie
budzić większych wątpliwości jako
się opiera na na układzie **Kapitału**
Marksa. Ale Marksa konstrukcja
zawierała wewnętrzne spójwo wy-
znaczące każdemu rozdziałowi
Kapitału ściśle określona funkcję.
Współczesny wykład pozbawia nie-
które z rozdziałów **Kapitału** tego
spójwa, wskutek tego wewnętrzna
logika układu programu zostaje za-
chwiejana.

Wiadomo, że treścią I-go tomu
Kapitału jest analiza tworzenia i

pomnażania wartości dodatkowej.
Proces pomnażania tej wartości,
jak wykazuje Marks w rozdziale
o akumulacji kapitału, prowadzi nie-
uchronnie do upadku kapitalizmu,
do „wywłaszczenia wywłascicieli”.
Ale współczesny wykład pomija
w tym rozdziale historyczną tendencję
akumulacji kapitalistycznej, ab-
strahuje od kwestii upadku kapita-
lizmu. Przestaje więc faktycznie
pełnić najistotniejszą funkcję wy-
znaczoną mu w konstrukcji mark-
sowskiej.

Rozdział o akumulacji kapitału
traktując obecnie o procesie re-
produkcji, czynników określają-
cych wielkość akumulacji i orga-
niczny składzie kapitału oraz kon-
centracji kapitału prowadzi tylko do
wyjaśnienia kwestii bezrobocia oraz
niektórych czynników określających
położenie klasy robotniczej. Jednak
analiza ta nie jest obecnie wystar-

czająca, by wyjaśnić te kwestie,
gdyż położenie klasy robotniczej
jest złożoną funkcją całokształtu
układu stosunków ustroju kapita-
listycznego i powinna być rozpatry-
wana w dalszych partiach progra-
mu, w osobnym dziale o pracy na-
jemnej, traktującym o teorii płacy,
zatrudnienia i położenia klasy ro-
botniczej. Co się tyczy zaś pierw-
szych części wykładu o akumulacji,
to narzuca się potrzeba ich rozpra-
celowania do rozdziału o rozsze-
rzonej reprodukcji oraz do nowo
utworzonego rozdziału, traktującego
o teorii kapitału, który powinien
być umiejscowiony tuż po analizie
wartości dodatkowej, bądź potrak-
towany jako dalsza część tej ana-
lizy.

Drugim tom **Kapitału** jest poświę-
cony procesowi cyrkulacji kapitału,
w tym także reprodukcji i cyrku-
lacji globalnego kapitału społeczne-
go. Analiza reprodukcji od dawna

jest tradycyjnie umieszczana w ko-
ńcowych partiach programu ekono-
mii. Z II-go tomu pozostał więc
tylko wykład o ruchu okólnym
i obrocie kapitału. Nie pełni on
żadnej samodzielnej, istotnej funk-
cji. Nie jest nawet pomostem łącz-
ącym analizę wartości i pomna-
żania wartości dodatkowej (I tom)
z analizą praw rządzących jej po-
działem (III tom).

Programy z lat 1957-1960 słusznie
rezygnowały z tematu „ruch okólny
i obrót kapitału” jako z sa-
modzielnej wykładu parcelują-
go funkcjonalnie związane z nim te-
maty. Potem tradycja znów zwy-
ciężyła. Wykład ten znów wszedł
do programu. Wykazaliśmy po-
wżej, że nie jest to uzasadnione.
Przemawia za tym także aspekt prze-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W Białymstoku, Bydgoszczy i Katowicach zakończyły obrady wojewódzkie konferencje sprawozdawczo-wyborcze PZPR. Konferencja w Katowicach odbyła się z udziałem I Sekretarza KC PZPR W. Gomułka, który wygłosił obszernie przemówienie (tekst podała prasa codzienna). Na konferencjach tych ustalono programy działania wojewódzkich organizacji partyjnych na najbliższe lata. Dokonano również wyboru nowych wojewódzkich władz partyjnych. W Katowicach I sekretarzem KW PZPR wybrany został członek Biura Politycznego KC PZPR E. Gierek, w Białymstoku — A. Laszewicz, w Bydgoszczy — J. Majchrzak.

Rada Państwa ratyfikowała konwencję o niestosowaniu przestępstwa wobec zbrodni wojennych i zbrodni przeciw ludzkości, sporządzoną w Nowym Jorku dnia 26 listopada 1948 r.

Odbyło się posiedzenie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Przy udziale przedstawicieli Prezydium WRN w Rzeszowie KERM zatwierdził podstawowe elementy dalszego perspektywicznego zagospodarowania terenów górskich woj. rzeszowskiego, mające na celu aktywizację gospodarczą całosci tych terenów. Przewiduje się m.in. przyspieszenie rozwoju gospodarki leśnej i rolnej, w szczególności w zakresie gospodarki przemysłowej, przy możliwie maksymalnym wykorzystaniu lasów, terenów rolnych i zasobów mineralnych, budowę dróg, zbiorników wodnych i innych obiektów, rozwój państwowych gospodarstw rolnych i osadnictwa indywidualnego. Konkretne zadania w tym zakresie ustalono dla ministerstw i Prezydium WRN w Rzeszowie. KERM rozpatrzył także informację Ministerstwa Przemysłu Lekkiego w sprawie przebiegu realizacji Narodowego Planu Gospodarczego w I półroczu br., zawierającą ocenę kształtującej się obecnie sytuacji oraz wnioski zmierzające do zapewnienia pełnego wykonania ustalonych zadań i wzbogacenia zaopatrzenia rynku w wyroby przemysłu lekkiego. W rozpatrzeniu tej informacji wzięli udział także dyrektorzy naczelni niektórych przedsiębiorstw przemysłu lekkiego.

Na wniosek ministra finansów powzięto także uchwałę w sprawie gospodarki finansowej przedsiębiorstw komunalnych oraz uchwałę w sprawie gospodarki finansowej zarządów budynków mieszkalnych rad narodowych, regulującą kompleksowo całokształt spraw finansowych tych jednostek.

Prezes Rady Ministrów mianował mgr. inż. Jana Kamińskiego podsekretarzem stanu w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu. Równocześnie prezes Rady Ministrów odwołał Stanisława Lindberga ze stanowiska podsekretarza stanu w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu.

Prawie 14,5 mld zł, tj. o miliard zł więcej w porównaniu z ub.r. wyniosła tegoroczna kredyty, udzielane za pośrednictwem spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych rolnikom, rzemieślnikom oraz na zakupy ratalne dla ludności wiejskiej. Z kwoty tej ok. 11 650 mln zł otrzymują rolnicy na cele związane z intensyfikacją produkcji rolnej. Kredyty te wykorzystywane zostaną na zakup nawozów mineralnych, nasion, sadzonek, środków ochrony roślin, opłacenie usług produkcyjnych, zakup żywego inwentarza, maszyn i narzędzi rolniczych oraz na remonty i budownictwo. Ponad 650 mln zł kredytów przewiduje się dla dalszego rozwoju rzemiosła, handlu i usług. Z pierwszeństwem w przyznawaniu pożyczek będą korzystali rzemieślnicy świadczący usługi dla potrzeb rolnictwa i ludności wiejskiej. Prawie 2 mld zł może uzyskać ludność wiejska na zakupy ratalne.

Polska wyeksportowała w 1968 roku 26 mln ton węgla kamiennego. Był to od 1955 r. najwyższy roczny eksport. W tym roku sprzedamy za granicę jubileuszową 500-mln tonę węgla po wojnie.

STRUKTURA TECHNICZNA INWESTYCJI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

przysposobienie. Rezerwy bezinwestycyjnego wzrostu maleją. Towarzyszy temu spadek udziału dochodu narodowego, który pochodzi z istniejącego majątku trwałego.

Wpływa to z kolei na tempo rozwoju gospodarczego. Aby go utrzymać na wymaganym poziomie, niezbędne staje się zwiększenie stopy inwestycji, co natrafia na ograniczenia ekonomiczne i społeczne. Pozostaje jeszcze możliwość zmniejszenia współczynnika majątkochłonności rozwoju gospodarczego. Ale i tu występują ograniczenia. Nie można bowiem rozwinąć produkcji tylko w gałęziach o niskim współczynniku majątkochłonności, ani też bez ograniczeń zastępować maszyny i urządzenia pracą żywą. I tak dochodzimy do struktury technicznej inwestycji, możliwości zmniejszenia majątkochłonności (kapitałochłonności) inwestycji przez obniżenie udziału robót budowlano-montażowych.

Z doświadczeń innych, uprzemysłowionych krajów wiadomo, że w okresie silnej ekspansji rozwojowej majątkochłonność produkcji wzrasta. Trudno jest tutaj, w publicznie wyrażonym artykule, wdać w analizę, która pozwoliłaby orzec z wystarczającym prawdopodobieństwem, że aktualnie podlegamy tym nieodwracalnym tendencjom. Brak zresztą ku temu wyczerpujących analiz porównawczych. Jedno wszakże jest pewne, kontrolowanie wzrostu majątkochłonności produkcji w zależności od warunków ekonomicznych, zasobów osobowych i rzeczowych czynników produkcji, możliwości gromadzenia nadwyżki ekonomicznej itd. — jest dla nas dostępne.

Ponadto, a jest to aktualne, znaczący majątkochłonność produkcji nie stwarza większych perturbacji ekonomicznych, jeśli pozwala szybko osiągnąć wyższą wydajność pracy, unowocześniać strukturę produkcji i wpływać na jakość i nowoczesność wyrobów. Chodzi o to, czy nowo instalowany aparat wytwórczy, jego poziom techniczny, umożliwia ekspansję ekonomiczną na rynkach krajowym i zewnętrznym.

Jeśli z określonych względów — jak to ma miejsce u nas — zbyt wolno następuje doskonalenie aparatu wytwórczego i unowocześnianie struktury produkcji, to tym poważniejsze są powody, aby skoncentrować uwagę m.in. na strukturze technicznej inwestycji i nie pominać tej części majątku trwałego, która nie wpływa wydatnie na postęp techniczno-ekonomiczny.

Wśród autorów, wypowiadających się na temat struktury technicznej

inwestycji, panuje zgodność, że: 1) udział robót budowlano-montażowych jest u nas wyższy w porównaniu z rozwiniętymi krajami; 2) że celowe i pożądane jest obniżenie tego udziału na rzecz maszyn i urządzeń. Różnice poglądów występują jedynie w kwestiach metod porównywania naszej gospodarki z wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi i co do przyczyn, podających się niekorzystną dla nas różnicę, a ściślej — sily ich wpływu na występowanie zjawiska.

Jako czynniki określające strukturę techniczną inwestycji wymienia się: strukturę gałęziową inwestycji produkcyjnych; relacje między cenami obiektów budowlanych i cenami maszyn i urządzeń; etap rozwoju gospodarczego i postęp techniczny (w tym gęstość zaludnienia, wielkość i odległość rynków zbytu); charakter realizowanych inwestycji (modernizacja czy budowa nowych obiektów); czynnik klimatyczny i sposób organizowania działalności inwestycyjnej.

W płaszczyźnie porównań międzynarodowych (obok analizy i sporów na temat warunków, jakie należy spełnić, aby porównania były poprawne) wypowiada się pogląd, że u nas wyższy u nas udział robót budowlanych w inwestycjach wpływają: struktura gałęziowa inwestycji i etap rozwoju gospodarczego, mały zakres inwestycji modernizacyjnych (charakter inwestycji) i wreszcie — czynnik organizacyjny. Trzeba zaznaczyć, że chodzi tu o inaczej rozkładane akcenty, i że czynnik ostatni nie jest przez nikogo kwestionowany. Postronny czytelnik odnosi zresztą wrażenie, że są to analizy i oceny kompletnie arbitralne oraz że możliwe byłoby szybkie ujednolicenie stanowisk, gdyby pozwoliła na to odpowiednia dokumentacja statystyczna.

Dlatego w opracowaniach na omawiany temat zbyt często spotyka się sformułowanie: „brak jest, niestety, danych, które pozwoliłyby...”, i mając sporą ilość wniosków i skonstruowanych wniosków. Tak zatem, do wielu odczuwanych dysproporcji, można śmiało zaliczyć dysproporcję między rangą i potrzebami usprawnienia gospodarki inwestycyjnej a stanem zewidencjonowania jej przebiegu. Jest to niewątpliwie komponenta niedomagań w tej dziedzinie.

Jak kształtuje się u nas udział robót budowlano-montażowych w całości inwestycji?

Oto kilka danych, zaczerpniętych z przemysłu, gdzie inwestycje w latach 1957—1965 stanowiły 46 proc., i tak w latach 1957—60 udział robót budowlanych wynosił 54,5 proc., a w latach 1961—65 — 51,7 proc. W hutnictwie metali nieżelaznych wskaźniki wynosiły w tych okresach 69,1 i 74,1 proc., w przemyśle pa-

liw — 59,8 i 62,8 proc., w hutnictwie żelaza — 60 i 56,5 proc., w przemyśle materiałach budowlanych — 62,6 i 55,7 proc., w przemyśle spożywczym — 49,3 i 41,6 proc., w przemyśle maszynowym — 44 i 41,6 proc., w przemyśle poligraficznym — 27,7 i 28,3 proc.

Dane te podaje Z. Bogusławski w cytowanym artykule „Ekonomicysty” stwierdzając, że surowcowy czy przetwórczy charakter przemysłu nie jest główną przyczyną wysokiego udziału robót budowlanych w inwestycjach danej gałęzi, chociaż w przemyśle wydobywczym jest on wysoki, wyższy lub niewiele niższy od średniego. Różnice w technicznej strukturze inwestycji zaznaczają się natomiast wyraźnie między przemysłem przedmiotowym wytwarzania a przemysłem środków spożywa. W gałęziach zaliczanych do przemysłu środków produkcji udział robót budowlanych jest z reguły wyższy. Z danych za I rok (1965) wynika, że przy średniej całego przemysłu uśrednionego — 50,9 proc. i średniej dla przemysłu przetwórczego — 44,8 proc., udział robót budowlanych w przemyśle środków wytwarzania wynosił 50,0 proc., a w przemyśle produktów spożywa — 38,1 proc.

W latach 1961—65, w porównaniu z okresem 1957—60, udział robót budowlanych obniżył się w większości gałęzi o 5,1 proc., średniorocznie o 1 proc. (a w okresie lat 1957—60 coroczne tempo spadku wynosiło 0,7 proc.). Największą obniżkę, od 27,5 do 10 proc., odnotowano w gałęziach przemysłu odzieżowego, włókienniczego, drzewnego, spożywczego, papierniczego, materiałów budowlanych, skórzano-obuwicznego.

Ale, gałęzie te partycypowały w inwestycjach przemysłu tylko w 23,8 proc. Gałęzie przemysłu, które obniżyły ten wskaźnik od 10 do 5 proc., w inwestycjach uczestniczą w wysokości 49,3 proc. Zasięgiem, w których udział robót budowlanych wzrósł, skupiają 26,8 proc. inwestycji. Podsumujmy: gałęzie, w których udział robót budowlanych spadł wolniej lub wzrósł, stanowią blisko 80 proc. inwestycji przemysłowych. To zaważyło na ogólnym tempie poprawy struktury inwestycji w przemyśle.

Nie jest ona zadowalająca, tym więcej, że Polskę dzieli jeszcze duży dystans od wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Gdy w latach 1957—65 osiągnięty spadek robót budowlanych o 0,7 proc., w przemyśle Kanady wskaźnik ten wynosił 1,1 proc. i 1,8 proc. w przemyśle przetwórczym USA, przy czym był to spadek od poziomu korzystniejszego niż u nas, gdzie rezerwy są większe.

Obrazują to najlepiej mniej syntetyczne dane, które podaje E. Rychlewski w cytowanym artyku-

le z „Ekonomicysty”. Np. kubatura budynku głównego, przypadająca na 1 kW mocy instalowanej w polskich elektrowniach i turbosopłach o mocy 50—55 MW, wynosi w elektrowni Konin — 1,7 m³, Jaworzno II — 1,3 m³, Skawina — 1,2 m³, podczas gdy w elektrowniach angielskich, amerykańskich wynosi przeciętnie około 0,9 m³. Wydajność przestrzenna hali ubojuowej w rzeźniach naszych zakładach mięsnych, stanowi 10—20 proc. w stosunku do podobnych zakładów w USA.

Niekorzystne kształtowanie się struktury technicznej inwestycji związane jest z małym zakresem rozbudowy i modernizacji obiektów. W tym kierunku idą rozwiązania Cz. Zółkiewskiego, który stwierdza, że w latach 1960—65 największy spadek udziału robót budowlanych notuje się w gałęziach, gdzie wzrosły nakłady na modernizację i rekonstrukcję. Jest to teza generalnie słuszna, gdyż im wyższe są współczynniki majątkochłonności przysposobienia i im dłuższy jest czas zwrotu nakładów, tym większy powinien być zakres inwestowania w istniejący majątek trwały.

Zwraca się jednakże uwagę, że ta możliwość poprawy struktury technicznej inwestycji jest przeceniana. Pozytywne efekty inwestycji modernizacyjnych mogą istotnie wystąpić wtedy, gdy można wykorzystać lepiej istniejącą powierzchnię produkcyjną, infrastrukturę itd. Inaczej adaptacja budynków dla nowych maszyn i urządzeń wypadła niekiedy drożej.

Inwestycje modernizacyjne nie są jednak — wydaje się — jedynym czynnikiem, wpływającym na strukturę techniczną inwestycji. Wypada się tu wazki argument, że udział robót budowlanych w kapitałach remontach, które obejmują przede wszystkim maszyny i urządzenia, wynosił w latach 1950—1964 około 46 proc., czyli prawie tyle samo, co w inwestycjach nowych w Polsce, a znacznie więcej niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Już z tych fragmentarycznych uwag wynika, że poprawa struktury technicznej inwestycji przenika do wszystkich ogniw procesu inwestowania i gospodarowania w ogóle. Tam też trzeba szukać dźwigni uruchamiających tę rezerwę.

Trzeba się zgodzić z autorami, którzy źródło rozróżności budowlano-montażowej upatrują w całej gospodarce inwestycyjnej, m.in. w łatwości dostępu do środków inwestycyjnych. Zwroćmy uwagę, zaciepienia się o plan, rozpoczęcie budowy, to przede wszystkim nakłady budowlane. Roboty te później się

przedłużają, wzrastają koszty, konieczne stają się przeróbki, bo czas biegnie i zmienia się parametry przyszłego obiektu itd.

Wysoki udział robót budowlanych ze swej istoty wydłuża cykl inwestycyjny. Ale sprawa na tym się nie kończy. Rozpoczęcie inwestycji, które ma najpierw charakter budowlany, powoduje zmiany w krajobrazie, pobudza do powierzchniowych uniesień nad uprzemysłowieniem kraju, mieści się — trzeba tu podkreślić — z reguły w ramach naszych technologicznych i produkcyjnych możliwości. Inaczej jest z wyposażeniem w maszyny i urządzenia produkcyjne, które są uzależnione od poziomu produkcji krajowej, albo od importu.

Jednym z celów naszej polityki inwestycyjnej jest podnoszenie poziomu technicznego aparatu wytwórczego. Nie zawsze takie warunki może spełnić produkcja krajowa. Znaną są też trudności importowe. W efekcie więc, skoro budowlana część inwestycji jest awansowana albo na ukończeniu, wybierając mniejsze zło, decydujemy się na instalowanie dostępnych, ale przestarzałych maszyn i urządzeń.

W ten sposób dochodzimy do jeszcze jednej przyczyny utrwalania się starej techniki wytwarzania i struktury produkcji, co znowu wywołuje nowy łańcuch przyczyn, które wpływają na udział robót budowlanych w inwestycjach. Przestarzałe techniczne maszyny i urządzenia mają większe rozmiary, są cięższe, a to wymaga zwiększenia nakładów typu budowlanego.

Nie dociekając już dalej ogniw tego łańcucha przyczyn i skutków stwierdzamy, że zmniejszenie udziału robót budowlano-montażowych stanowi niebagatelną rezerwę. Rezerwa ta — w gospodarowaniu, nie na pniu — może być rozdisponowana na doskonałe (i droższe) wyposażenie obiektu, na inwestycje mieszkaniowe, może zmniejszyć napięcie bilansu materiałów budowlanych i mocy przerobowych, w budownictwie itd. Te i inne efekty wpływają na usprawnienie i potencjalnie procesu inwestowania.

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

- 1) „Ekonomicysta” nr 41987 — „Rola istniejącego i nowego majątku trwałego w przysposobieniu narodowego”.
- 2) Z. Bogusławski — „Struktura techniczna inwestycji” — „Ekonomicysta” nr 11988; „Z.G.” nr 28 1967 — „Uproszczone porównania”.
- 3) Cz. Zółkiewski — „Współczynnik gamma a efektywność” — „Z.G.” nr 24 1967.
- 4) E. Rychlewski — „Struktura techniczna współczynnika kapitałochłonności” — „Ekonomicysta” nr 31988; „Struktura techniczna inwestycji” — „Z.G.” nr 16 1967; „Spor o współczynnik gamma” — „Z.G.” nr 43 1967.

PLENUM ZARZĄDU GŁÓWNEGO ZWIĄZKU ZAWODOWEGO PRACOWNIKÓW HANDLU I SPÓŁDZIELCZOŚCI

W końcu stycznia br. odbyło się w Warszawie rozszerzone plenium ZG Związku Zawodowego Pracowników Handlu i Spółdzielczości poświęcone problemom handlu zagranicznego. Referat Przewodniczącego Zarządu Głównego, Romana Polakiewicza i dyskusja na plenum objęły sprawy dotyczące zadań aparatu handlu zagranicznego i organizacji związkowych w świetle uchwały V Zjazdu PZPR, kwestie organizacyjno-ekonomiczne, pracy ideowo-wychowawczej, warunków pracy i płacy oraz socjalno-bytowe.

Handel zagraniczny oczekującej przekształcenia i nowe, poważne zadania. Codzienna jednak praca nastrocza wiele trudności. Poważne są szanse dla pokonywania tych trudności w aktywizacji ogniw organizacji związkowych.

W ciągu ostatnich 5 lat handel zagraniczny wykazuje się znaczącymi osiągnięciami. Wzrósł znacznie udział handlu zagranicznego w tworzeniu dochodu narodowego. Są to efekty, z których, obok pracowni-

ków przemysłu, może być również dumna 20-tysięczna rzesza pracowników handlu zagranicznego, wysoko kwalifikowanych i wyspecjalizowanych w swoim zawodzie oraz stanowiących nadal poważną szansę dynamizowania handlu zagranicznego. Jednakże zawiad pracownika handlu zagranicznego wymaga opieki i ochrony, racjonalnych bodźców ekonomicznych. Wyjątkowo ciężkie są warunki lokalowe 70 rozwijających się central handlu zagranicznego. Do tego należy dodać nerwowe tempo pracy oraz ryzyko związane z obrotem poważnymi wartościami dewizowymi.

Dlatego Związek, obok postulatów usprawnień organizacyjnych i ekonomicznych, opracował również propozycje dotyczące warunków pracy i płacy. Zadania te realizowane będą wspólnie przez kierownictwo gospodarcze handlu zagranicznego i organizacje związkowe, które podjęły w tym celu specjalną uchwałę.

Z. M.

STOPIEN ROZWOJU POWIATÓW

Mamy już poważnie rozwiniętą statystykę rozwoju gospodarczego w układach regionalnych, ostatnio np. („Z.G.” nr 5/68) informowaliśmy o dwutomowej „Statystyce powiatów 1967”, w której można porównać wszystkie nasze powiaty pod względem np. struktury ludności, rozmiarów zatrudnienia w przemyśle, wydajności w rolnictwie, wyposażenia w drogi, warunków mieszkaniowych itd. Ale czy na tej podstawie można skonstruować jakiś syntetyczny wskaźnik, określający ogólny poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów?

Niedawno GUS dokonał właśnie pierwszej tego rodzaju próby kompleksowego ujęcia stopnia rozwoju ekonomicznego powiatów uwzględniającego równocześnie 12 wskaźników: gęstość zaludnienia, odsetek

ludności miejskiej, zatrudnienie w gospodarce uśrednionej na 1000 ludności, zatrudnienie w przemyśle na 1000 ludności, nakłady inwestycyjne w gospodarce uśrednionej na 1 mieszkańca, piony 4 zbóż z ha, bydło na 100 ha użytków rolnych, trzoda chlewna na 100 ha użytków rolnych, odsetek elektryfikowanych gospodarstw rolnych, punkty sprzedaży detalicznej, obroty w handlu detalicznym na 1 mieszkańca oraz drogi o twardej nawierzchni na 100 km². Dla każdego z tych wskaźników obliczono „wagę” decydującą o stopniu, w jakim wskaźnik ten wpływa na miernik syntetyczny, który daje wszechstronny obraz osiągniętego poziomu gospodarczego.

W rezultacie wielu skomplikowanych obliczeń (opis metody i wyniki analizy zawiera specjalna pu-

blikacja GUS), dokonanych zresztą przy pomocy największego z naszych komputerów (ICT-1905) otrzymano dość ciekawe zestawienia. I tak np. okazało się, że 10 najwyższych rozwiniętych w Polsce powiatów (z wyłączeniem powiatów miejskich) to: Wolin, Kłodzko, Kolobrzeg, Dzierżoniów, Zgorzelec, Koźle, Malbork, Kamienna Góra, Nowa Sól i Stargard Szczeciński. Są tu powiaty (zwłaszcza trzy pierwsze), które w poszczególnych wskaźnikach niewiele odbiegają od średnich krajowych, ale charakteryzują się równomiernym rozwojem gospodarczym i w sumie uprzemysłowienie łączy się tu z dość wysokim stopniem urbanizowania i z intensywną gospodarką rolną. Natomiast w grupie powiatów najsłabiej rozwiniętych znajdują się głównie powiaty północno-wschodniej części kraju, gdzie mimo osiągnięć i postępu w niektórych dziedzinach życia gospodarczego brak jednak równomiernego rozwoju.

USPRAWNIENIA FINANSOWEJ SPRAWOZDAWCZOŚCI

Ponieważ obciążenia jednostek gospodarczych sprawozdawczością finansową są szczególnie duże — Główny Urząd Statystyczny podjął od 1965 roku prace zmierzające do usprawnienia sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw uproszczenia i zmniejszenia pracochłonności jej sporządzania. W rezultacie uzyskano tu już znaczne wyniki.

I tak zmniejszono liczbę obowiązujących rodzajów formularzy sprawozdawczości finansowej z 331 do 159, a więc przeszło o połowę; uzyskano to głównie w wyniku ujednolicenia wzorów oraz zlikwidowania niektórych dotyczących formularzy. Równocześnie zmniejszono o ponad 30 proc. pracochłonność sporządzania tej sprawozdawczości, a to dzięki zlikwidowaniu wielu zbędnych pozycji, rubryk i informacji. Zmniejszono też liczbę instrukcji z 52 do 27 (przy czym instrukcje te zostały przepracowane w celu większej przejrzystości oraz bardziej wyczerpującego określenia pojęć występujących w poszczególnych formularzach). No i dzięki temu można było skrócić terminy sporządzania sprawozdawczości, zwłaszcza rocznej (o 10 dni). Przy czym różnicowano szczegółowość informacji sporządzanych na poszczególnych szczeblach zarządzania, a więc zmniejszono zakres sprawozdań i informacji opracowywanych przez jednostki nadrzędne.

Ponieważ równocześnie zastosowano optymalne układy graficzne oraz wydatnie zmniejszono formaty formularzy sprawozdawczych, przy

rozwiniętych w Polsce powiatów (z wyłączeniem powiatów miejskich) to: Wolin, Kłodzko, Kolobrzeg, Dzierżoniów, Zgorzelec, Koźle, Malbork, Kamienna Góra, Nowa Sól i Stargard Szczeciński. Są tu powiaty (zwłaszcza trzy pierwsze), które w poszczególnych wskaźnikach niewiele odbiegają od średnich krajowych, ale charakteryzują się równomiernym rozwojem gospodarczym i w sumie uprzemysłowienie łączy się tu z dość wysokim stopniem urbanizowania i z intensywną gospodarką rolną. Natomiast w grupie powiatów najsłabiej rozwiniętych znajdują się głównie powiaty północno-wschodniej części kraju, gdzie mimo osiągnięć i postępu w niektórych dziedzinach życia gospodarczego brak jednak równomiernego rozwoju.

INWESTYCJE I ŚRODKI TRWAŁE W ROLNICTWIE

Główny Urząd Statystyczny wydał kolejną publikację w serii „Statystyka Polski — Materiały statystyczne” pt.: „Inwestycje i środki trwałe w rolnictwie 1946-1967”.

Z opublikowanych danych wynika, że nakłady inwestycyjne ogółem na rolnictwo w latach 1946-1967 wyniosły 236 mld zł (w cenach 1961 r.). Nakłady inwestycyjne w ostatnich siedmiu latach (1961-67) na rolnictwo wyniosły 131,6 mld zł, co oznacza wzrost o ok. 30 proc. w stosunku do poprzedniego 15-lecia (1946-1960).

W okresie planu 6-letniego udział nakładów na rolnictwo wynosił 10 proc., w 5-leciu 1956-60 — 12,2 proc., w 1961-65 — 13,3 proc., a w latach 1966-67 — 15,3 proc. ogólnych nakładów w gospodarce narodowej.

Udział środków trwałych produkcyjnych w rolnictwie (bez stada podstawowego) w ogólnej wartości środków trwałych w gospodarce narodowej, według stanu na początek 1967 roku, wynosi ok. 28 proc. (łącznie ze stadem podstawowym ok. 31 proc.). Z ogólnej wartości produkcyjnych środków trwałych w rolnictwie przypada ok. 79 mld zł na maszyny i urządzenia techniczne oraz środki transportowe. Z sumy tej przypada 54 proc. na indywidualne gospodarstwa rolne. Jeżeli jednak uwzględnimy też maszyny i ciągniki będące w posiadaniu kółek rolniczych, które głównie obsługują indywidualne gospodarstwa rolne, to udział ten wynosi ok. 70 proc.

(J.)

SPROSTOWANIE

Do artykułu W. Przelaskowskiego pt. „Plan, rachunek ekonomiczny i rynek socjalistyczny” (ZG nr 3/69) wkraść się błąd. Ostatnie zdanie pierwszego akapitu w szpalce szóstej (str. 8) powinno brzmieć: „Jest to podstawowe zagadnienie, którego nie rozwiązano przez samo tylko odwoływanie się do rynku lub sygnałów rynkowych”.

(S.)

TELEWIZJA

ZYGMUNT ZONIK

W POPRZEDNIM artykule (patrz Z. G. nr 5) podjęliśmy próbę skierowania głównych kierunków rozwoju radiofonii w okresie najbliższego planu pięcioletniego. Przedmiotem obecnie do problemów telewizji. W chwili obecnej pokrwyliśmy emisję telewizyjną 63 proc. powierzchni kraju z 78 proc. ludności. Uchwała V Zjazdu mówi o pokryciu całego kraju. W 87 proc. da się to zrealizować siecią nadajników, zwiększeniem ich ilości i mocy; pozostałe 13 proc. uzyska się w drodze instalowania przemienników (stacji retransmisyjnych).

Najwięcej pretensji telewizyjność budzi sprawa jakości odbioru obrazu i dźwięku. Szeroko na ten temat pisałem w „Życiu Gospodarczym” Nr 23 z 1967 r. i nie chciałbym się powtarzać. Podam wtedy kilka przyczyn niedostatecznej jakości, zbyt dużej ilości usterek z przyczyn technicznych. Mówiłem o brakach w wyposażeniu studiów i na stacjach nadawczych, o konieczności wzmocnienia kontroli emisji ze sprawnym lokalizowaniem źródeł usterek. Podam ocenę telewizyjnej krajowej produkcji. Od tamtego czasu na niektórych odcinkach nastąpiła poprawa, ale poważniejsze przyczyny powstawania przerw i usterek pozostały.

Problemy techniczne i pojedyncze tylko linie radiowe, brak rezerwowych nadajników, nie najlepszej jakości odbiorniki — oto trudności, które musimy pokonać, aby stworzyć przodującą telewizję.

Tymczasem jednak warszawscy przeżyli kilka dni „czarnych” w grudniu ub. r. kiedy jakość nadawania była wprost nie do przyjęcia. Szeroko pisała na ten temat prasa. Źródło tych usterek tkwi w tym, że obecny nadajnik rezerwowo jest przestarzały i w dodatku ze względu na niską moc może zapewnić odbiór tylko na terenie stolicy. Drugi nadajnik 30 kW pracuje wciąż stale bez przerwy, nie podlega racjonalnej konserwacji, i od czasu do czasu zdarza się, jak we wspomnianym wypadku, że po wielogodzinnej pracy lampy odmawiają posłuszeństwa. Wówczas uruchamiamy się z konieczności ów niedopięty nadajnik rezerwowo. Stąd pilna konieczność zainstalowania w stolicy jeszcze jednego nadajnika.

Pogorszenie obrazu wystąpiło nie tylko w Warszawie, ale i na niektórych innych terenach kraju. Najczęściej występującą przyczyną jest brak sprzętu rezerwowego i pomiarowego. Wystarczy podać, że Moskwa nadaje program z pomocą 8 nadajników, a BBC na 3 programy posiada 10 nadajników, co pozwala na dobrą konserwację, a tym samym — dobrą jakość emisji i odbioru.

Program na lata 1969—75 przewiduje instalowanie nadajników rezerwowo. W pierwszej kolejności nadajnik taki otrzyma Warszawa — właśnie trwa jego montaż, a następnie Łódź, Gdansk, Lublin itd. Założono też w planach uporządkowanie sieci linii radiowych oraz ich rozbudowę. W pierwszej kolejności zapewni się sprawność działania linii: Warszawa—Łódź—Katowice—Kraków. Wyposażenie jej w nowoczesną aparaturę umożliwi jednocześnie, dwukierunkowe przesyłanie dwóch programów telewizyjnych. Obok tych usprawnień należy zbudować ok. 10 stacji telewizyjnych dużej mocy i uzupełnić liczbę stacji retransmisyjnych co najmniej do 200, tak aby nieomal w całym kraju można było odebrać I program.

Dla wprowadzenia II programu uruchomi się wiele nowych nadajników i zbuduje linie radiowe. Według początkowych ustaleń nadawanie II programu TV miało nastąpić w Warszawie w 1968 r., a następnie sukcesywnie w innych ośrodkach. Obecnie uruchomienie nadawania przewiduje się w 1970 r. równocześnie w Warszawie, Łodzi, Katowicach i Krakowie, przejściowo — jedynie dla samych tych miast. Dla objęcia zasięgiem odbioru całego obszaru kraju — to już sprawa lat dalszych, sięgających nawet poza planowaną pięciolatkę — konieczne będzie zbudowanie siedmiu kilkunastu stacji nadawczych, emitujących w IV zakresie częstotliwości. Koszt ok. 2,5 mld zł. Równolegle niezbędne jest rozwinięcie produkcji przystawek do istniejących telewizorów, które nie posiadają tego zakresu, a nowe produkowane aparaty powinny być wyposażone w IV zakres. Program ten wymaga poważnych środków finansowych, których wstępnie koncepcja planu 5-letniego nie przewiduje. Tymczasem w ZSRR nadaje się już 4 programy telewizji.

Poważnych przedsięwzięć wymaga uporządkowanie sieci studynowej. Jedynie nowo wybudowany ośrodek krakowski odpowiada wszelkim wymogom. Pozostałe z reguły nie posiadają niezbędnego zaplecza produkcyjno-technicznego. Szczególnie trudna sytuacja istnieje w Warszawie, gdzie oba stare studia są bardzo przestarzałe, a dwa studia w budowanej Rozgłośni Radiowo-Telewizyjnej znajdują się dopiero

krótkim pominięciem „etapu radia”. Pozornie świadczyć by to mogło o wzroście standardu potrzeb na wsi w gruncie rzeczy to zjawisko, które uważam za niekorzystne i niewłaściwe, a zwłaszcza o braku wolnego czasu rolników w warunkach zaoferowanej, bo rozdrobnionej, gospodarki indywidualnej.

Pozornie mogłoby się wydawać, że radkiem, ale to fakt, że około 40 proc. rodzin w Polsce nie jest abonentem ani radia, ani telewizji. Istnieje natomiast inne zjawisko: olbrzymia większość rodzin jest zaopatrzona i w odbiornik radiowy, i w telewizor.

Zakończony program w dziedzinie rozwoju radia i telewizji wychodzi naprzeciw uchwale V Zjazdu, ma na celu jej pełną realizację. Z tego względu przekracza on w ogromnym stopniu projekt wstępnej koncepcji planu 5-letniego, który bazował na starej zasadzie dawkowym szczytów środków na urządzenia przekazu masowego. Okazuje się, że stara maksyma okazała się niesłuszną, a nawet szkodliwą. Nowoczesna baza środków masowego przekazu to zadanie nr 1 socjalistycznego państwa, które musi sprawnie przeciwdziałać zaostrzającej się kampanii polityczno-propagandowej ze strony imperialistycznych ośrodków.

W tej sytuacji planowane wstępnie na lata 1971—75 środki inwestycyjne okazały się niedostateczne i muszą ulec ogromnemu zwiększeniu. I tak, w okresie 1966—70 sam tylko resort łączności wydał na rozwój omawianej bazy około 800 mln zł, dla następującej 5-letniej Komisja Planowania określiła sumę ok. 1260 mln zł (wylaczając radiokomunikację), a resort podniósł żądaną kwotę do ok. 1700 mln zł. Teraz, po gruntownym przeanalizowaniu potrzeb na tle uchwały V Zjazdu, resort wyszedł z postulatem ustalenia limitu na inwestycje na wysokości 3 mld zł na okres przyszłej pięciolatki z równoczesnym znaczącym wzrostem puli dewiz. Niezależnie od tego z odpowiednio wyższymi od dotychczasowych propozycjami wstąpił także Komitet do Spraw Radia i Telewizji „Polskie Radio”.

Ten poważny wzrost inwestycji nie powinien zdetonować żadnego ekonomisty, gdyż dochodowość tej dziedziny, a zwłaszcza telewizji, jest bardzo duża i ma tendencję rosnącą. W 5-lecie 1966—1970 dochód z opłat za abonament radia i telewizji wyniósł ok. 10,5 mld zł, koszty ukształtowały się na poziomie ok. 5 mld zł, a wysokość inwestycji na 2 mld. Tak więc jeszcze do 4 mld zł pozostał Skarbowi Państwa na czysto. W następnej pięciolatce suma ta okaże się znacznie wyższa, gdyż sama telewizja będzie przynosić ponad 2 mld zł średniorocznie. Tak więc można i trzeba zwrócić z dotychczasową praktyką niedoinwestowania tego pionu, ograniczania kosztów na podrzędną eksploatację sieci nadawczej, no i na program.

Te pseudoszczędności doprowadziły do tego, że brak np. stacji zastępczych, które można by przewieźć na samochodach interwencyjnych, szybko, żeby uniknąć przerwy i zniekształceń obrazu. Trzeba było dopiero V Zjazdu, żeby problem stanął w całej ostryści.

Oczywiście, już dziś jest duża poprawa w technice w stosunku do lat ubiegłych. Trzeba jednak prawdziwie spojrzeć w oczy i problem ogarnąć szeroko: nie na wiele zda się nawet tak duży wzrost limitów inwestycyjnych, jeżeli w parze nie pójdą odpowiednio wyprzedzające decyzje, dotyczące rozbudowy zaplecza projektowego; istniejące biuro nie nadąża nawet za aktualnymi potrzebami w tej mierze; są poza tym objęte ścisłą dekomercjalizacją. Poważnej rozbudowy wymagają Zakłady Radiowo-Telewizyjne resortu łączności, produkujące nadajniki UKF i telewizyjne; one także są objęte dekomercjalizacją. Trzeba też już dziś zorganizować nowe służby inwestycyjne.

Już teraz trzeba zakupić za granicą aparaturę pomiarową i złożyć zamówienia na urządzenia i sprzęt sieciowy i stacyjny.

Trzeba, żeby przemysł nastawił się na produkcję lepszych telewizorów. Ostatnio wypuszczony na rynek „Grani” jest dobry, ale mimo to nie sprostał doborze parametrom, cechującym aparaty z importu.

Na podkreślenie zasługuje problem anten zbiorowych. Decyzję w sprawie ich instalowania podjęła Rada Ministrów uchwałą z 20 lutego 1968 r. Ustaleń odpowiedzialnych za jej realizację... Uchwała pozostaje na papierze. Podobno będzie się zakładać te anteny w budynkach oddawanych do użytku po 1970 r. Pod tym względem jesteśmy zapewne unikatami w Europie. Upatrzyliśmy okna i dachy, a także posuwamy się do anten, i tak nie będąc pewnymi swej anteny, którą umontowana w jeden system obejmujący radio i telewizję byłaby właściwie konserwowana przez administrację domów mieszkalnych, tak jak przewidywano gazowe czy wodno-kanalizacyjne.

Na koniec — sprawy ludzi. Już w tej chwili brak w pionie radia i telewizji 100 inżynierów na stanowiska wykonawcze, a w ciągu minionych pięciu lat zrezygnowało z pracy prawie 200 inżynierów. Jest to stan już obecnie alarmowy, a co będzie przy dwu-trzykrotnie zwiększonych zadaniach w tej branży? Najwyższy czas, aby i te sprawy zostały rozwiązane w sposób prawidłowy.

HISTORIA tej inwestycji — poznajskiej proszarki — w Zakładzie Produkcji Środków Piorących, włączonym medańsko do „Lechii” — jest zarysem historii „IXI 65”. Tęto towaru, który w rekordowym tempie zdobył sobie popularność polskiej klienteli tak znaczną, że dziś nie bardzo nawet potrafiłoby sobie wyobrazić, jak można obejść się bez „IXI 65”.

Ala inwestycja, która zapewniła nam „IXI 65”, nie należy do udanych. Historia jej powinna stać się nauką dla tych wszystkich, którzy sięgają po inwestycyjne złotówki.

Projekt budowy w Poznaniu uniwersalnej proszarki o zdolności produkcyjnej rzędu 20 tys. ton rocznie zatwierdzony został w lutym 1959 roku. Podjęta w rok później jej budowa zakończona została w 1963 r. W czerwcu 1963, po trzyletnim rozruchu technologicznym, proszarkarnia wyprodukowała pierwszą partię w ilości 307 ton wobec 1300 ton planowanych na pierwsze miesiące jej eksploatacji. We wrześniu produkcja przewyższyła dwukrotnie poziom czerwcowy, ale ciągle jeszcze była znacznie niższa od przewidzianej.

Zwiedzałam te proszarkarnie w październiku 1963 roku. Relacje przekazałam w artykule „Droga do Samu” (ZG nr 45/63). Przypomnę tylko, że w pół roku po przekazaniu nowego obiektu do eksploatacji na prawach i wzmianka urzędów zabierała tyle czasu co i produkcja. Już wówczas nikt się nie łudził, że proszarkarnia osiągnie planowaną zdol-

ność produkcyjną bez poważnych dodatkowych inwestycji. Te pesymistyczne prognozy przyszłość potwierdziła w całej rozciągłości.

W 1964 roku nowa proszarkarnia dostarczyła 12,7 tys. ton środków do prania. W drugim roku jej eksploatacji różnica pomiędzy planowaną i osiąganą produkcją sięgała więc — bagatelka — 7,3 tys. ton. Tyle, ile wynosiła wówczas roczna produkcja przeciętnej wielkości proszarkarni.

A co najważniejsze „Sam” — produkt nowej proszarkarni nie miał właściwości syntetycznych środków do prania. To samo można by powiedzieć o innym wyrobie wytwarzanym w oparciu o te surowce syntetyczne („Mig”). Ale przecież nie dla takiej produkcji wyposażono proszarkarnie w rozpylarkę, wlezy suszarkę, zakupioną za dewizy, jako niezbędną dla produkcji proszków syntetycznych.

W końcu 1965 roku, czyli w 6 lat po zatwierdzeniu projektu budowy uniwersalnej proszarkarni w Poznaniu, a w dwa lata z okładem po przekazaniu jej do eksploatacji, pojawiły się wreszcie na rynku syntetyczne środki do prania. Pod nazwą „IXI” — zapożyczoną od słotecznej „Urduy”, która jako pierwsza podjęła produkcję tych wyrobów, lecz w ograniczonej ilości i o problematycznej, zdaniem wielu, jakości. Dostawy „IXI 65” w pierwszym roku ich produkcji — w roku 1965 — wynosiły zaledwie 1,8 tys. ton, udział ich w produkcji proszarki sięgał ok. 15 proc. W następnych latach dostawy „IXI 65” dynamicznie rosły, z 9,2 tys. ton w 1966 r. do ponad 16 tys. ton w ub. roku, gdy wytwarzano już wyłącznie „IXI 65”.

A więc — sukces? Przypominam, że możliwości proszarki oceniano na 20 tys. ton rocznie. Tymczasem największy poziom, jaki dotychczas osiągnęła (w ub. roku) był o 20 proc. niższy od planowanego.

W zakładzie zwrócono mi jednak uwagę, że wprawdzie proszarkarnia nie osiągnęła produkcji na poziomie zakreślonym projektem, ale za to dostarcza znacznie więcej syntetycznych środków niż oczekiwano. Rzeczywiście: projekt przewidywał produkcję proszków syntetycznych i tradycyjnych, tj. opartych na mydle. Proszarkarnia zaś obecnie wytwarza wyłącznie „IXI 65”, co do pewnego stopnia usprawiedliwia niższy poziom produkcji w porównaniu z założonym. Jednak do pewnego tylko stopnia.

W ciągu trzech pierwszych lat po podjęciu pracy, gdy proszarkarnia produkowała proszki mieszane, wytwarzano je w ilościach: 12,7 tys. ton w 1964 r., 11,9 tys. ton w 1965 r. i 10,6 tys. ton w 1966 r. Najwyższy osiągnięty poziom produkcji w tych latach różnił się więc od planowanego o ponad 35 proc. Z tym, że po podjęciu wreszcie wytworstwa proszków o właściwościach „IXI 65”, produkcja, jak widać, spadła (w 1965 i w 1966 r.). Liczybę to ilustrują rzeczywiste możliwości proszarkarni, które jak widać zawsze — również przed podjęciem produkcji „IXI 65” — były niższe od przewidzianych.

Jakie były główne przyczyny trudności z uruchomieniem proszarkarni i następnie osiągnięciem projektowych zdolności produkcyjnych? Pierwszą z nich to wady importowanych urządzeń. Zagraniczny dostawca zawiądył, gdy urządzenia wlezy suszarki (o wartości sięgającej 33 proc. całej tej inwestycji) nie działały sprawnie, a w ogóle nie reprezentowały poziomu techniki światowej z końca lat pięćdziesiątych. Drugą przyczyną było wadliwe wykonanie projektu krajowej części wyposażenia. Trzecią przyczyną — to doświadczenia z nieprawidłowego typu surogat (i to klepski), co by-

ło w wyniku niesynchronizowania w czasie innych inwestycji rodzimego przemysłu chemicznego.

Szczególną rolę odegrała przyczyna pierwsza. Niedokładnie przeprowadzono „zwład” za granicą. W rezultacie powierzono zamówienie firmie znanej z innych urządzeń, ale o małym doświadczeniu w produkcji wyposażenia dla tego typu proszarkarni. Z tym jednak, że ofertę tej właśnie, a nie innej firmy przyjęto głównie dlatego, iż zdecydowała się na częściowe tylko wyposażenie proszarkarni. Inwestor bowiem zamierzał zbudować pierwszą w kraju tego typu proszarkarnie przy znacznej pomocy rodzimych zakładów, gdyż nie dysponował możliwością wyposażenia jej w kompletny urządzenie, za które trzeba płacić dewizami.

Czy jednak można wyciągnąć z tego wnioski, że oszczędności dewizowe były główną przyczyną niemożności osiągnięcia potem projektowanych mocy produkcyjnych przez proszarkarnię? Czy za przyczynę niepowodzenia można uważać prototypowy charakter inwestycji prowadzonej w w dodatku przez inwestora bez doświadczenia?

Sięgnę do innego przykładu. Trnawska „Elana”, inwestycja o prototypowym charakterze, też nie jest wyposażona w kompletny importowany urządzenie. Projekt „Elany” opracowany został w kraju i przewidywał częściowe dostawy krajowych maszyn. Produkcję tych maszyn bielska „Befama” podjęła od razu pierwszy właściciel dla „Elany”, i w trzy miesiące po przekazaniu do

Gdyby od razu przewidziano import surowców dla proszarkarni — start jej byłby prawdopodobnie znacznie lepszy. Użycie nienormalnych surowców nie służyłoby projektantom dla usprawniania własnych potknięć i przetrwania odpowiedzialności za nie na użytkownika.

Gdyby jednak autorzy koncepcji o podjęciu przez chemię gospodarki produkcji cennej nowości byli takimi realistami — do dziś prawdopodobnie nie mogliby się pojawić na naszym rynku syntetyczne środki do prania. Nie wydaje się bowiem możliwe przeformowanie tej inwestycji w sytuacji, gdy na rynku ostry występował deficyt takich proszków, wytwarzanych w oparciu o łatwiej dostępne surowce i przy znacznie tańszej technologii, nie mówiąc już o kosztach urządzeń. Zatem ta tak potrzebna inwestycja „weszła do planu” dzięki temu, że przewidywano nakłady niższe od faktycznie potrzebnych, a więc dzięki „zaciępieniu o plan”.

Choć trzeba przyznać, że na błędach uczynimy się. Następna proszarkarnia o zdolności produkcyjnej rzędu 20 tys. ton rocznie ma być przekazana do użytku w końcu bieżącego roku. Tym razem jednak urządzenia dla niej zakupiono już w znanej firmie, ale też za znacznie wyższą kwotę.

Równocześnie zaś, aby powiększyć możliwości produkcyjne istniejącej już proszarkarni — właściwie przez cały czas prowadzi się tu dodatkowe inwestycje. Po wymianie części urządzeń i uzupełnieniu istniejących dodatkowymi — niektóre fragmenty wyposażenia zostały „przekonstruowane”, inne dopiero mają być przebudowane w ramach programu modernizacji, opracowanego w 1967 r. Pierwszą część przeprowadzanej modernizacji proszarkarni ma być zakończona w bieżącym roku. Zapewni ona zwiększenie produkcji do 18 tys. ton w 1970 r. Drugi etap modernizacji ma być przeprowadzany w przyszłym roku i pozwoli zwiększyć produkcję do ponad 20 tys. ton rocznie. m. in. po zainstalowaniu niektórych urządzeń z importu. A więc „stara” proszarkarnia osiągnie mocę przerobową z co najmniej ośmiolennym opóźnieniem.

Gwoli prawdzie rzecz trzeba, że modernizacja jest koniecznością spowodowaną również zmianami w technologii. Model „starej” proszarkarni pochodzi z 1958 roku, a wówczas nikt jeszcze nie orientował się, jak i wpływ mają surowce używane do produkcji syntetycznych środków na zanieczyszczenie rzek. Alarm podniesiony w tej sprawie skłonił ograniczenia producentów do poszukiwania innych surowców, tzw. odbudowywalnych biologicznie, czyli rozpuszczalnych w wodzie. Modernizacja, jaką przechodzi pierwsza proszarkarnia, zmierza właśnie w kierunku przystosowania jej urządzeń do technologii dostosowanej do surowców odbudowywalnych. Jednak przewiduje się tu i usunięcie mankamentów powstałych w trakcie jej budowy, bądź też spowodowanych przeznaczeniem całej proszarkarni do produkcji wyłącznie środków do prania — „IXI 65”. Proszki, które, go wciąż na rynku za mało.

Gdyby więc inwestycję lepiej przygotowano, gdyby od razu pomysłowo o właściwym doborze zagranicznego kontrahenta, gdyby projektanci rzetelnie interesowali się wykonawstwem prototypowego obiektu — już dziś mielibyśmy tego proszarki więcej, cała inwestycja kosztowałaby o wiele taniej, a nakłady poniesione na nią zwróciłyby się znacznie szybciej.

Jeżeli przynajmniej samo „IXI 65” nam się udało, jest to niewątpliwie jeden z najbardziej udanych wyrobów naszego przemysłu.

PO PRZECIECIU WSTĘGI

Od SAMU do IXI

BARBARA WISNIEWSKA

ność produkcyjną bez poważnych dodatkowych inwestycji. Te pesymistyczne prognozy przyszłość potwierdziła w całej rozciągłości.

W 1964 roku nowa proszarkarnia dostarczyła 12,7 tys. ton środków do prania. W drugim roku jej eksploatacji różnica pomiędzy planowaną i osiąganą produkcją sięgała więc — bagatelka — 7,3 tys. ton. Tyle, ile wynosiła wówczas roczna produkcja przeciętnej wielkości proszarkarni.

A co najważniejsze „Sam” — produkt nowej proszarkarni nie miał właściwości syntetycznych środków do prania. To samo można by powiedzieć o innym wyrobie wytwarzanym w oparciu o te surowce syntetyczne („Mig”). Ale przecież nie dla takiej produkcji wyposażono proszarkarnie w rozpylarkę, wlezy suszarkę, zakupioną za dewizy, jako niezbędną dla produkcji proszków syntetycznych.

W końcu 1965 roku, czyli w 6 lat po zatwierdzeniu projektu budowy uniwersalnej proszarkarni w Poznaniu, a w dwa lata z okładem po przekazaniu jej do eksploatacji, pojawiły się wreszcie na rynku syntetyczne środki do prania. Pod nazwą „IXI” — zapożyczoną od słotecznej „Urduy”, która jako pierwsza podjęła produkcję tych wyrobów, lecz w ograniczonej ilości i o problematycznej, zdaniem wielu, jakości. Dostawy „IXI 65” w pierwszym roku ich produkcji — w roku 1965 — wynosiły zaledwie 1,8 tys. ton, udział ich w produkcji proszarki sięgał ok. 15 proc. W następnych latach dostawy „IXI 65” dynamicznie rosły, z 9,2 tys. ton w 1966 r. do ponad 16 tys. ton w ub. roku, gdy wytwarzano już wyłącznie „IXI 65”.

A więc — sukces? Przypominam, że możliwości proszarki oceniano na 20 tys. ton rocznie. Tymczasem największy poziom, jaki dotychczas osiągnęła (w ub. roku) był o 20 proc. niższy od planowanego.

W zakładzie zwrócono mi jednak uwagę, że wprawdzie proszarkarnia nie osiągnęła produkcji na poziomie zakreślonym projektem, ale za to dostarcza znacznie więcej syntetycznych środków niż oczekiwano. Rzeczywiście: projekt przewidywał produkcję proszków syntetycznych i tradycyjnych, tj. opartych na mydle. Proszarkarnia zaś obecnie wytwarza wyłącznie „IXI 65”, co do pewnego stopnia usprawiedliwia niższy poziom produkcji w porównaniu z założonym. Jednak do pewnego tylko stopnia.

W ciągu trzech pierwszych lat po podjęciu pracy, gdy proszarkarnia produkowała proszki mieszane, wytwarzano je w ilościach: 12,7 tys. ton w 1964 r., 11,9 tys. ton w 1965 r. i 10,6 tys. ton w 1966 r. Najwyższy osiągnięty poziom produkcji w tych latach różnił się więc od planowanego o ponad 35 proc. Z tym, że po podjęciu wreszcie wytworstwa proszków o właściwościach „IXI 65”, produkcja, jak widać, spadła (w 1965 i w 1966 r.). Liczybę to ilustrują rzeczywiste możliwości proszarkarni, które jak widać zawsze — również przed podjęciem produkcji „IXI 65” — były niższe od przewidzianych.

Jakie były główne przyczyny trudności z uruchomieniem proszarkarni i następnie osiągnięciem projektowych zdolności produkcyjnych? Pierwszą z nich to wady importowanych urządzeń. Zagraniczny dostawca zawiądył, gdy urządzenia wlezy suszarki (o wartości sięgającej 33 proc. całej tej inwestycji) nie działały sprawnie, a w ogóle nie reprezentowały poziomu techniki światowej z końca lat pięćdziesiątych. Drugą przyczyną było wadliwe wykonanie projektu krajowej części wyposażenia. Trzecią przyczyną — to doświadczenia z nieprawidłowego typu surogat (i to klepski), co by-

O programie nauczania ekonomii kapitalizmu

DOKONCZENIE ZE STR. 1

ładowania programu. Ograniczony limit czasu wykładów zmusza do pominięcia wielu istotnych problemów. Czy więc nie lepiej omawiać te właśnie problemy rezygnując z marnego w gruncie rzeczy tematu „ruchu okrężny kapitalizmu” (martwego jako temat samodzielny).

Trzeci tom *Kapitału* traktuje o podziale wartości dodatkowej (wartości w ogóle). Marks zamierzał i po części przedstawił całokształt ruchu formacji kapitalistycznej, jako zakończenie swego dzieła. Pisał o III tomie do Engelsa (w 1888 r.), że w zakończeniu przedstawi „całokształt ruchu w formie, w jakiej się on przejawia”. A że płać, zysk i renta „stanowią źródło dochodów trzech klas — właścicieli ziemskich, kapitalistów i robotników — rezultatem jest walka klasowa, w której ten ruch znajduje swoje rozwiązanie i która prowadzi nieuchronnie do unicestwienia całego tego świata...”

Wydawałoby się, że konstrukcja obecnego programu ekonomii, rezygnując z omówienia społeczno-ekonomicznych granic kapitalizmu w wykładzie o akumulacji, zawrze tę kapitalną kwestię w jego ostatnim wykładzie. Niestety program i podręcznik (skrypt) nie zawierają tego tematu. Wypada tu przypomnieć, że w 1957 r. zgłaszałem w dyskusji, by program ekonomii kapitalizmu kończył się tego rodzaju tematem (zob. „Z.G.” 39/1957). A Oskar Lange proponował nawet, by temat ten był jednym z czterech podstawowych działów programu ekonomii politycznej kapitalizmu¹⁾.

Zdaje sobie sprawę, że opracowanie wykładu na ten temat nie jest bynajmniej łatwe. Można jednak przeciwstawić ujęcie omawianego problemu przez Marksa, które było adekwatne dla XIX wieku, a w określonej mierze zachowuje walor i do dzisiaj. Można i należy przedstawić modyfikację ujęcia tego problemu przez Lenina, która to modyfikacja była funkcją nowych warunków, tj. przekształcenia się kapitalizmu w monopolizm, na równie wykorzystanie analizy tego problemu dokonanej przez R. Luksemburg; wydaje się ona być szczególnie płodna przy omawianiu ekonomicznych granic współczesnego kapitalizmu²⁾. O sprawie tej traktuję także, jak wiadomo, uchwała XX Zjazdu KPZR oraz Deklaracja Moskiewska uchwalona w 1960 r. na Naradzie Przedstawicieli Partii Komunistycznych i Robotniczych³⁾.

Materiał do opracowania danego wykładu jest więc dosyć. A to, że jego opracowanie nie jest bynajmniej łatwe, nie jest żadnym usprawiedliwieniem. Nie byłoby też usprawiedliwieniem, że temat ten ma już w znacznej części walor historyczny, gdyż na poważnej części kuli ziemskiej kapitalizm zeszedł ze sceny i został zastąpiony przez ustrój socjalistyczny. Kapitalizm bowiem istnieje i abstrahowanie od kwestii jego społeczno-ekonomicznych granic jest nie tylko pominięciem koronnego tematu, lecz także rzucanie na cały tok programu nadające po trosze jego wykładom obiektywistyczny charakter.

Logika współczesnego programu ekonomii wymaga także, by kończył się wykładem porównawczym formacji kapitalizm — socjalizm. Wprawdzie odpowiednio porównania mogą być dokonane w wykładach ekonomii socjalizmu. Mogą

też być czynione przy poszczególnych tematach ekonomii kapitalizmu. Niestety tego rodzaju porównań nie można spotkać zbyt wiele. Lecz nawet gdyby były, to nie zastąpiłyby całościowej analizy porównawczej, która powinna zamykać kurs ekonomii politycznej kapitalizmu.

Dawniej istniała opinia, że temat ten nie powinien być wyodrębniany w samodzielny wykład, gdyż analiza porównawcza może być w pewnych kwestiach nieco kolopoliowa (stosunkowo wyższa stopa życiowa w rozwiniętych krajach, rzekomo sprawniejsza gospodarka itp.). Już wtedy było to chowanie głowy w piasek i tym bardziej teraz tak należałoby określić tego rodzaju stanowisko. Porównania te przecież czynią za nas sami słuchacze wykładów (i nie tylko oni), od których trudno wszakże wymagać, by czynili to trafnie. Nie mówimy tu już o wypacającym oddziaływaniu tzw. *demonstration effect* oraz imperialistycznych środków masowego przekazu.

Porównawcza analiza wymaga całościowej konfrontacji obu formacji. Chodzi nie tylko o porównanie dziedzin, w których wyższość socjalizmu jest jaskrawo widoczna; np. kwestia tempa wzrostu, stopnia zróżnicowania dochodów, marż, nieracjonalności cechujących współczesny kapitalizm (znakomite próby analizy z tej dziedziny znajdujemy w ostatniej pracy Barana i Sweezego), czy zwłaszcza kwestia zatrudnienia, rozwoju sfery społecznej itd. Chodzi także o wykazanie głębokich różnic w dziedzinie stosunków pracy, stosunków produkcji w ogóle, o uwydatnienie ahumanitarnego charakteru tych stosunków, których funkcją we współczesnym kapitalizmie jest zwłaszcza militarizm, rasizm, neokolonializm, wywołanie konfliktów wojennych i groźba masowej zagłady nuklearnej.

Obecnie obowiązujący program, zamiast wykładu kapitalizm-socjalizm, jest zakończony wykładem o interwencjonizmie państwowym, bądź w niektórych skryptach wykładem o krajach słabo rozwiniętych.

Zasadniczym nowym wprowadzonym po 1958 r. do programu ekonomii kapitalizmu było odejście od podziału kursu na dwie części, tj. na kapitalizm wolnokonkurencyjny i monopolistyczny. Podział ten miał wielostronne wady, w szczególności zaś tę, że program koncentrował się na omawianiu kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, że spychał na margines problematykę kapitalizmu monopolistycznego. Przy czym wykład o tym ostatnim sprowadzał się faktycznie do sformalizowanej egzemplifikacji pięciu leninowskich cech imperializmu. Zrezygnowanie z tego schematu programu i omawianie na wstępie stadium rozwoju kapitalizmu oraz dążenie przy następnych tematach do analizy kapitalizmu w poszczególnych jego stadiach — było ważkim ulepszeniem programu.

W 1958-59 r. nie dysponowaliśmy jeszcze bogatą literaturą dotyczącą cech i specyficznych zjawisk współczesnego kapitalizmu, nie dysponowaliśmy także niezbędnymi materiałami statystycznymi. Zresztą sam system współczesnego kapitalizmu nie był jeszcze wtedy dostatecznie rozwinięty. Jednak od dłuższego już czasu wydaje się, że nie ulega wątpliwości, że współczesny kapitalizm wykazuje dość zasadni-

czo odmienne cechy w porównaniu z kapitalizmem pierwszych 40 lat XX wieku. Dokonały się w nim jakościowe przeobrażenia, które wskazywałyby na to, że kapitalizm monopolistyczny wkroczył w wyższe stadium swego rozwoju, stadium kapitalizmu państwowo-monopolistycznego. Wydaje się przeto, że współczesny program ekonomii powinien na wstępie traktować także o państwowo-monopolistycznym stadium rozwoju kapitalizmu.

Jeżeli jednak powyższe tezy mogą wydawać się dyskusyjnie, to nie ulega chyba żadnej wątpliwości, że z zasady wszystkie niemal kategorie, prawa, zjawiska i procesy ekonomiczne przejawiają się inaczej w ostatnich 20-30 latach naszego wieku niż w jego pierwszych 40 latach nie mówiąc już o XIX wieku. I powinno to znaleźć szerokie odbicie w podręcznikach (skryptach) ekonomii kapitalizmu. Tymczasem sprawa ta pozostawia wiele do życzenia.

Program, a za nim podręczniki, sprowadzają zjawiska współczesnego kapitalizmu do interwencjonizmu państwowego traktując go w gruncie rzeczy jako *sui generis* autonomiczny, dodatkowy element funkcjonowania kapitalizmu monopolistycznego. Formalnym wyrazem tego jest umieszczenie na końcu programu wykładu o interwencjonizmie państwowym. Realnym wyrazem jest tok wykładu poszczególnych tematów, przy omawianiu których napompyka się, że ostatnio dane kwestie uległy pewnej modyfikacji, co jest skutkiem interwencjonizmu państwowego. Odsyła się przy tym czytelnika do końcowego wykładu o interwencjonizmie, który ma bliżej wyjaśnić te sprawy.

Tego rodzaju tradycje już ujmowanie zagadnień współczesnego kapitalizmu zubaża i spłyca jego analizę, gdyż, jak zaznaczyliśmy, niemal wszystkie kategorie, prawa, zjawiska i procesy ekonomiczne przejawiają się obecnie inaczej niż w pierwszych 40 latach XX wieku. Zniekształca też wyjaśnienie przyczyn tych zmian w ostatnich latach, gdyż zmiany te (np. w ruchu płać, stopni inwestycji, stopni wzrostu gospodarczego itd.) nie są tylko skutkiem interwencjonizmu państwowego; są one także skutkiem głębokich przeobrażeń strukturalnych współczesnego kapitalizmu, które niestety wypadają na ogół z pola widzenia. Siłą rzeczy z pola widzenia wypadają też wiele kapitalnej wagi problemów, a przede wszystkim całościowa analiza mechanizmu funkcjonowania i wzrostu współczesnej gospodarki kapitalistycznej.

W pewnym sensie konstrukcja obecnego programu zawiera przeto podobne wady, jak jego poprzednik sprzed 1957 r. Jak „dawniej” ciążył na nim podział na kapitalizm wolnokonkurencyjny i monopolistyczny, który spychał w cień problemy tego ostatniego, tak obecnie ciąży na nim podział na problematykę funkcjonowania kapitalizmu i interwencjonizmu, który nie tylko spycha w cień problemy kapitalizmu współczesnego, lecz także zubaża i spłyca bądź wręcz wypacza jego analizę.

Powyższe uwagi sugerowałyby więc zrezygnowanie w programie ekonomii z końcowego wykładu o interwencjonizmie. Jego sformułowana treść powinna być rozparcelowana pomiędzy poszczególne tematy, zwłaszcza do tematu „cyklicznych” rozwoju kapitalizmu. Ogólna charakterystyka współczesnego ka-

pitalizmu zawierałaby wstępny wykład, natomiast całościowa (modelowa) charakterystyka współczesnego kapitalizmu musiałaby być zawarta w nowym, odrębnym temacie (o czym dalej).

Przed wszystkim zaś powyższe uwagi wskazują na konieczność szerokiego uwzględnienia w programie i wykładach problematyki współczesnego kapitalizmu. Szersze oświetlenie tej kwestii wiąże się z następnymi uwagami.

Rekonstrukcja programu ekonomii wprowadzona w latach 1957-1960, chociaż otwierała bramy do szerokiego traktowania o zjawiskach kapitalizmu monopolistycznego, zwłaszcza współczesnego kapitalizmu, nie zdołała zapobiec, na co po trosze już wskazyaliśmy, że wykłady dotyczą przede wszystkim kapitalizmu XIX wieku. Wpłynęły na to po części omówione powyżej przyczyny. Zapewne także monolit i doskonałość analizy *Kapitału* Marksa sprawiają, że wykładowcy wdrażają się przed redukowaniem bądź rezygnowaniem z niektórych elementów tej analizy. Wykład ekonomii kapitalizmu na uczelniach ekonomicznych musi się jednak zmieścić w 60 godzinach. Zachowując niemal całokształt analizy Marksa nie starcza w konsekwencji czasu i miejsca na omówienie niezwykle istotnych problemów, szczególnie problemów współczesnego kapitalizmu. Wydaje się jednak, że można bez szkody dla dobra wykładu zredukować pewne tematy, zwłaszcza jeżeli istnieją możliwości sędowania ich innym pokrewnym naukom ekonomicznym.

W toku rekonstrukcji programu w latach 1957-60 zrezygnowano, i słusznie, z wykładów dotyczących formacji przedkapitalistycznych. Ograniczono się do tematu o rozkładzie feudalizmu i zaczął kich kapitalizmu. Ale w podręcznikach i skryptach proporcja tego tematu do wstępnego tematu kapitalizm wolnokonkurencyjny i monopolistyczny ma się przeważnie jak 2:1. Wydaje się natomiast, że proporcje te powinny być odwrócone. W wykładzie ekonomii nie musi być szeroko traktowana kwestia konopacji przelot, manufaktur i akumulacji pierwotnej. Kwestie te mogą być z powodzeniem sędowane w lwiej części wykładem historii gospodarczej. Podobnie można zredukować i sędować historię powstania produkcji towarowej oraz pieniądza. Leni by student dowiedział się więcej w wykładzie ekonomii o współczesnym kapitalizmie niż o podziale prac w gminie starohinduskiej i wzmianie i woli na i tónór kamennych, bądź 2 skórn niedźwiedzie.

Poważne rezerwy można wyznaczyć przy wykładzie o pieniądzu (funkcji pieniądza), przy rozszerzaniu wykładu o akumulacji (funkcje i rola pieniądza w problematyce reprodukcji i in.), dnoza zrezygnowania z odrębnego wykładu o ruchu okrężnym i obrocie kapitału. Znaczną kompromis może ulec wykład dotyczący kapitalizmu handlowego i konkurencyjnego, zwłaszcza w częściach dotyczących ich historii (fakty XIX-wiecznej). Wreszcie i wykład o reformacji, którego formalna analiza jest nadmiernie nadmierną, może być dość znacznie skrócony. W tych przykładach nie chodzi jednak tylko o skrócenie i wyłączenie z programu, ale przede wszystkim o przeniesienie ich na bardziej właściwe i aktualne tematy.

Chodzi przede wszystkim o pominięcie w programie i podręcznikach szeregu istotnych tematów i kwestii, które, wydaje się, powinny być uwzględnione. Sprawa ta wymagałaby odrębnego potraktowania; tutaj może być potraktowana tylko sygnalnie. I tak w temacie o cenach brak jest długookresowej analizy cen i struktury cen, zwłaszcza wysokiego zróżnicowania cen (tego samego rodzaju dóbr) we współczesnym kapitalizmie. Brak jest długookresowej analizy stopy zysku i procentu. To samo dotyczy płać. Nie znajdujemy zweryfikowanej analizy tendencji udziału płać w dochodzie narodowym i ewolucji struktury podziału tego dochodu.

Analiza reprodukcji ogranicza się, używając terminologii O. Lange, do przedstawienia prawidłowości techniczno-bilansowych. Cała dziedzina społeczno-ekonomicznych warunków realizacji produktu globalnego, a zwłaszcza nadwyżki ekonomicznej wypadła z pola widzenia. Wiadomo, że tego rodzaju analizie poświęciła swe kapitalne dzieło, *Akumulację kapitału*, Róża Luksemburg. Wiadomo, że od wielu dziesięcioleci kwestia realizacji nadwyżki ekonomicznej należy do centralnych problemów kapitalizmu. Traktują o tym nie tylko prace zachodnich marksistów (ostatnia praca Barana i Sweezego), lecz także liczne dzieła ekonomistów burżuazyjnych. Mimo to o sprawie tej głucho w naszych podręcznikach. Czyżby dogmat o możliwości realizacji produktu w „czystym kapitalizmie” pokutował jeszcze tak dalece, że powstrzymuje od zaimowania się tą kwestią? Przecież bez jej podjęcia nie jest możliwe wyjaśnienie istoty i mechanizmu współczesnego kapitalizmu nie mówiąc już o wykazaniu zasadniczej różnicy między procesem kapitalistycznej i socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej.

W podręcznikach nie znajdujemy analizy koncentracji produkcji w XX wieku, analizy ewolucji struktury produkcji. To samo dotyczy długookresowej analizy koncentracji własności, ewolucji struktury własności kapitału. Studenci niewiele dowiadują się o ewolucji procesu monopolizacji gospodarki, o cechach i funkcjonowaniu współczesnych korporacji. To samo dotyczy ewolucji struktury zatrudnienia i uwarstwienia społecznego w kapitalizmie XX wieku. Znaczenie tych tematów wymaga, by poświęcić im odrębny wykład o ewolucji i strukturze współczesnego kapitalizmu.

Wymienione wyżej braki programu i podręczników ekonomii kapitalizmu wiążą się z innym ich mankamentem, mianowicie z brakiem weryfikacji statystycznej, której cechuje nasze podręczniki i skrypty. Nie chodzi tu o wyrwkową ilustrację statystyczną, która może spotkać na stronach niektórych podręczników i skryptów. Chodzi, podkreślam, o weryfikację statystyczną podstawowych problemów ekonomicznych. Wskutek tego opracowanie wielu tematów jest wyłącznie abstrakcyjne i nie dostarcza najistotniejszych danych charakteryzujących kapitalistyczny system gospodarowania.

Obecnie statystyka historyczna, zwłaszcza amerykańska, jest już niezwykle bogata. Jej materiały poddane marksistowskiej analizie i „warsztatowej obróbce” ekonomicznej mogą stanowić weryfikację znacznej części wymienionych problemów ekonomicznych, naczynię od ostatnich dziesięcioleci XIX wieku. Niestety, podręczniki ekonomii nie przytaczają tego rodzaju danych statystycznych⁴⁾. A można by je uzyskać, w niektórych wy-

padkach nawet bez zbyt dużej pracy badawczej.

Dotyczy to wszystkich wyżej wymienionych problemów, które nie zostały, jak wskazywaliśmy, uwzględnione w podręcznikach. Dotyczy także części innych problemów, o których podręczniki traktują w abstrakcyjny sposób. Statystyka pozwala na przykład ustalić w przybliżeniu stopę wartości dodatkowej i jej tendencję, obliczyć skład organiczny kapitału i jego długookresową tendencję. To samo dotyczy stopy akumulacji, stopy zysku brutto i netto, renty gruntowej. Można też przedstawić tendencję ruchu płać i wydatności pracy (określając stopień ich długookresowej korelacji); dotyczy to analogicznie ruchu cen. Statystyka daje też podstawy weryfikacji problemu tempa wzrostu produkcji i udziału i II, wzrostu nadwyżki.

Nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju weryfikacja statystyczna pozwoliłaby nie tylko uplastycznić wykład teorii ekonomii, przybliżyć ją do praktyki i dostarczyć dodatkowej sumy wiedzy o współczesnym kapitalizmie. Przyczyniłaby się także do wyklarowania wielu spornych bądź niejasnych kwestii, których nie brakuje w omawianym programie ekonomii.

Jest to następny istotny mankament, który podobnie jak kwestia weryfikacji statystycznej, nie dotyczy już konstrukcji programu, lecz treści wykładów ekonomii. Otóż rejestr spornych (tzw. dyskusyjnych) bądź niejasnych kwestii teoretycznych jest dość długi. Przy czym nie chodzi tu bynajmniej o sprawy marginalne, lecz zasadnicze. Faktycznie dotyczy to wszystkich zagadnień powyżej wymienionych. Sporna np. jest kwestia, jak należy pojmować prawo spadkowej stopy zysku, tendencję udziału płać w dochodzie narodowym, tendencję stopy wartości dodatkowej itd. Dotyczy to pewnej części innych niewymienionych problemów. Dyskusyjna np. jest kwestia pojęcia akumulacji siły roboczej i jej tendencji oraz funkcjonalnego związku z ruchem płać realnych. To samo dotyczy wartości rynkowej, jej związku z podażą i popytem, z ruchem cen rynkowych. Dyskusyjny jest zakres przedmiotu ekonomii.

Rejestru tych niejasności teoretycznych nie będziemy powiększać, nie będziemy też ich omawiać, gdyż wykracza to poza przedmiot niniejszego artykułu. Poruszamy tę sprawę tylko dlatego, że autorzy podręczników z reguły neglują te sporne bądź niejasne kwestie. Niekiedy przedstawiają je tak, jakby sprawa była całkowicie oczywista. Bądź odwrotnie, w poszczególnych wypadkach wręcz omawiały dany temat. W jednym z akademickich skryptów, co jest bez precedensu, opuszczono temat przedmiotu ekonomii politycznej (choćby przyczyną tego nie była, być może, dyskusyjność zakresu tego przedmiotu). W każdym razie wydaje się, że neglowanie czy pominięcie spornych bądź niejasnych kwestii jest poważną usterką podręczników i skryptów.

(C.d.n.)

MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI

¹⁾ Zob. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Cz. II, s. 275 i 281, Warszawa 1964.

²⁾ Por. M. Mieszczankowski, *Paradygmaty kapitalizmu*, „ZG” 31/68.

³⁾ Można też wykorzystać krytykę Schumpetera wiążącą zjawiska kapitalizmu ze sceny życia społeczno-gospodarczego.

⁴⁾ Pod tym względem dodatnio wyróżniają się niektóre podręczniki ekonomistów burżuazyjnych, np. znany podręcznik Samuelsona, który posługuje się obficie weryfikacją statystyczną obejmującą częstokroć okres 10 i więcej lat.

Wydawałoby się, iż traktowanie ekonomii politycznej jako nauki społecznej w dość jednoznaczny sposób określa charakter tej dyscypliny, a także jej rolę w procesie nauczania i wychowania młodzieży szkół wyższych; zwłaszcza, iż problem naukowy i ideologiczny aspektów nauk społecznych — po pewnych dyskusjach sprzed kilku lat — także wydawał się rozwiązany na niekorzyść jednostronnego doń podesścia.

Mimo to zarówno z naszego doświadczenia, jak z oficjalnych ocen wyrażonych w tezach przedjazdowych, jak wreszcie z licznych wypowiedzi sformułowanych w toku przedjazdowej dyskusji wynika, iż prawidłowa realizacja zadań stojących przed nauczającymi ekonomii politycznej napotyka wiele trudności. Nie chodzi mi w tym wypadku o tezy błędne z naukowego czy ideologiczno-politycznego punktu widzenia. Jest sprawą oczywistą, iż walka z nimi należy do elementarnych obowiązków pracowników nauki — marksistów, jakkolwiek w praktyce może się ona okazać także bardzo trudną i wymagającą długotrwałego i poważnego wysiłku. Nie tą jednak stroną zagadnienia chciałam się zająć. Chodzi mi o trudności konstrukcji wykładów i ćwiczeń z ekonomii politycznej w sposób gwarantujący równocześnie rozwój intelektualny studenta i jego obywatelskie wychowanie. Nie jest moim celem przeciwstawianie sobie tych dwóch zadań, jednakże — często zdarza się eksponowanie jednego z nich kosztem drugiego.

Ekonomia polityczna traktuje o prawach i prawidłowościach rządzących bazą ekonomiczną — podstawą życia społecznego. Sam więc jej przedmiot powinien sprzyjać społecznemu wychowaniu, rozbudzeniu zainteresowań społecznych, zaangażowaniu w tych problemach, przygotowaniu studenta do jego świadomego uczestnictwa w życiu społecznym. Rozumienie procesów ekonomicznych i ekonomicznych podstaw oraz skutków innych pro-

Ekonomia polityczna w systemie nauczania i wychowania studentów „nieekonomistów”

cesów społecznych, umiejętność samodzielnej oceny nowych zjawisk w tym zakresie, spotykanych także w późniejszym „postudenci” życiu, umiejętność formułowania na tym tle konstruktywnych wniosków sprzyjających umocnieniu socjalizmu i chęć ich formułowania — stanowią główne ogniwa owego przygotowania.

Zachodzi pytanie, w jakiej mierze zajęcia z ekonomii politycznej prowadzone dla studentów, zwłaszcza „nieekonomistów” służą tak pojętemu oddziaływaniu na wiedzę i postawę studenta.

Ekonomia polityczna jest nauką społeczną. Jednocześnie, w grupie nauk ekonomicznych reprezentuje ona najbardziej teoretyczny ich odzinek. Wchodząc do dyscyplin podstawowych stanowi ona jakby nadbudowę teoretyczną nad pozostałymi naukami ekonomicznymi. Z tej też racji operuje uogólnieniami dość wysokiego stopnia abstrakcji. I jak byśmy nie przestrzegali metodologicznych zasad marksizmu, iż teoretyczne konstrukcje nie mogą abstrahować od istoty uogólnianych zjawisk, a w szczególności od ich społecznych aspektów i uwarunkowań, faktem jest, iż rozważania teoretyczne wymagają ogniw pośrednich, odpowiednich transmisji, pozwalających na ich konfrontację z rzeczywistością ujmowaną w sposób opisowy. Całość więc „ekonomicznego” przygotowania i wychowania studentów powinna być obejmowana trzy szczeble poznawania rzeczywistości: teorię ekonomii, elementy ekonomii stosowanej (ewentualnie ekonomiki) i wreszcie analizę wybranych faktów i procesów, zwłaszcza dotyczących własnej gospodarki i wspólnoty krajów socjalistycznych (jakkolwiek i rzetelna analiza sytuacji w krajach kapitalistycznych i krajach „trzeciego świata” ma także nieocenione walory kształcące i wychowawcze).

Dla każdego, kto zajmuje się nau-

czaniem ekonomii politycznej studentów poza szkołami ekonomicznymi i wydziałami ekonomicznymi uniwersytetów, jest oczywista ogromna rozbieżność między przedmiotową tu wizją a rzeczywistością. W praktyce, w zależności od ambienty, przygotowania, indywidualnego przekonań, a czasem po prostu rutyny, realizowany jest głównie jeden z podanych wyżej etapów, co stosunkowo łatwo można sprawdzić choćby na podstawie skryptów czy wyborów literatury. Wcale niemało ważny czynnik, sprzyjający tej jednostronności, stanowi znikoma ilość godzin, poświęcana na nauczanie ekonomii politycznej.

W tej sytuacji wykładowca i seminarzysta koncentruje się przede wszystkim na tym, co całkiem nowe dla studenta a specyficzne dla ekonomii politycznej: na wyjaśnianiu podstawowych pojęć i omawianiu głównych praw ekonomicznych. Wdrażając „języka ekonomicznego”, napotykałby ogromne przeszkody na niektórych kierunkach studiów, pochłania także masę jakże cennego czasu. Sprawa komplikuje się jeszcze bardziej, kiedy dążąc za aktualnym etapem rozwoju ekonomii, wprowadza się do zajęć elementy rachunku ekonomicznego i próbuje prezentować różne stanowiska w kwestiach dyskusyjnych.

W rezultacie, w świadomości studenta zapisuje się niejednokrotnie — i to niezdanie tylko na krótko — kilka czy kilkanaście definicji kategorii ekonomicznych i podstawowych związków występujących między nimi, kilka formuł dotyczących wzrostu, cen, efektywności inwestycji, parę teoretycznych przeciwstażeń czy porównań niektórych kategorii i zjawisk gospodarki socjalistycznej i kapitalistycznej. W toku nauczania ekonomii często zakłada się milczącą powszechną znajomość realiów życia gospodarczego i społecznego, liczy się na umiejętność

ZOFIA MORECKA

samodzielnego wykorzystania przekazywanych elementów teorii do analizy rzeczywistości. W praktyce pierwsze założenie niezdanie, a drugie bardzo często, jest czysto fikcyjne.

Fragmentaryczne wiadomości i teorii ekonomii nie przekształcają się samoczynnie w wiedzę ekonomiczną, ćwicząc nieco intelekt studenta, w znacznie mniejszym stopniu wypełniają swoją funkcję wychowawczą. Kiedyś studenci, dla których ekonomia polityczna nie stanowi przedmiotu wykształcenia zawodowego, traktowali ją jako zło konieczne, łatwą i nudną „religię”, z której trzeba się rozliczyć. Dziś uważają ją często za przedmiot trudny, wymagający „przysiadnięcia faldów”, może nawet ciekawy, gdyby było kiedy szerzej nim się zająć. Niezwykle sygnałizują potrzebę omawiania konkretnych aktualnych wydarzeń gospodarczych, które nie mieszczą się w programie teorii ekonomii, a na omówienie których trzeba by poświęcić część i tak skąpego czasu.

Konieczność przybliżenia nauczania ekonomii na wyższych uczelniach do życia praktycznego wydaje się niewątpliwa. Poszukiwało by także wyraźnie Tezy na V Zjazd, wskazując na „potrzebę stałego przewidywania formalizmu w nauczaniu...” (m.in. ekonomii politycznej)... „na rzecz żywej wiedzy społecznej i politycznej o współczesnej rzeczywistości Polski i świata”.

Powstało pytanie, jak konkretnie należy to zrobić? Czy przez odejście od teorii ekonomii do opisu zjawisk i procesów gospodarczych, jak wy-dawał się sugerować niektórzy koledzy w wypowiedziach dyskusyjnych?

Byłabym jak najbardziej przeciwna takiemu rozwiązaniu. Nie o likwidację teorii ekonomii w nauczaniu

„nieekonomistów” chodzi, ale o zbudowanie niezbędnych pomostów między nią a codzienną rzeczywistością. Drogi do tego mogą prowadzić — jak się wydaje — z kilkoma torami. Pierwszy z nich to urealnienie programu nauczania i ilości godzin przeznaczonych w planie studentów na ekonomię. Co można bowiem zrobić na ćwiczeniach trwających przez 2 semestry w wymiarze 1 godz./tydzień w grupach 30-osobowych, przy dodatkowym obowiązku sprawdzania obecności i przeprowadzania zaliczeń. Nie tylko nie można wykorzystać teorii do analizy procesów gospodarczych, ale nawet wyjaśnić podstawowych wątpliwości teoretycznych.

Po drugie, trzeba wzbogacać systematycznie wiedzę samych „nauczycieli” o życie praktyczne, informować ich szybko i dokładnie o niuansach i zamiarach, osiągnięciach i trudnościach. Dążyć do im szerszego trafniejszego — nie tylko z naukowego, ale i z wychowawczego punktu widzenia — wyboru przykładów przy analizie teoretycznej, a także szybkiego i w miarę wyczerpującego odpowiadania na pytania studentów, adresowane wprost do zjawisk praktycznych — a zadawane tak na zajęciach, jak i poza nimi. Nie wspominam o konieczności naukowego rozwoju nauczających, bo ta potrzeba częściej jest doceniana i zaspokajana w znanych mi środowiskach.

Trzeci element wzmocnienia naukowej i wychowawczej funkcji nauczania ekonomii politycznej stanowi, w moim przekonaniu, jej integracja, a przynajmniej koordynacja z innymi dyscyplinami społecznymi i z działalnością naukową, społeczną i politycznymi organizacjami młodzieży.

W wielu przypadkach równolegle do ekonomii wykładana jest socjologia, prawie zawsze — także wstęp do nauk politycznych. Koordynacja

programów — nie formalna, ale rzeczywista, ze szczegółowym rozważaniem kolejnych tematów, literatury, z synchronizacją w czasie, mogłaby wielokrotnie efektywność każdej z tych dyscyplin i ich całości. O ile mi wiadomo, próby tego rodzaju mają charakter tylko sporadyczny i oparty na indywidualnej inicjatywie wykładowców.

Czwarty „tor” to działalność samej młodzieży i jej organizacji społecznych i politycznych. Po prostu można i należy wykorzystywać ich forum na dyskusje dotyczące zagadnień z owych „pośrodków” i „dołowych” ogniw kształcenia i wychowania przy pomocy ekonomii (podobnie jak i innych nauk społecznych). Inicjowane przez studentów, a czasem inspirowane przez pracowników nauki, konsultowane przez specjalistów, odbywane przy ich aktywnym udziale spotkania, mogłyby się przekształcić w przedłużenie teorii, schodzące do najżywczej, niepojętej aktualnych spraw naszego życia społecznego, sprzyjające w istotny sposób powiązaniu rozważań teoretycznych z analizą otaczającej rzeczywistości i procesów jej rozwoju oraz wzmocnieniu zarówno kształcącej, jak i wychowawczej funkcji nauk społecznych.

Odrębny problem stanowi opracowanie właściwych pomocy naukowych — skryptów i podręczników, wyborów literatury, zbiorów dokumentów i opracowań statystyczno-ekonomicznych, umożliwiających realizację tak kompleksowo pomyślanego programu. W każdym razie, wzmocnienie ideologiczne i wychowawcze funkcji nauki teoretycznej, jaką jest ekonomia polityczna, wymaga nie tylko doskonałości jej treści, ale i właściwego wplecenia zajęć z ekonomią w cały system dydaktyki w dziedzinie nauk społecznych, a także w system samokształcenia młodzieży, w system wychowania i samowychowania.

ŚLADEM NASZYCH ARTYKUŁÓW • ŚLADEM NASZYCH ARTYKUŁÓW

Ceny — płace — koszty utrzymania

W nawiązaniu do artykułu Józefa Rutkowskiego opublikowanego w „Życiu Gospodarczym” nr 37 z dnia 15.IX.1968 r. — Zespół Zatrudnienia i Płac Komisji Planowania przy Radzie Ministrów pragnie przedstawić następujące uwagi:

Teza, że polityka płac powinna uwzględniać 3 możliwe sytuacje w poziomie cen, tj.:

- systematyczne zmniejszanie cen towarów i usług,
- stałe ceny towarów i usług,
- rosnące ceny towarów i usług —

jest słuszną pod warunkiem, że obchodzą one to, aby polityka płac uwzględniała zmiany poziomu kosztów utrzymania, wynikające z jednoczesnego oddziaływania trzech w/w sytuacji na poziom cen poszczególnych towarów i usług. Rozważania dotyczące poszczególnych wariantów zmian cen w odniesieniu do polityki płac mogą mieć praktyczną wartość tylko wtedy, kiedy dotyczą wskaźnika zmian cen wszystkich towarów i usług nabywanych przez ludność. Oznacza to, że np. przy niezmienności (stałości) wskaźnika zmian cen towarów i usług nabywanych przez ludność ceny jednych towarów i usług mogą wzrastać, a ceny innych towarów i usług mogą obniżać się.

Przyjęcie w praktyce gospodarczej generalnego założenia, że ceny wszystkich towarów (i każdego z osobna) powinny być stałe, wzrastać lub obniżać się — nie jest słuszną i nie znajduje potwierdzenia w życiu gospodarczym jakiegokolwiek kraju. To zupełnie teoretyczne założenie, możliwe do przyjęcia w rozważaniach naukowych, wymagających poza tym dla jasności wywodów stwierdzenia, jakiego okresu czasu dotyczy — planu rocznego, 5-letniego, czy perspektywicznego.

Wydaje się, że w żadnym systemie ekonomicznym poziomu płac realnych nie da się określać tylko przez jednostronne manewry cenami towarów i usług nabywanych przez ludność. Rozwiązaniem odpowiadającym potrzebom praktyki jest raczej metoda regulacji płac (dochodów) w połączeniu ze stopniowymi, wielokierunkowymi zmianami cen. W obecnym systemie płac jest jeszcze wiele dysproporcji, które stopniowo powinny być wyrównywane i nie można tego dokonać tylko przez takie czy inne założenia w polityce cen.

Przyjęcie w planach gospodarczych założenia dotyczące wskaźnika zmian cen towarów i usług nabywanych przez ludność w praktyce są bardzo trudne do zrealizowania ze względu na działanie wielu czynników kształtujących poziom cen. Szczególnie dość często ulega zmianie kierunki popytu w wyniku zmian modelu rodziny, struktury wieku ludności, poziomu kwalifikacji, wykształcenia, zmiany gustów, powstawania nowych potrzeb w rezultacie postępu technicznego itp.

W tych warunkach zapewnienie równowagi rynkowej i tworzenie rynku nabywców wymaga wysiłków w rozbudowie zdolności produkcyjnych, na co nie zawsze pozwala sytuacja ekonomiczna kraju. Brak odpowiednich wolnych mocy produkcyjnych w jednym z kierunków produkcji lub wysoki stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w innych gałęziach wytwórczości zmusza do zmian relacji cen. Założenia planistyczne dotyczące cen towarów i usług nabywanych przez ludność nie mogą więc wynikać tylko z założenia polityki płac, muszą mieć one przede wszystkim pokrycie w odpowiednich zdolnościach produkcyjnych i uwzględniać bieżącą oraz przyszłą strukturę spożycia.

DYREKTOR ZESPOŁU
Mgr JANUSZ OBODOWSKI

OD REDAKCJI:

Zamieszczając wypowiedź mgr. Janusza Oboadowskiego, dyrektora zespołu w Komisji Planowania, z uznaniem podkreślamy fakt, że opublikowany w ŻG artykuł samorzutnie znalazł odzwierciedlenie w kompetentnej instytucji.

Zgadza się z wieloma „wziewkami” Autora: m. in. z tym, że poziom płac realnych nie da się osiągnąć przez jednostronne manewry cenowe, oraz że w obecnym systemie płac jest wiele dysproporcji — musimy jednak zwrócić uwagę, iż odzwierciedla to omija, jak się wydaje, sedno spraw. Dwie są tak dlatego, ponieważ dominuje w

niektórych ton niemożności — rozwiązanie problemu uzależnia się zasadniczo tylko od rozbudowy zdolności produkcyjnych, „na co nie zawsze pozwala sytuacja ekonomiczna kraju”. Istotnie, bez rozbudowy zdolności produkcyjnych trudno się obejść, ale nie można tego przyjąć za generalne wyjaśnienie, albowiem planowanie w gospodarce socjalistycznej winno wywodzić się z zasad własności, a nie możliwości kształtowania procesów ekonomicznych i to przedtem zanim będziemy dysponować obfitością mocy produkcyjnych (a zatem i dóbr), bo gdy to nastąpi w innym zgoła świetle znajdują się problemy

polityki płac, cen, spożycia. Spierać się będziemy wówczas o zupełnie inne sprawy.

Problem dzisiejszy polega nie na tym, że autor opublikowanego w ŻG artykułu, J. Rutkowski i redakcja nie dostrzegają złożoności zagadnienia polityki płac i cen, lecz na tym, aby udoskonalić planowanie i elastyczność działania w tej dziedzinie; zmienić sposób podejścia do sprawy, tzn. przejść do przemysłowego kształtowania proporcji w gałęziach produkcyjnych dla zaspokojenia potrzeb ludności, uwzględniać bieżącą oraz przyszłą strukturę spożycia. Chodzi o aktywną, w stosunku do produkcji, politykę płac i spożycia w ramach istniejących możliwości.

Czynnik zmiany popytu bardzo, zdaniem Autora, trudne do ujęcia we wskaźnik zmian cen towarów nabywanych przez ludność: zmiana modelu rodziny, struktury wieku, kwalifikacji, wykształcenia, zmiany gustów i potrzeb itp. — nie mogą być dla nas, czterechwielu planistów, ciągle jedną wielką niewiadomą. Struktura wieku, kwalifikacje, wykształcenie pracowników, w ogóle konsumentów za lat 5 czy 10 nawet dla laika nie są dziś tajemnicą. Przynajmniej taka, aby nie można było określić generalnych kierunków działania. Nie ulega też wątpliwości, że dane niezbędne dla odpowiedzi na te bez wątpienia nierzadkie pytania mogą być wypracowane, jeśli praca naszego aparatu statystycznego i innych instytucji zostanie nakierowana na rozwiązywanie tych właśnie zadań.

Również wobec kwestii, jak model rodziny, zmiany gustów, powstawanie nowych potrzeb w wyniku postępu technicznego, nie jesteśmy bezradni, tym więcej, że ten ostatni nie przebiega w sposób tak burzliwy, żeby krzyżować nasze zamierzenia. Ponadto są to czynniki uchwytne z dwu stron, gdyż albo się je kreuje w kraju, albo powstają gdzie indziej i później do nas przenikają.

Problem polega więc na wszechstronniejszym przewidywaniu i elastyczności działania. To jest głównie ogólnie. Jeśli tego brak, to w repertuarze działań pozostają tylko czynniki dostosowawcze. Więcej, można zarzyczyć, że bez planistycznego opanowania problemu nawet poważna rozbudowa mocy nie uwalnia nas od sytuacji, kiedy „brak odpowiednich, wolnych mocy produkcyjnych w jednym z kierunków produkcji lub wysoki stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w innych gałęziach wytwórczości zmusza nas do zmian relacji cen”.

W związku z artykułem Ob. Grzegorza Pisarskiego opublikowanym w nr 45 „Życia Gospodarczego” pt. „Środki wzmacnienia równowagi”, Zespół Inwestycji uprzejmie informuje, iż postulat w zakresie przesunięcia struktury inwestycji w kierunku zapewnienia większego wzrostu produkcji na potrzeby rynku wewnętrznego uwzględniony został w planie inwestycyjnym na rok 1969 i w podstawowych założeniach planu na 1970 r. Ponadto w systemie planowania wprowadzono preferencje związane z rozwojem produkcji rynkowej.

Wicedyrektor Zespołu Inwestycji
Komisji Planowania przy RM
MARIAN WIEŻIK

Wzrost nakładów na produkcję rynkową

PRZYJMując z zadowoleniem tę informację, warto poinformować czytelników o konkretnych przedsięwzięciach, zmierzających do przyspieszenia produkcji rynkowej w najbliższych latach.

Znajdują one wyraz przede wszystkim w planowanym na br. zwiększeniu nakładów inwestycyjnych na przemysł lekkiego o ponad 45 proc., a w 1970 r. o dalsze 15 proc. Pozwolić one mają na przyspieszenie budowy i modernizacji szeregu obiektów dla przemysłu lekkiego i na rozpoczęcie budowy nowych.

W przemyśle bawełnianym w br. przewidziane jest zakończenie budowy przędzalni bawełny w Lubaniu, kontynuowanie budowy przędzalni bawełny w Moszczenicy, rozpoczęcie budowy nowej przędzalni w Lubaniu oraz budowa tkalni bawełny w Ozorkowie i Andrychowie. Rozpoczęta zostanie ponadto budowa wykończalni tkanin bawełnianych w Pabianicach i w Zawierciu.

W przemyśle wełnianym przewidziane jest w br. zakończenie budowy przędzalni i tkalni wełny w Tomaszowie, kontynuowana będzie budowa zakładów przemysłu wełnianego w Białej Podlaskiej oraz budowa szarpalni i watolniami w Łęczycy. Rozpoczęta zostanie budowa zakładów wełnianych w Opatowie i rozbudowa zakładów w Kętach. W 1970 r. rozpoczęta zostanie budowa nowej przędzalni w Łodzi i zakładów przemysłu wełnianego w Żywcu.

W przemyśle lnianym w br. zakończone zostanie budowa przędzalni wigonowej w Gnaszewie oraz kontynuowana będzie budowa przędzalni w Szczytnie 4 Nowej Soli. W 1970 r. rozpoczęta zostanie budowa zakładu produkującego nici z włókien syntetycznych w Nowej Soli i wykończalni tkanin w Kamienniej Górze.

W przemyśle jedwabniczym w br. kontynuowana będzie budowa przędzalni w Żarach, wykończalni w

Gorzowie Wielkopolskim, fabryki filanek i koronek w Łodzi, tkalni jedwabiu w Łomży oraz wykończalni tkanin surowych w Kaliszu. Rozpoczęta zostanie ponadto budowa wykończalni tkanin jedwabnych w Łomży.

W przemyśle dziewiarsko-poczołkowym w br. zakłada się zakończenie budowy skręcalni i wytwórni wyrobów poczołkowych w Łowiczu oraz fabryki igieł dziewiarskich w Łodzi. Kontynuowana będzie budowa zakładów dziewiarskich w Piotrkowie, Stargardzie i rozbudowa zakładów „Olimpia” w Łodzi. W Jędrzejowie kontynuowana będzie budowa zakładu wyrobów gorsecarskich. Rozpoczęta zostanie w br. budowa zakładów dziewiarskich w Jarosławiu i w Sosnowcu, a w 1970 r. zakładów w Płocku i Przemyslu.

W przemyśle odzieżowym w br. kontynuowana będzie budowa zakładu w Wałbrzychu i rozpoczęta budowa zakładów w Staszowie i Zamościu oraz wytwórni pianki poliuretanowej w Zgierzu. W 1970 r. rozpoczęta będzie budowa zakładów odzieżowych w Rawiczu, Krasnymstawie, Nowym Mieście, Opatowie i Krotoszynie.

W przemyśle skórzano-obuwniowym zakończona zostanie budowa fabryki obuwia w Słupsku i garbarni skór miękkich w Lesznie Garbarnym. Kontynuowana będzie budowa fabryki obuwia w Gnieźnie i garbarni skór miękkich w Radomiu. Rozpoczęta zostanie budowa garbarni skór miękkich we Wrocławiu i fabryki obuwia w Chelmie Lubelskim. W 1970 r. rozpoczęta będzie budowa fabryki obuwia w Świdniku oraz garbarni w Lubartowie i Deblu nad Nerem.

Założenia rozwoju przemysłu rolno-spożywczego przewidują zwiększenie nakładów inwestycyjnych w 1969 r. o ponad 13 proc. i w 1970 r. o 3,5 proc. Umożliwić to ma w latach 1969—1970 uruchomienie w grupie inwestycji planu centralnego 29 nowych zakładów z 30 zakładów,

których budowa została rozpoczęta przed 1969 r. oraz rozpoczęcie budowy szeregu dalszych obiektów. Wśród ważniejszych obiektów przewidzianych do uruchomienia w latach 1969—1970 wymienić można następujące:

- 15 elewatorów zbożowych w 1969 r. i 6 elewatorów w 1970 r. oraz 4 elewatory mniejsze;
- fabryka kwasu cytrynowego w Pielnie;
- rozbudowa cukrowni w Woźniczynie;
- 2 silosy olejarskie (w Brzegu i Kruszwicy);
- zakład przetwórstwa owoców i warzyw w Pińczowie;
- 2 wytwórnie pasz (w Wyszakowie i Olsztynie);
- 6 chłodziń składowych (w Białymstoku, Łodzi, Warszawie, Poznaniu, Koszalinie i Bydgoszczy);
- zakłady mięsne w Kielcach;
- zakłady mleczarskie o łącznej zdolności przerobowej 170 mln litrów mleka rocznie w 1969 r. (w tym 1,8 tys. ton serów dojrzających) i 224 mln litrów mleka rocznie w 1970 r. (w tym 3,6 mln ton proszku odtuszczonego i 5,3 tys. ton serów dojrzających).

Podjęto również szereg decyzji w sprawie przyspieszenia rozwoju produkcji rynkowej w przemyśle drzewnym (meble), elektro-maszynowym oraz w państwowym i spółdzielczym przemyśle drobnym.

Obawiać się jednak należy, że po mimo koncentracji wysiłku inwestycyjnego na uruchamianiu i rozbudowie zakładów dających produkcję rynkową, założenia planu pięcioletniego nie będą w całej pełni zrealizowane w przemyśle bawełnianym, wełnianym, lnianym, tkanin jedwabnych i dekoracyjnych oraz w produkcji włókien syntetycznych i włókien chemicznych, w produkcji obuwia gumowego, w produkcji skór miękkich i obuwia skózanego, mebli i papieru, w produkcji mięsa i przetworów oraz w zakresie połowów ryb morskich. W przemyśle mleczarskim natomiast przystosowanie zdolności przerobowych mleczarni, wynoszący w latach 1969—1970 niecałe 400 mln litrów, nie będzie nadążał za wzrostem produkcji i skupu mleka, szacowanych na 450—500 mln litrów.

Odnosząc zatem z zadowoleniem wysiłki zmierzające do przyspieszenia rozwoju produkcji rynkowej, aktualnych zamierzeń w tym zakresie nie można uznać za wyczerpujące. Nadal niezbędne jest poszukiwanie możliwości dalszego przyspieszenia produkcji rynkowej tak, aby ogólnie pomyślana realizacja założeń planu pięcioletniego nie wykazywała zbyt wielu odchyleń w zakresie produkcji rynkowej towarów poszukiwanych przez ludność.

GRZEGORZ PISARSKI

ZAMIESZCZONY w „Życiu Gospodarczym” (nr 8/1968) artykuł Andrzeja Wielopolskiego pt. „Wedle sadu szkółka” przekazał Czytelnikom szereg nieścisłości informacyjnych.

Ocenia on dodatnio okres, w którym dominowało prywatne szkolnictwo: drzewek było dużo, potrzeby zaspokajano w pełni i choć „różnie to wyglądało”, ale były i dobre firmy, a szkółkarze gonili tylko za nabiciem kieszonki byli nie licząc Towar był tani.

Leż A Wielopolski nie dodał, że odczuwamy to teraz dotkliwie. Do 1960 r. sadono bez większego zastanowienia się wszystkim co dostarczały ówczesne szkółki — drzewka kwalifikowane i niekwalifikowane. Jeśli obecnie mamy tak znaczne ilości owoców mało wartościowych odmian (z przewagą letnich), których nie chce ani konsument, ani przetwórstwo, to winę za ten stan ponosi między innymi ówczesne niekwalifikowane i niekontrolowane szkolnictwo. A było wówczas około 1500 szkółek indywidualnych, w tym 1200 drobnych nie przekraczających 20 arów. Szkółki te dostarczały na rynek 80 proc. drzew i krzewów, reszta pochodziła ze szkółek społecznych.

Ustawa szkolnictwa i szereg rozporządzeń uregulowały strukturę produkcji m. in. przez weryfikację kwalifikacji zawodowych szkółkarzy i system wydawanych przez Wojewódzkie Rady Narodowe zezwoleń na prowadzenie szkółek. Działano rozważnie, pozostawiając przeszło 300 najlepszych szkółek indywidualnych które po dziś dzień prowadzą produkcję i dostarczają corocznie na rynek około 600 tysięcy drzew owocowych, co stanowi około 27 proc. ogólnych dostaw. Przesadza więc Autor artykułu pisać, że prawie wszyscy szkółkarze produkują dziś tylko róże.

Równolegle postępowały prace nad organizowaniem dużych szkółek państwowych, które stopniowo miały przejąć całą produkcję drzew i krzewów owocowych.

Dzięki badaniom porównawczym odmian prowadzonym przez Instytut Sadownictwa można było dokonać wielu zasadniczych zmian w Państwowym Dobroć Odmian kontrolowanym przez Ministerstwo Rolnictwa. Został on ostatnio (w 1964 r.) unowocześniony przez wprowadzenie dużego udziału cennych odmian tak: Starking, Mc Intosh, Bancroft, Jonathan, Wealthy. Państwowy Dobór Odmian stanowi podstawową wytyczną dla programowania struktury odmianowej w produkcji szkółkarskiej. W okresie tych zasadniczych przemian i porządkowania produkcji szkółkarskiej wystąpił niestety dotkliwy strach spowodowany w latach 1962/63 tzw. „zima stulecia”. Wymarło wtedy około 18 milionów drzew w sadach

i przeszło 35 proc. stanu nasadzeń w szkółkach i to we wszystkich trzech rocznikach drzew. Rynek zażądał zwiększonych dostaw drzew przy równoczesnym zahamowaniu ich produkcji. Stąd znaczne niedobory, opóźnienie w realizacji planów powiększenia i zageszczenia sadów w kolejnych trzech latach. Straty te zaciężyły głównie na dostawie drzew jabłoni.

W roku 1962/63 Zjednoczenie Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa zawarło z głównymi dystrybutorami drzew owocowych umowy wieloletnie określające wielkość dostaw w sztukach i odmianach w poszczególnych latach. Umowy te w związku z „zimną stulecia” nie zostały w pełni wykonane: oto odpowiednio liczby:

Rok	Ilość objęta umową tys. sztuk	Zrealizowane dostawy tys. sztuk
1965	1 298	1 610
1966	1 324	1 674
1967	2 416	2 638

Rok	Ilość zamówione tys. sztuk	Przewidywane dostawy tys. sztuk
1968	3 041	4 690
1969	3 624	4 700
1970	3 701	4 900

Widzimy jednak, że niedobory drzew w 1966—1967 r. będą z nadwyżką uzupełnione w latach 1968—1970. Liczba 3 mln, która wymieniana jest w artykule, jest znacznie przekroczenia. Rozszerza się też powołanie asortyment i rozmiary produkcji materiałów wyjściowych (drzew młodych) do produkcji podkładów mnożonych wegetatywnie. Ich udział w produkcji w 1975 r. wyniesie około 50 proc.

A Wielopolski nie wierzy, jednak w te przewidywania. Można więc powiedzieć, że na przykład z winiarni, o których tyle pisano w latach 1965—1967. Wszczęto wtedy alarm o winie. Obecnie, kiedy szkółki uruchomiły większą produkcję, są trudności ze zbieraniem. Jesienią 1967 r. nie sprzedano przeszło 13 tysięcy sztuk, a w roku 1968, kiedy będzie gotowych dalszych 400 tysięcy wini, zamówienia gwałtownie wzrosną. Nie sprzedano też gruszy i śliw. Pozostało ich w rezerwach szkółek około 70 tysięcy sztuk.

Trzeba przy tej okazji podkreślić, że handel zawiera umowy wieloletnie z dużą asekuracją. Dystrybutorzy detaliczni nie doceniają w wielu rejonach rzeczywistych potrzeb ilościowych i jakościowych na drzewa i krzewy owocowe. Zgłoszenia ich powinny następować z takim wyprzedzeniem, żeby można było odpowiednio dostosować bazę produkcyjną szkółek. Szczególnie cenne byłyby tu informacje zbierane od klientów dotyczące żądań od-

„Wedle sadu szkółka”

mian i typów drzew. Taki tryb postępowania ustalono w umowach wieloletnich. Niestety słusznych intencji CSO nie stosuje wiele spółdzielni terenowych. Zamiast w trzyletnim wyprzedzeniu zamówienia zgłaszane są często dopiero w sezonie sprzedaży, kiedy w szkółkach niczego zmienić już nie można.

A Wielopolski pisze, że poza odmianami Starking, Mc Intosh, Bancroft i Jonathan stanowiących 60 proc. ogólnych dostaw, resztę trudno polecać, bo to złe odmiany. To nieprawda. Pozostałe odmiany również poleca Dobór Odmian. Są one cenne i niezbędne w sadzie. Udział ich zgodnie z doбором wynosi 40 proc. Są to takie odmiany jak Malinowa Ob., Oliwka Infl. Hiberna i inne.

Nieścisła jest też informacja o kosztach założenia sadu (150 tysięcy zł za 1 hektar). Według danych o założeniu sadu w Z. N. Bad. w Nowej Wsi na powierzchni 6 ha koszt 1 ha sadu łącznie z okresem nakładów do 6 lat nieoowocowania, wynosił bez ogrodzenia średnio 58 750 zł za 1 ha. W tym koszt drzewek wg obecnej ceny 11 600 zł na 1 ha. Duży jest koszt grodzienia. Przy małym sadzie np. 1 ha grodzienie kosztuje 60 tys. zł, a przy 6-hektarowym tylko 25 tys. zł.

Artykuł „Wedle sadu szkółka” wspomina o potrzebie uruchomienia produkcji przez Spółdzielnię Ogrodniczą. Przykładem ma być szkółka w Pawłowicach Grójcejskiej. Trzeba to sprostować, bo szkółka w Pawłowicach Grójcejskiej (ściśle w gospodarstwie Księżewola) jest dużą szkółką państwową zorganizowaną przez Zjednoczenie Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa dla potrzeb rejonu sadowniczego w powiecie grójcejskim.

Słuszna jest troska Autora artykułu o nasioną drzew. Sprawa dużego rozważania doczekała się na wniosek Ministra Rolnictwa decyzji o specjalnych ulgach dla zbieraczy nasion. Nasion będzie zatem dostateczna ilość i już w 1967 r. można było z nich wyprodukować i wysadzić 10 milionów podkładek, które wystarczą na wyprodukowanie w 1970 r. około 5 milionów gotowych drzew.

Mylna jest informacja A. Wielopolskiego, że zasady planowania i finansowania w CNOS nie przewidują ryzyka handlowego. Ryzyko nierozprowadzenia towaru wyprodukowanego zgodnie z umową kontraktową nie obciąża szkółki. Ryzyko to w całości przejmie handel. Umowy wieloletnie przewidują, że ryzyko niesprzedania zamówionych drzew w umowach wieloletnich drzew i krzewów owocowych obciąża po połowie CNOS, jako instytu-

cję kontraktującą i Spółdzielczość Ogrodniczą, jako zamawiającą określoną ilość w gatunkach i odmianach.

Obecnie, wobec zarysowujących się nadwyżek produkcyjnych w latach 1968—70, rozważana jest potrzeba rozszerzenia istniejącego w Zjednoczeniu funduszu ryzyka i przejęcia w obrocie nasionami, ściślej i na obrót szkółkarski.

Nie jest zatem tak, jak podano w artykule, że planiści „nakazywali zmniejszać produkcję”. Od 1960 r. planiści martwili się, jak podwyższyć corocznie plany produkcji, żeby zabezpieczyć wzrastające potrzeby rynku.

Słuszna jest uwaga A. Wielopolskiego o potrzebie dopływu do szkolnictwa młodej, dobrze wykształconej kadry. Sprawa ta ma podstawowe znaczenie dla wykonania zamierzonego celu przejęcia przez sektor państwowy całej produkcji drzew i krzewów owocowych. Dla dopływu młodych kadr stworzone wiele dogodnych warunków stypendialnych i stażowych w Stacjach Zjednoczenia. Staże obejmują absolwentów wszystkich typów szkół ogrodniczych. Ostatnio uruchomiono staże zbiorowe dla szkolnych hufców pracy po ukończeniu szkółek przysposobienia rolniczego.

Dzięki zagospodarowaniu nowych obiektów rolnych przewidzianych Zjednoczeniu przez Ministerstwo Rolnictwa wzrasta poważnie moc produkcyjna szkółek. Gospodarstwa przejmowane od strony urzędniczej przedstawiają średni standard pęcewowski i wymagały wielu kosztownych nakładów. Zagospodarowanie tych obiektów pozwoli Zjednoczeniu zapewnić w 1970 r. wyprodukowanie 80 proc. potrzebnych drzew i krzewów.

Równocześnie zakłada się wiele mateczników nowych odmian dla uzyskania potrzebnych sadzonek oraz oczek i zrazów do szczepienia. Tu wykorzystuje się najnowsze doświadczenia i wskazania nauki, które w ostatnich latach zalecały odmiany nowych typów podkładek i odmian do tej pory u nas nie stosowanych.

Tworzenie szkółek państwowych wielkotowarowych, wysoce zaawansowanych w odpowiednim urządzeniu technicznym, bogate kolekcje odmian i obsługiwanymi przez wyszkolony personel fachowy staje się zatem taką samą koniecznością gospodarczą, jak przechodzenie na nowoczesne intensywne duże sadownictwo.

Dyrektor Zjednoczenia
Nasiennictwa Ogrodniczego
i Szkółkarstwa
dr E. ZDANOWSKI

ODPOWIEDZ AUTORA

CAŁKOWICIE zgadzam się — co zresztą podkreśliłem w sposób bardzo wyraźny — że indywidualne, bardzo rozdrobnione szkolnictwo nie dawało, praktycznie biorąc, żadnych prawie możliwości takiej produkcji drzewek, aby mogła być ona wolna od niepożądanych, bezwartościowych odmian. Nie głosowałem też i nie głosuję za restauracją prywatnego szkolnictwa. Przypomniałem wszakże — i powtarzam to raz jeszcze — że nieuczciwi, niesumieni szkółkarze, próbujący wypchać nabywcę byle co, stanowili wśród 1500 producentów znikomą mniejszość. Nie użyłem natomiast słowa „nieuczciwi”, jakie mi, jako autorowi Dyrekcyj przypisuje.

Zjednoczenie twierdzi, że przy likwidowaniu prywatnych szkółek WRN działały bardzo rozważnie. Publicystyka wiejska zajmując się już przeszło 20 lat i ów okres zmian strukturalnych w szkolnictwie pamiętałem dość dobrze. Przypominam więc sobie — a co roku przemierzam kraj wzdłuż i w szerz — że o ową rozważność nie wszędzie było najlepiej. Ale niech będzie.

Następna kwestia: straty w sadach i w szkółkach wskutek „zimnej stulecia”. Pisałem o tych stratach wówczas i, rzeczywiście — były one duże. Co do tego nikt chyba spierać się nie będzie. Pozwalam sobie tylko przypomnieć: od owej zimy miały już 6 lat. Dostatecznie to chyba długi okres by po stratach — zwłaszcza w szkółkach — nie było śladu. By rynek szkolkarski miał to, czego szuka. A jak jest? Z liczb, które przytacza Dyrekcja wynika m.in., że na rok 1970 zamówiono 3,7 mln drzewek, przewidywane dostawy zaś mają wynieść 4,9 mln drzewek. W innym miejscu natomiast Zjednoczenie informuje, że „dzięki zagospodarowaniu nowych obiektów rolnych przewidzianych przez Ministerstwo Rolnictwa, w roku 1970 można będzie wyprodukować 80 proc. potrzebnych drzew i krzewów”. A zatem: w jednym miejscu, że zamówienia mają być pokryte z nadwyżką — i to dużą — w innym miejscu zaś, że potrzeby będą zaspokojone tylko w 80 procentach. Nie rozumiem.

Kolejny zarzut, że nie wspomniano o bardzo dobrych odmianach letnich, które również obejmuje lista Państwowego Doboru Odmian. Kilka najlepszych, najbardziej poszukiwanych odmian, wymieniałem przykładowo, co nie znaczy, rzecz jasna, jakoby mi nie widział na rynku miejsca dla tak wczesnych jabłek (jeśli nie liczyć tzw. „paple-rowski”) jak np. „Oliwka Inflancka”.

Co się tyczy kosztów założenia sadu, to Zjednoczenie powołuje się na end Zakładu Naukowo-Badaw-

czego Instytutu Sadownictwa w Nowej Wsi. Czy może to być przykład typowy? Czy to jakaś średnia? A i w tym przypadku okazuje się, że koszty ogrodzenia są wysokie, wyższe niż samo założenie sadu o powierzchni 1 ha. A przecież nowoczesny, intensywny sad, co zawsze, przy każdej okazji akcentuję tak wybitny znawca, jak prof. S. A. Pieniążek, musi być ogrodzony. I taki też sad i ja miałem na myśli.

Wróćmy jeszcze do kosztów: wolno chyba sądzić, że Zakład w Nowej Wsi ma większe możliwości zdobywania materiałów ogrodniczych niż pierwszy lepszy kandydat na sadownika, dajmy na to z Lubelskiego czy Sandomierskiego. Jeśli — mimo to — wydatki na ogrodzenie w Nowej Wsi są znaczne, to co dopiero tam? Nie wiem poza tym — Zjednoczenie o tym nie mówi — czy w Nowej Wsi doliczono do kosztów także i te sumy, o które zmniejsza się dochody gospodarstwa rolnego z powierzchni zajętej przez nową sad w okresie, zanim zacznie on owocować.

Nasłona i podkładki. Należy się tylko czepić, że nareszcie z całą powagą zaczyna się traktować zbieraczy nasion. Cieszyć się trzeba także, że już w zeszłym roku wysadzone z nasion aż 10 mln podkładek. Tylko — czy będzie z nich 5 mln drzewek?

Wreszcie kwestia ryzyka handlowego i planowania. Być może, nie kwestionując, mogłem popełnić nieścisłość co do funduszu ryzyka. Ale przecież Dyrekcja sama przyznaje, że rozważa się „potrzebę rozszerzenia listy nasion w Zjednoczeniu funduszu ryzyka”. Wolno zatem chyba wnioskować, iż fundusz ten był niewystarczający.

Natomiast — jak się to mówi — bez bicia przysięgać nie do wymienienia szkółki w Pawłowicach jako szkółki spółdzielczej. No cóż, zdarza się. Dlatego też uolewam szczerze, iż ów błąd wkraśli się do mego tekstu.

Nasuwa się jeszcze jedna, zasadnicza uwaga. Wydaje mi się miało, że istnieje pilna potrzeba bardziej skoordynowanego współdziałania Zjednoczenia Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa i spółdzielczości ogrodniczej. To bowiem, co się widzi od lat, dalekie jest od tego, co być powinno.

ANDRZEJ WIELOPOLSKI

ŻYCIE
GOSPODARSTWA 5

Nr 6 (908) — 9.11.1969 r.

W DYSKUSJI na temat mechanizmu rynkowego w gospodarce socjalistycznej trudno pominąć rolę i miejsce rynku pracy w procesie podziału i przemieszczenia siły roboczej, a ściślej mówiąc w procesie realizacji pełnego i racjonalnego zatrudnienia. Jak o tym będzie mowa niżej, problem ten jest teoretycznie bardzo złożony. Jest również bardzo kontrowersyjny.

Niektórzy oponenci, w sposób jednoznaczny zakwalifikowali możliwość wykorzystania mechanizmu rynku pracy w gospodarce socjalistycznej do rewizjonistycznej koncepcji tzw. socjalizmu rynkowego. Rynek pracy przeciwstawiany jest zasadom gospodarki socjalistycznej i realizowanej planowo polityce pełnego zatrudnienia.

Wypada zatem postawić pytanie: na jakich zasadach opiera się mechanizm zatrudnienia w gospodarce planowej i praktyczna realizacja polityki zatrudnienia w okresie 24 lat istnienia Polski Ludowej?

Centralną zasadą naszej gospodarki jest planowość, co w odniesieniu do interesującej nas problematyki oznacza, że przy uwzględnieniu zasady pełnego zatrudnienia, narodowy plan gospodarczy synchronizuje tempo i kierunki wzrostu gospodarczego z przewidywaną podażą siły roboczej. Plan zakłada osiągnięcie w danych warunkach optymalnych proporcji gospodarczych i stosownie do tego ustala ogólne zasady podziału siły roboczej między działy i gałęzie gospodarki narodowej. W formie centralnie zatwierdzonych wskaźników plan ten zostaje doprowadzony do zakładów — podstawowych jednostek wykonawczych.

Narodowy plan gospodarczy, w sposób dyrektywny reguluje zasady podziału i sam podział pozostałych czynników produkcji. Istnieje jednak zasadnicza różnica w zasadach realizacji założeń planu. Maszyny i urządzenia, surowce i półfabrykaty w ramach szczegółowych planów dostaw trafiają do określonych odbiorców w ustalonych terminach i asortymencie.

Realizacja planu zatrudnienia dokonuje się na całkowicie odmiennych zasadach. Nie wystarcza bowiem, że określony zakład czy branża mają możliwość powiększenia załogi. Dla potencjalnych kandydatów do pracy nie ma to istotnego znaczenia. Podobne możliwości powiększenia załóg posiadają inne zakłady i branże. Jednostka — kandydat do pracy ma praktycznie rzecz biorąc nieograniczone możliwości wyboru pracy ze swego punktu widzenia najodpowiedniejszej. By pozyskać pracownika zakład musi wpłynąć na jego decyzję, zachęcić, zapropionować warunki co najmniej równie korzystne jak oferują pozostałe zakłady pracy.

Zakłady i branże szczególnie ważne dla rozwoju całej gospodarki uzyskują — zgodnie z planem — środki, dzięki którym mają możliwość zaoferowania korzystniejszych z punktu widzenia pracownika możliwości zarobkowych i świadczeń pozapłacowych. W ten sposób plan gospodarczy, poprzez system bodźców stwarza warunki, by strumień siły roboczej skierował się do priorytetowych gałęzi gospodarki. Przy zachowaniu dobrociowości w zawieraniu umowy o pracę, wpływa się na decyzję poszukującego pracy, kojarzy interes osobisty pracownika, jego aspiracje — z interesem gospodarki jako całości.

Można zatem sformułować odpowiedź na postawione pytanie. Mechanizm zatrudnienia w gospodarce planowej, opierając się na zasadzie dobrociowości w zawieraniu umowy o pracę wykorzystuje typowe dla rynku pracy instrumenty ekonomiczne jak: płace, bodźce pozapłacowe, całokształt warunków pracy.

Inną — w stosunku do mechanizmu opartego na zasadach rynku pracy — alternatywą może być przymus pracy, a więc ścisła regulacja, zakaz zmiany miejsca pracy, ograniczanie swobód w tak podstawowej dla człowieka dziedzinie, jak praca. Metod przymusu pracy w gospodarce zasobami siły roboczej w Polsce nie było. Przymus pracy obcy jest najgłębszym treścią socjalistycznym socjalizmowi.

Należy postawić jeszcze jedno pytanie. Jakie przyczyny składają się na to, że stosunek niektórych autorów do kwestii wykorzystania mechanizmu rynku pracy w gospodarce socjalistycznej jest od wielu lat negatywny? Myślę, że dwie przyczyny się na to złożyły: po pierwsze — nieodróżnianie dwóch aspektów w mechanizmie rynku pracy, tj. klasowej treści procesów rynkowych w kapitalizmie od gospodarczych funkcji rynku pracy (funkcje podziału i alokacji rezerwy siły roboczej), po drugie — niesłuszne wiązanie istnienia mechanizmu rynku pracy w gospodarce socjalistycznej z określonym, rewizjonistycznym modelem tzw. socjalizmu rynkowego.

KAPITALISTYCZNY RYNEK PRACY NAJEMNEJ

Kapitalistyczny rynek pracy najemnej — podobnie jak inne rynki powstał w procesie rozwoju gospodarki towarowo-pieniężnej. Cechą szczególną tego rynku jest to, że siła robocza występuje na nim jako towar, przedmiot kupna-sprzedaży. Jako towar siła robocza posiada cenę, występującą na powierzchni zjawisk jako płaca robocza.

Na kapitalistycznym rynku pracy najemnej, podobnie jak na każdym innym rynku kapitalistycznym ceną siły roboczej rządzią żywiołowe prawa podaży i popytu. Im wyższa jest podaż siły roboczej, tym bardziej poziom płac obniża się do poziomu minimalnego, wyznaczonego przez historycznie ukształtowane koszty jej reprodukcji, lub też spada poniżej tych kosztów. Aktywna rola kapitalistycznego rynku pracy najemnej polega na maksymalizowaniu zysku kapitalistycznego.

To co zostało powiedziane wyżej stanowi istotę, treść klasową procesów kupna-sprzedaży siły roboczej na kapitalistycznym rynku pracy najemnej. Klasowa treść tych procesów nie zmienia się na przestrzeni wieków, aczkolwiek narzapiły bardzo istotne w swej formie modyfikacje.

Nie można nie dostrzec, że w ciągu ostatnich dziesięcioleci kapitalizm stracił pełnię swobód w wykorzystaniu procesów na rynku pracy dla maksymalizowania zysków. Trzeba widzieć społeczne tego uwarunkowania. Wykorzystywanie sytuacji rynkowej dla obniżenia cen siły roboczej, utrzymywanie rezerwy armii pracy w warunkach zorganizowania klasy robotniczej, przyskład i wpływ gospodarki socjalistycznej na układ sił społecznych w

człowiek poszukuje pracy, pracodawca poszukuje pracownika, lecz z braku płaszczyzny kontaktu nie mogą się znaleźć. Spełnienie powyższych czterech warunków jest podstawą do zakwalifikowania organizacji zatrudnienia jako rynku pracy. To są także cechy, które tzw. rynek pracy w jego zewnętrznych funkcjach odróżniają od przymusu pracy jako instytucji społecznej.

DZIAŁANIE RYNKU PRACY W POLSCE LUDOWEJ

Wiele przyczyn złożyło się na to, że zasady polityki zatrudnienia po wyzwoleniu oparte zostały na wykorzystaniu instrumentów, typowych dla rynku pracy. Trudno w tym miejscu szczegółowo kwestię tę omawiać. Jeśli zważyć, że: 1) jednym z podstawowych celów społecznych państwa było zapewnienie możliwości zatrudnienia wszystkim, którzy będą poszukiwać pracy; 2) obiektywne warunki, związane zarówno ze skutkami wojny i okupacji, jak też związane z ogólnym zacofaniem ekonomicznym Polski musiały maksymalizować podaż siły roboczej; 3) w wyniku zniszczeń nastąpił ogromny ubytek miejsc pracy, a ich odbudowa musiała być rozłożona na wiele lat; 4) dodać do tego, że już na progu

tu zatrudnionych w gospodarce uśpołecznionej stanowi to 17—19 proc.

Praktycznie rzecz biorąc, cały ruch kadr w gospodarce uśpołecznionej przechodzi przez instytucje tak rozumianego rynku pracy. Kwestia oceny ruchu kadr jest dość kontrowersyjna, ale trzeba się zgodzić z jednym, że ruch ten nie może być rozpatrywany tylko jako proces porzucania dotychczasowego miejsca pracy. Jest to proces przemieszczania siły roboczej, zmian w dokonywaniu podziału siły roboczej. Dzięki temu procesowi, w oparciu o preferencje placowe dla priorytetowych gałęzi gospodarki, dla nowych obiektów gospodarczych można sterować strumieniem siły roboczej, kierować go tam, gdzie nie nowa siła robocza (obecnie głównie absolwenci szkół), lecz doświadczalni kadry powinny stworzyć trzon kolektywu pracowniczego. Jest to więc działanie pośrednie, bodźcowe, a nie administracyjne.

Rynek pracy rozdysponowuje rocznie blisko dwa miliony ludzi, rozmieszcza je w zakładach pracy. Wyobraźmy sobie brak zorganizowanego rynku pracy, brak płaszczyzny kontaktu między pracodawcami a poszukującymi pracy. Zakłady nie mogą znaleźć pracowników, pracownicy nie mogą znaleźć pracy. Czy jest ktoś w stanie obliczyć straty, jakie ponosiłaby gospodarka narodowa? W ZSRR i innych krajach socjalistycznych rynek pracy nie jest w pełni zorganizowany. Liczne badania naukowe wskazują, że czas przerwy między odejściem z jednego, a podjęciem pracy w drugim zakładzie pracy wynosi średnio w ZSRR 30 dni, w Bułgarii i na Węgrzech 20 dni. Z innych krajów brak jest danych na ten temat.

Podobne badanie przeprowadzone w Warszawie wskazuje, że przy stosunkowo wysokiej płynności kadr czas przerwy między pracą w jednym zakładzie, a podjęciem pracy w drugim zakładzie wynosi dla robotników wykwalifikowanych średnio 5 dni, robotników niewykwalifikowanych średnio 8 dni, przeciętnie dla ogółu robotników 6 dni. U ponad 71 proc. ogółu zmieniających pracę przerwa w pracy wynosiła 1 dzień, w dalszych 7 proc. średnio 3 dni. Sprawność rynku pracy w kierowaniu siły roboczej jest zatem bardzo wysoka.

A zatem: celowe kierowanie procesem przemieszczenia siły roboczej, maksymalne skrócenie przerwy w czynnym udziale ludzi w procesie produkcji społecznej, jak też czynna pomoc jednostkom gospodarczym w obsadzie wakujących stanowisk pracy, to tylko trzy gospodarcze aspekty funkcjonowania rynku pracy i podporządkowania tego mechanizmu ogólnym zasadom i celom gospodarki planowej.

Niemniej ważne są aspekty społeczne. Fakt, że jednostka z ogólnej puli popytu na pracę (popytu zabezpieczającego w założeniu planowe proporcje ustalone w NPG) wybiera miejsce pracy dla siebie najodpowiedniejsze tak ze względu na zawód, zarobek, możliwość dojazdu do pracy itp. spełnia generalny postulat społeczny państwa socjalistycznego — kojarzenie celów ogólnych, społecznych z interesem poszczególnych jednostek — członków społeczeństwa.

I drugi, niemniej ważny aspekt społeczny. Trudno, nawet teoretycznie założyć pełną zgodność rozmiarów popytu, zawodowej, placowej struktury popytu z rozmiarami podaży pracy, zawodowo-kwalifikacyjnej jej strukturą, z podażą przez poszukujących pracę strukturą plac. Ujawianie tych niedopasowań, czynne oddziaływanie przy pomocy środków interwencyjnych, różne formy tzw. czynnego pośrednictwa pracy, wreszcie clearing pracy i werbunek siły roboczej — wydajność ogólną skutki niedopasowań. Nie można bowiem zadowalać się samym tylko faktem istnienia możliwości zatrudnienia w ogóle. Praca stanowić ma nie tylko źródło zubożu, lecz także czynnik rozwoju osobowości, aspiracji zawodowych i społecznych, zwiększenia osobistej roli w społeczeństwie. Bez całego systemu ułatwień, płaszczyzny kontaktu stron (podaży i popytu), stalego doskonalenia metod rynku pracy, wreszcie zaufania do instytucji rynkowych spełnienia omówionych wyżej funkcji gospodarczych i społecznych byłoby bardzo utrudnione.

Powtórzmy jeszcze raz. Opisane procesy nie dotyczą marginesu siły roboczej. Rocznie rynek pracy „rozmięsza” w zakładach i instytucjach blisko dwa miliony ludzi.

Wystąpiła jednak sytuacja niestandardna. Mechanizm ten, choć funkcjonuje od 24 lat, jest niedostatecznie przez teorię ekonomiczną polityczną socjalizmu. Nie chodzi tylko o stosowanie pojęcia „rynek pracy”, nie podejmując się naukowej analizy mechanizmu socjalistycznego rynku pracy (jeśli pominąć empiryczne badania procesów, jakie na tym rynku występują). Opis zasad polityki zatrudnienia w socjalizmie — jak spotykamy w niektórych podręcznikach — niejednokrotnie bardziej przypomina instrukcję do opracowania bilansu siły roboczej, niż analizę mechanizmu wiązania ludzi do procesu produkcji społecznej.

Rynek pracy w socjalizmie jest podporządkowany gospodarce planowej, zabezpieczając realizację celów polityki zatrudnienia. Wymaga badań i studiów, stalego doskonalenia instrumentów. Stąd też teoria polityki społecznej w badaniach z zakresu polityki zatrudnienia socjalizmu stosuje kategorię naukową „socjalistyczny rynek pracy” z pełną świadomością wszystkich odmienności tej instytucji społecznej od kapitalistycznego rynku pracy najemnej.

Stopa zysku w gospodarce socjalistycznej

TADEUSZ SIWEK

W TRWAJĄCEJ od wielu lat dyskusji na temat doskonalenia systemu planowania i funkcjonowania gospodarki socjalistycznej wiele miejsca zajmuje podstawowy problem stosunku planu do rynku, a w ramach tego problemu wiele kwestii szczegółowych m. in. sposoby nakierowania ekonomicznej działalności przedsiębiorstw socjalistycznych na wykonanie zadań planowych zgodnie ze strukturą zapotrzebowania społecznego.

Jak wiadomo, w planowej gospodarce socjalistycznej, która na obecnym etapie jej rozwoju jest gospodarką o charakterze towarowym, jednym z głównych zadań planowania centralnego jest eliminacja niekorzystnych z ogólnego punktu widzenia skutków działania mechanizmu rynkowego.

W obecnej fazie rozwoju gospodarki socjalistycznej obserwujemy współwystępowanie dwóch zasad podziału, zasady w potrzeb i zasady w flosel i jakości pracy. Występowanie tej ostatniej zasady podziału narzuca zarówno konieczność jak i potrzebę uwzględnienia i wykorzystania tych sygnałów płynących z rynku, które świadczą o tym, że struktura produkcji dóbr konsumpcyjnych jest dezaprobowana przez społeczeństwo, co może doprowadzić do marnotrawstwa części środków (np. zaleganie niesprzedanych wyrobów itp.).

Głównym zadaniem jakie się rodzi jest tworzenie takiego systemu planowania i zarządzania, który umożliwi przedsiębiorstwu niezbędną elastyczność działania zgodnie ze zmianami w strukturze zapotrzebowania ludności (ale bez strat ogólnospołecznych) i w kierunkach zgodnych z potrzebami ogólnospołecznymi).

W ostatnich latach wiele uwagi ekonomistów i działaczy życia gospodarczego zwraca się na stopę zysku jako syntetyczny miernik oceny ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa.

Koncepcję systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej opartego na jednym wskaźniku — stopie zysku przedstawił prof. Józef Popkiewicz w książce pt. „Stopa zysku w gospodarce socjalistycznej”. Wspomniana książka prof. J. Popkiewicza zawiera systematyczny wykład obejmujący rolę zysku i stopy zysku w gospodarce kapitalistycznej, rolę zysku i stopy zysku w gospodarce socjalistycznej oraz zbiór założeń dotyczących planowego wykorzystania stopy zysku w naszej gospodarce. Nie naszym zadaniem jest dokonanie oceny wysiłku podjętego przez prof. J. Popkiewicza. Książka prof. J. Popkiewicza skłania jednak do refleksji, m. in. na temat stosowności stopy zysku w gospodarce socjalistycznej.

Jakie warunki muszą być spełnione by stopa zysku pełniła funkcję miernika rentowności i kryterium wyboru decyzji ekonomicznych w przedsiębiorstwie socjalistycznym, weryfikatora i narzędzia korygującego poziom i strukturę cen oraz kryterium wyboru kierunków i wariantów inwestycyjnych? Warunkiem sine qua non spełnienia wymienionych funkcji jest zbudowanie konkretnego regulowanego modelu rynkowego ze wszystkimi właściwymi mechanizmami rynkowymi wadami.

Postulat tworzenia konkretnego modelu rynkowego jest nie do przyjęcia przez społeczeństwo socjalistyczne, albowiem oznaczało-

by to de facto oddanie się w ręce żywiołu w zakresie zarówno tworzenia przyszłych warunków działania jak i stopnia realizacji potrzeb bieżących w ramach konsumpcji zbiorowej. Motorem podejmowania decyzji alokacyjnych mających charakter strategiczny (wielkość i struktura inwestycji, wielkość i struktura konsumpcji zbiorowej) są i muszą być preferencje ogólnospołeczne. Stopa zysku społecznego i kształtujące się stopy zysku w poszczególnych gałęziach i ich porównanie, nie mogą stanowić właściwej podstawy weryfikatora i narzędzia korygującego poziom i strukturę cen oraz kryterium wyboru kierunków i wariantów inwestycyjnych. W planowej gospodarce socjalistycznej niezmienne istotną rolę pełni określenie i realizacja priorytetowych zadań (np. budowa i rozbudowa przemysłu chemicznego, maszynowego, sektora eksportowego itp.) a jedynie słuszną podstawą określania tych zadań są potrzeby przyszłego rozwoju gospodarczego. Nawet najlepszy konkretny model rynkowy nie dostarczy sygnałów do decyzji w tych kwestiach, gdyż są to sygnały ex post, a więc informacje o przeszłych lub zaprzeczalnych zdarzeniach, a nie o skali potrzeb i wymogów przyszłych.

Negacja rynkowego modelu gospodarki socjalistycznej oznacza jednocześnie negację funkcji stopy zysku jako weryfikatora i narzędzia korygującego poziom i strukturę cen oraz stopy zysku jako kryterium wyboru kierunków i wariantów inwestycyjnych. Dlatego też stosowność stopy zysku w skali makro nie jest ani pożądana ani potrzebna. Czy oznacza to jednak, że stopa zysku jest w ogóle nieprzydatnym instrumentem sterowania planem produkcji i rozdziału środków?

Stopa zysku może być naszym zdaniem przydatnym narzędziem sterowania planem produkcji na szczeblu zjednoczenia lub na szczeblu przedsiębiorstwa wielowydzielowego. Stopa zysku odzwierciedla tempo pomnażania przydziałowych przedsiębiorstw — rzeczowych czynników produkcji. Zastosowanie stopy zysku do oceny działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa umożliwiałoby więc zbadanie w jakim stopniu w poszczególnych przedsiębiorstwach lub oddziałach danego przedsiębiorstwa są wykorzystane środki trwałe i obrotowe. Umożliwiłoby to jednocześnie porównanie stopnia wykorzystania rzeczowych czynników produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach w ramach zjednoczenia lub w poszczególnych oddziałach w ramach przedsiębiorstwa. Odchylenia od danej normy pomnażania środków trwałych i obrotowych może stanowić istotny sygnał do podjęcia środków zaradczych przeciw niewłaściwemu gospodarowaniu funduszami społecznymi.

Stopa zysku może więc pełnić dość ważną funkcję jako kryterium wyboru na szczeblu zjednoczenia lub przedsiębiorstwa wielooddziałowego. Stopa zysku może spełniać ją w ramach danego i zmieniającego się systemu planowania i zarządzania i przy danych oraz zmieniających się parametrach wyboru.

Może więc ona stanowić obok masy zysku lub stopy wzrostu zysku jeden z mierników oceny pracy przedsiębiorstwa lub oddziału. Na tych szczeblach kończy się jednak przydatność stosowania tego miernika.

Naszym zdaniem stopa zysku może stanowić miernik oceny głównie na szczeblu zjednoczeń skupiających przedsiębiorstwa wytwarzające dobra konsumpcyjne. Gospodarka socjalistyczna jest gospodarką podażową, zmienia się wielkość i struktura tej części aparatu wytwórczego która wytwarza dobra konsumpcyjne na zaspokojenie potrzeb społecznych. Nie obojętą więc sprawą stosowanie takiego miernika stopnia wykorzystania tej części aparatu wytwórczego, która decyduje m. in. o skali i zakresie zaspokojenia potrzeb społecznych. Celem najlepszego wykorzystania wspomnianej części aparatu wytwórczego można m. in. stosować miernik stopy zysku jako miernik główny lub pomocniczy w zależności od specyfiki poszczególnych zjednoczeń i od stopy zysku jako miernika tempa pomnażania funduszy społecznych i wskaźnika stopnia wykorzystania środków trwałych i obrotowych uzależnić np. fundusz nagród i premii kierownictwa przedsiębiorstw lub oddziałów.

Sumując należy stwierdzić, że stosowanie stopy zysku w gospodarce socjalistycznej nie jest pożądaną i potrzebne w skali makro. Stosowność stopy zysku jako wskaźnika pomnażania funduszy produkcyjnych może być jednak przydatna i potrzebna na szczeblu zjednoczenia lub na szczeblu wielooddziałowych przedsiębiorstw. Stosowanie stopy zysku jako głównego lub pomocniczego miernika oceny ekonomicznej działalności przedsiębiorstw mogłoby prowadzić do coraz bardziej racjonalnego wykorzystania czynników rzeczowych produkcji.

Gospodarka planowa a rynek pracy

LECH SOBCHAK

krajach kapitalistycznych — są to czynniki radykalizujące opinię. W warunkach otwartych walk klasowych mogą grozić podstawom ustrojowym kapitalizmu.

Dochodzimy zatem do genezy instytucji, zwanej interwencjonizmem państwowym. W różnych formach interwencjonizmu ten się wyraża. Można więc zaobserwować także środki działania, jak: nadanie sankcji państwowych ukladom zbiorowym, ubezpieczenie na wypadek bezrobocia, organizacja robót publicznych, tzw. nakręcanie koniunktury — głównie przez zamówienia dla przemysłu zbrojeniowego, zakaz redukcji pracowników bez zgody władz państwowych, czy też zakaz obniżania płacy roboczej poniżej minimum określonego przez państwo. Interwencjonizm państwowy nie zmienił klasowej istoty procesów na kapitalistycznym rynku pracy najemnej, niemniej w sposób bardzo istotny wpłynął na złagodzenie społecznych skutków tych żywiołowych zjawisk.

Tak rozumiana klasowa treść procesów na rynku pracy jest związana nie tylko z kapitalistycznymi stosunkami produkcji i nie ma możliwości nadania tym procesom analogicznej do kapitalizmu treści w gospodarce socjalistycznej.

Jest jeszcze druga, zewnętrzna, gospodarcza funkcja rynku pracy. Praktyka zatrudnienia przez rynek pracy rozumie płaszczyznę kontaktu ludzi pragnących podjąć pracę, względnie zmienić pracę (podaż pracy) z pracodawcami poszukującymi pracowników (popyt na pracę). W polityce zatrudnienia pojęcie rynku pracy zostało bardzo uściśnione. Główne cechy tak rozumianego rynku pracy można by sformułować w sposób następujący: 1) pracownik — siła robocza — nie jest przymuszany do pracy z mocy praw ustanowionych przez państwo, 2) pracownik zachowuje pełną swobodę w zakresie wyboru zawodu, miejsca i warunków pracy, 3) pracodawca (z mocy prawa) nie jest zmuszany do zatrudnienia określonego pracownika skierowanego przez odpowiedni organ państwowy, 4) stosunek pracy jest porozumieniem stron, z których każda zobowiązuje się przestrzegać przyjętych zobowiązań na warunkach określonych w umowie o pracę.

Nie jest warunkiem koniecznym, niemniej istotnym, by państwo stworzyło płaszczyznę kontaktu stron (podaży i popytu), miejsce, w którym pracownicy i pracodawcy mogliby wzajemnie uzgodnić warunki przyszłego stosunku pracy. Innymi słowy, by nie zaistniała sytuacja, że

gospodarki planowej, w nieokrzesłym jeszcze sektorze państwowym należało stworzyć warunki do (w miarę) racjonalnego zatrudnienia, to wyciągnąć należy dwa zasadnicze wnioski: pierwszy — wielorakie działanie głównych przesłanek stwarzało realną groźbę bezrobocia po wojennego, drugi — przy znacznym rozszerzeniu zatrudnienia państwo, dla którego funkcje gospodarcze jeszcze nie były dominujące (trwała walka o władzę, o zasady ustroju państwa) nie mogło na zasadach przymusu, reglamentacji, organizowania procesów zatrudnienia, i nie chciało. Byłoby to zresztą sprzeczne z zasadami ludowego demokratyzmu.

Państwo zorganizowało rynek pracy. Już w 1945 roku powołano do życia państwowe urzędy zatrudnienia, nie administrujące siłą roboczą, lecz stwarzające płaszczyznę kontaktu między podażą i popytem na pracę, umożliwiające pracodawcom najwłaściwszy w danych warunkach dobór pracowników, a poszukującym pracy znalezienie najodpowiedniejszego dla nich zajęcia.

Clearing pracy, środki na cele interwencyjne, pomoc materialna dla osób, którym przejściowo nie można było zapewnić pracy oraz obowiązki korzystania z pośrednictwa pracy przy zatrudnianiu pracowników — bez względu na sektor do jakiego zakład należał — wszystko to są typowe instytucje rynku pracy, rynku nie w rozumieniu mechanizmu kształtowania poziomu ceny siły roboczej, lecz mechanizmu zatrudnienia.

Zatrzymałem się na latach bezpośrednio poprzedzających gospodarkę planową. Istnieje jednak bezpośredni związek między ową, nieplanową fazą rozwoju Polski Ludowej, a jej późniejszym planowym rozwojem. Oparta na zasadach rynku pracy organizacja zatrudnienia wrosła w gospodarkę planową, stała się instrumentem w realizacji polityki zatrudnienia w planie 3-letnim, 5-letnim i w kolejnych planach 5-letnich. Co więcej, Rynkowy mechanizm doskonalili się, rozszerzał się znacznie zasięg jego oddziaływania, jak i same formy działania.

Uznawanie, lub nieuznawanie rynku pracy jako mechanizmu podziału i przemieszczenia siły roboczej w warunkach gospodarki socjalistycznej nie miało by sensu gdyby nie rola, jaką mechanizm ten odgrywa w polityce zatrudnienia.

Musimy zdać sobie sprawę, że przedmiotem w roku 1,6 do 1,7 miliona ludzi poprzez mechanizm rynku pracy trafia do uśpołecznionych zakładów pracy. W stosunku do ogó-

ZYGMUNT BERMAN

Towarzystwa lotnicze mogły więc, nie pogarszając swych wyników finansowych, obniżyć taryfy towarowe. Nie przeprowadzono jednak generalnej obniżki stawek przewozowych, ale zaczęto w szerokim zakresie stosować znaczne zniżki, na przewóz określonych towarów o określonej wadze na danych trasach lotniczych. Tak np. północnoatlantyckim szlakiem lotniznym (m. in. również w Warszawie) przewozy towarowe lotnicze udzielają 75 proc. zniżki na przewóz ładunków, a między lub obuwia o wadze 500 kg. Przy wysyłce pół tony owoców lub jarzyn z Warszawy do Nowego Jorku lub Montrealu, koszty przewozu lotniczego obniżają się do 42 centów za kg., czyli zaledwie 12 proc. normalnej

Wielką dyspozycyjność sprzętu umożliwiła „Lotowi” rozszerzenie sieci; zagarnięnych połączeń. W latach 1963—68 uruchomiono nowe linie lotnicze łączące Warszawę z Sztokholmem, Frankfurtem, Helsinkami, Kairm, Bejrutem, Zagrzebiem, Splitem, Kijowem, Wilnem i Leningradem. Ponadto latem bieżącego roku Kraków otrzymał bez-

Popyt na usługi transportu lotniczego nie rośnie jednak równie szybko jak podaż tych usług. Fakt ten potwierdzają przedstawione w poniższej tabeli wyniki eksploatacyjne „Lotu”, obejmujące obsługę zagranicznych linii:

Rok	Ogółem mln tkm	Towar mln tkm	Poczta mln tkm	Liczba przewie- zionych pasażerów /w tys./	Wskaźnik wykorzysta- nia ciężaru handlo- wego	Udział przewo- zów towaro- wych
1960	8,27	0,55	0,66	66,0	64,6%	6,7%
1961	10,75	0,77	0,73	77,5	52,7%	7,2%
1962	13,67	0,94	0,87	93,9	49,3%	6,9%
1963	13,68	1,09	0,88	99,4	44,1%	8,0%
1964	17,24	1,30	1,03	125,4	46,9%	7,6%
1965	19,4	1,50	1,10	153,7	46,6%	7,7%
1966	27,5	2,70	1,30	208,8	39,8%	9,8%
1967	33,4	3,10	1,50	246,2	40,0%	9,3%

Analiza tych danych wskazuje na duże postępy cywilnej komunikacji lotniczej w Polsce w latach 1960—1967 (przewozy zagraniczne wzrosły ponad czterokrotnie), a także na towarzyszące temu rozwojowi dwa niekorzystne zjawiska: obniżenie wskaźnika wykorzystania ciężaru handlowego samolotów „Lotu-

Prawie wszyscy tawarzystwa lotnicze odczuwają trudności w zapełnieniu nowoczesnych samolotów o dużej zdolności przewozowej. Występują one ze szczególną ostrością w Polsce, gdzie w wyniku modernizacji sprzętu, udźwieg handlowy

Wydaje się, że główną przyczyną niedorozwoju towarowych przewo-
zów „Lottu” jest niedostępnego-
korzyści nadawania przesyłek drogą
lotniczą. Z przyzwyczajenia porów-
nuje się normalne stawki przewo-
we samolotami, kolejami i statkami
nie biorąc pod uwagę wydatków
niższej lotniczych, które już obowią-
zują lub mogą być wprowadzone. Na
prawie każdy rodzaj towarów (z
wyjątkiem ściśle ograniczonej grupy
towarów, jak żywe zwierzęta, me-
tale szlachetne itp.) Ponadto nie u-
względnia się dodatkowych kosztów

Z tego co tu zostało powiedziane nie należy jeszcze wnioskować, że ze strony naszego lotnictwa już wszystko uczyniono dla aktywizacji przewozu frachtu drogą powietrzną. W wielu przypadkach nasuwa się konieczność wprowadzenia np. przewóz określonych towarów drogą ich ciężkości — rzędu 80 a nawet 85 proc. PLL „Lot” należy do IAT, a jednocześnie współpráciu z IAT, z którymi towarzyszami lotniczymi, obywatelami na trasach wzajemnieję Warszawy. Wnikski „Lotu” zmierzających do obniżenia taryf przewozowych oraz stawek pulowych spotykają się częściej z naszymi ze strony partnerów. Wydaje się, że kiedyś na danej trasie najtańsze będzie przewozić towar.

W 1968 r. pomieszczenia na towary samolotów Il-18 „Lotu” zaparkowane były w zaledwie 20 procent. Istniejąca więc możliwość 3 do 4-krotnego zwiększenia przewozów już przy wykorzystaniu obecnego sprzętu lotniczego. A to wymaga przystopowania się zarówno z punktu widzenia mechanizacji, czynności spedycyjnych jak i zdolności doświadczenia w manipulowaniu dużą masą towarów na lotnisku.

W handlu zagranicznym Niemcy
rolę odgrywa transport. Szybka do-
stawa lotnicza stwarza często nową
możliwość w rozszerzeniu kregu
odbiorców naszych towarów za gra-
nicą oraz zdobyciu nowych rynków.
Można by nawet pomyśleć, że
nowych, nastawianych na eksport go-
ścielach naszego gospodarki, które
powstaniu i rozwojowi sprzyjały
szybki i tani transport lotniczy.
Jednocześnie eksploatacja zagra-
nicznych linii jest instrumentem
zdobyciwania dewiz. Efektownych
uzyskanych od zagranicznych na-
dawców przesyłek oraz zaoszczęd-
zonych, osiągniętych za przewóz towa-
rów w ruchu międzynarodowym
wzrostu kontrahentów krajowych.
W naszych przedsiębiorstwach han-
dlu zagranicznego koszty transpor-
tu traktuje się jako wydatek do-
wizowy. W przypadku przewozu sa-
molotami „Lotu” — dewizy pozostają
w kraju.

1) Organizacja Międzynarodowego L
nictwa Cywilnego - obejmuje wszy
kle kraje świata z wyjątkiem Zwi
ku Radzieckiego i Chin Ludowych.
2) Umowy, pulowe, przewidują podz
łącznych wpływów osłaganych pr
„Lot” i jego partnera na przewóz c
sake-ów i towarów na danej tras
Ustala się przy tym stawkę pulową

LECH ZACHER

centracji były u nas stawiane i dyskutowane wielokrotnie, podejmuwano nawet uchwały w tej dziedzinie (ale dopiero Uchwała V Zjazdu partii ma naszym zdaniem, znaczenie przełomowe). Jednakże w praktyce zasady koncentracji nie stosowano. Złożyło się na to szereg przyczyn.

Mówiąc najkrócej, problemy koncentracji, a zwłaszcza jej efektywności są mało rozpoznane przez teorię i nie mogą stanowić dostatecznego oparcia dla decyzji o charakterze praktycznym. Z drugiej zaś strony w sferze praktyki nie docenia (i jeśli nie liczyć werbalnych zapewnień) możliwości korzystnych płynących z koncentracji środków. Jednocześnie zdarza się, że partykularne interesy resorów i branż czy przedsiębiorstw prowadzą do dekoncentracji wysiłków rozproszenia środków. W wyniku tego efektywność naszych wysiłków gospodarczych (i nie tylko gospodarczych) jest mniejsza o potencjalnej. Opisana sytuacja wymaga naprawy.

Należy po pierwsze przeprowadzić gruntowną i głęboką analizę teoretyczną-empiryczną problemu tyki koncentracji środków, zwłaszcza w następujących dziedzinach: w gospodarce narodowej w całości (określenie charakteru i zakresu — np. bardziej i węższym, czy bardziej skoncepcyjnym, selektywnym, jego strategii), w przemysły (określenie „ogólnych wiodących”, gęzi, które z punktu widzenia celów rozwojowych stanowią decydujące ogniwą dla rozwoju produkcji), a zwłaszcza dla postępu technicznego, w dziedzinie postępu naukowego, nauki, badań naukowo-technicznych (określenie kierunków rozwojowych, tych które — koniecznie i tych, które są najkorzystniejsze, najbardziej obiecujące, przyszłościowe). Posunięcia

wszystkich tych trzech sferach wymagają koordynacji.

Po drugie — należy dokonać analizy efektywności koncentracji sił i środków w wyżej wymienionych sferach jej zastosowania. Po trzecie — wnioski z tej analizy trzeba wykorzystać praktycznie w gospodarce narodowej i w innych dziedzinach życia społecznego.

Analiza efektywności koncentracji w skali ogólnospołecznej polegającą powinna między innymi na badaniu korzyści (oraz ew. strat) płynących z wyboru określonego wariantu wzrostu (strategii), np. wariantu o charakterze bardziej skoncentrowanym, selektywnym, tj. takiego, przy którym struktura produkcji nie pokrywa się dokładnie ze strukturą wewnętrznego popytu końcowego (dopasowanie struktury podaży do struktury popytu reguluje się wtedy w większej mierze przy pomocy handlu zagranicznego), lecz wynika głównie z pewnych wymogów postępu technicznego, skali produkcji, skali zaplecza naukowo-technicznego itd. Koncentracja w takim sensie oznaczałaby jednocześnie zwiększenie roli handlu zagranicznego w gospodarce. Wzrostowi importu — co niekiedy temu dla wykorzystania ogólnospołecznego przyspieszenia technologicznego — towarzyszyłoby stwarzanie nowych oraz rozbudowę istniejących przemyśłów eksportowych. Duże korzyści przyniosłyby wzrost skali produkcji (obniżenie kosztów jednostkowych), powstałaby bardziej sprzyjające warunki dla postępu technicznego (możliwość stosowania nowych, efektywniejszych technologii wymagających odpowiedniej skali nakładów i produkcji). Taki typ wzrostu prowadzi do wykształcenia pewnej specjalizacji technicznej produkcji gospodarki narodowej.

wej. A specjalizacja, właściwie wybrana, oznacza wzrost efektywności gospodarowania.

Problem wyboru typu wzrostu kierunków specjalizacji produkcji i eksportu itp. wymaga wszechstronnej, nie tylko ekonomicznej, analizy. Konieczne jest po pierwsze określenie maksymalnych możliwości w zakresie koncentrowania sił i środków w pewnych dziedzinach. Możliwości te są określone przez tzw. zaszczości, których wynikiem jest obecny potencjał gospodarczy, naukowy i techniczny kraju, przez sytuację międzynarodową — polityczną i gospodarczą (zwłaszcza jeśli chodzi o koniunkturę w handlu zagranicznym, kooperację kredytów itp.), wreszcie przez możliwości przesunięć środków, kadry siły roboczej w obrębie gospodarki

Analiza możliwości koncentracji środków powinna iść w parze z analizą minimalnych (tj. czyniących koncentrację efektywną) wymogów koncentracji. Zakładamy tu, iż istnieje pewna rozpiętość pomiędzy minimalnymi wymogami koncentracji w poszczególnych dziedzinach a możliwościami koncentrowania w nich środków. W zakresie możliwości koncentracji otrzymamy szereg wariantów różniących się oceną możliwości przesunięć środków z kadry między różnymi dziedzinami gospodarki. Każdemu wariantowi minimalnych wymogów w danej dziedzinie można przypisać szereg wariantów możliwości koncentracji. Niektóre warianty możliwości okażą się niesprawne, bowiem nie spełniają warunku minimalnych wymogów efektywności koncentracji środków. Wybór właściwego, tzn. optymalnego w danych warunkach wariantu rozwojowego, to wybór takiego, w którym jak najbardziej

są wykorzystane potencjalne możliwości i który jednocześnie daje możliwie największe przekroczenie granicy minimalnej efektywności koncentracji środków. Określenie takiego wariantu wymaga nie tylko skomplikowanego rachunku społeczno-gospodarczego, rozważań strukturalnych jakościowych, ale i decyzji o charakterze politycznym.

Typ wzrostu o charakterze bardziej skoncentrowanym, selektywnym zwiększa może ryzyko gospodarowania, zakłada bowiem wzrost specjalizacji i roli handlu zagranicznego, równocześnie przynosi jednak bardzo istotne korzyści np. w postaci przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, postępu technicznego, rozwinięcia opłacalnego eksportu itp.

Opisany typ wzrostu może mieć charakter mniej lub bardziej ludzki, gotrawy. Mniej – jeśli chcemy osiągnąć jakieś cele doraźne: jak np. wzrost eksportu czy zwiększenie niektórych branż, bardziej – jeśli celem naszej strategii rozwojowej są głębsze przemiany strukturalne, wszechstronne unowocześnienie gospodarki, stworzenie dynamicznej struktury gospodarczej i tu znowu konieczna jest decyzja polityczna – podparta rachunkami i rozważaniami jakościowymi – o drogę wykorzystania czasowego taktyki strategii. Dodać trzeba, iż koncentracja przynosi korzyści, gdy istnieją nieokreślone, długofalowe cele, tego rodzaju, wytyczająca wzrostowe zadania i cele. Socjalistycznym planowaniu centralne jest w stanie zapewnić wysoki stopień selektywności rozwoju, jak również przełamanie inercji polegającej na rozwijaniu tradycyjnych mało dynamicznych struktur produkcji oraz

przewyższenie partykularnych
interesów resortów, branż czy prze-
siębiorstw

Dość trzeba, że wraz z upływem czasu wszystkie wymienione parametry i rachunki będą ulegały zmianie, podobnie też rzecz jasna o odpowiednie decyzje. Ważne jest dlatego nie tylko samo prowadzenie takiej konkretnej analizy, ale też — a może na razie przede wszystkim — stworzenie odpowiedniej metodologii takich rozważań. Korzystać tu można z pozytywnych doświadczeń innych krajów.

W przekroju branżowym, galeziowym czy asortymentowym analiza efektywności koncentracji nakładów przebiegać powinna w podobny sposób jak opisano wyżej. Wybory w tym zakresie będą wynikać tu z ogólnej strategii wzrostu, będą jej konkretyzacją. Zasadę koncentracji sił i środków dotyczącą dziedzina, galezi czy asortymentów, w których efektywność koncentracji jest największa, określi w największym stopniu założenie o skali produkcji i zaplecza naukowo-badawczego, czyli o skali zespołów produkcyjno-badawczych. Problem efektywności koncentracji nakładów w skali dziedzina, galezi czy asortymentów będzie zbadany. Niemniej można wysunąć tu pewne hipotezy, np. że efekty wzrostu skali — która jest funkcją koncentracji środków — pewnych zespołów produkcyjno-badawczych są ciagle rosnące (oczywiście powyżej minimalnego kwantu nakładów); a zatem rozpraszanie środków na różne dziedziny przyniesie w sumie efekty mniejsze niż ich koncentracja na tych właśnie najefektywniejszych dziedzinach. Stąd płyną konkretne postulaty pod adresem polityki inwestycyjnej, która uwzględniając zasadę koncentracji środków w dziedzinach o opisanej wyżej charakterystyce (konkretnie biorąc — galezie najbardziej nowoczesnej i dynamicznej, jak elektronika, na którą galezie przemysłu maszynowego i chemicznego) musi zrezygnować ze stosunkowo egalitarnego rozdziału środków inwestycyjnych — wymuszanych często przy pomocy nacisków ze strony resortu zjednoczeń czy przedsiębiorstw radkalicznie i zdecydowanie.

Koncentracja na jednym dziale dzia-
dzinach oznacza z konieczności
zyskującą z równie szybkiego
wijania innych. W naszej gospo-
darce jest to szczególnie potrzeb-
inaczej rozwój jej przebiegał
dzie po inercyjnie ścieżce wzrostu

Półśrodki nie przynoszą, jak to wynika z dotychczasowych prób koncentracji, zadowalających rezultatów. Stopień koncentracji sił i nakładów musi być bowiem na tyle duży, by nastąpiło przekroczenie progę minimalnego ich kwantu, czyli minimalnego poziomu efektywności koncentracji. Centralna rola w inwestycyjnej środków finansowych, materiałowych i mocy produkcyjnych winna być instrumentem zwiększającym stopień koncentracji środków w wybranych odczynach. Ważne jest przy tym, koncentracja środków towarzyszącej koncentracji ich użycia w czasie. Etapowanie bowiem obniża efektywność środków zaangażowanych w fazach początkowych. Rachunek decyzyjny w omawianej dziedzinie są niezwykle trudne. Jedną praktyczną osiągnięcia innych krajów, zwłaszcza wysoko rozwiniętych przemysłowo, są zachęcające

Fewne minimalne kwantum
kłódów (przyszłych i aktualny
gwarantujących ich pełną efekty
ność i nadążanie za ogólnie
wym postępowaniem techniki niezbe
nie jest nie tylko w przemysle. Ro
żnię w dziedzinie badań naukow
— technicznych obowiązuje zas
koncentracji środków — zwłasz
w krótszym okresie — na wyb
nych dziedzinach w celu osiągni
cia tzw. „wielkośći krytycznej”. P
blemy koncentracji i specjalizac
trzeba również rozważać w kont
ście współpracy gospodarczej i
ukowo — technicznej z innymi k
jami socjalistycznymi. Dalszy roz
procesów integracyjnych w ram
RWPG stworzy lepsze podstawy
koncentracji i specjalizacji produ
w skali naszego obozu.

Omawiane wyżej zagadnienia w
magają ciągłego posługiwania
rachunkiem społecznie — gospod
czym, różnych rodzajów hierarc
zacji celów i zadań, wyborów i
w cyzli. Również i w dziedzi
ważnych decyzji gospodarczych
— leżących w gestii polityka —
sada koncentracji na wybrany
celach okazuje istotne walory. I
można bowiem osiągać zbyt w
celów jednocześnie, mogą wystą
między nimi sprzeczności i niedo
sownia. Wśród celów polityki i
gospodarczej i społecznej także n
sza być „wiodące ognia”, m
nastąpić hierarchizacja, uporządk
wanie w czasie i koordynacja

Polityka kontraktacji trzody

EUGENIUSZ MILEWSKI

PRZYROST ludności, jej rosnące dochody i wysoka dochodowość elastyczność popytu na mięso — wszystko to decyduje o tym, że plany gospodarcze muszą przewidywać zwiększanie podaży, a więc zwiększanie rolniczej produkcji mięsa. Aby to zadanie mogło być wypełnione, rolnictwo będzie wymagało w coraz większym mierze zaopatrywania w środki produkcji pochodzące z przemysłu. Poza dostawami środków produkcji odpowiedzialne kształtowanie cen skupu i dostarczanie producentowi informacji o niezbędnych zmianach w produkcji i sposobach ich urzeczywistnienia może przynieść nie tylko globalne zwiększenie produkcji mięsa, ale nawet zmienić częściowo jej strukturę. Jednak, opierając się na doświadczeniach z lat ubiegłych,

trzeba się liczyć z tym, że znacznie łatwiej będzie osiągnąć samo zwiększenie produkcji, aniżeli wpłynąć na takie ukształtowanie jej struktury, aby odpowiadała ona w pełni potrzebom społecznym. Pewne okręgi kraju, deficytowe pod względem zaopatrzenia w mięso, wymagają dowozu mięsa (obecnie często żywca) z bardzo odległych niekiedy miejsc. Równomierny wzrost produkcji w poszczególnych regionach nie tylko nie usunąłby istniejących trudności, ale przy rosnącym zapotrzebowaniu o kręgów deficytowych byłby związany z przesunięciami na znaczne odległości coraz większych ilości mięsa, czy żywych zwierząt. Tutaj więc nasuwa się potrzeba bardziej nasilonego, niż przeciętnie w kraju, rozwijania produkcji bądź w samych

określonych deficytowych (najczęściej ma się w takich wypadkach na myśli województwa), bądź też w ich bliskim sąsiedztwie. Rozkład produkcji mięsa w czasie, a praktycznie biorąc rozkład dostaw żywca przez rolnictwo do upolowanych punktów skupu, nie odpowiada w dużym stopniu wymaganiom konsumenta, a również przemysłu mięsnego. Spółżerzenie dostaw powoduje, jak wiadomo, konieczność utrzymywania rezerw zdolności produkcyjnej rzeźni oraz rezerw mięsa. Jest to postępowanie kosztowne i powodujące obniżenie jakości produktu (konieczność zamrażania mięsa). Porównanie stosunków w innych krajach dowodzi, że wahania sezonowe dostaw żywca do przemysłu mogą być znacznie złagodzone w porównaniu z tym, co obserwujemy u nas. Należałoby więc postuluować, aby przy wzroście produkcji mięsa jej rozkład w ciągu roku był znacznie bardziej równomierny niż obecnie. Ważne jest, aby zwiększanie rolniczej produkcji mięsa odbywało się przy jak najniższych kosztach. Porównanie zużycia paszy na osiągnięcie jednostki wagi przyrostu mięsa w Polsce i niektórych krajach rozwiniętych wskazuje, że wskaźniki polskie nie są korzystne (np. zużycie jednostek paszowych w produkcji żywca wieprzowego jest w Polsce o około 50 proc. wyższe). Przy nie w pełni zagwarantowanym ilościowym zaopatrzeniu rynku w mięso wymagania pod względem jakościowym zostają osłabione. Odnosi się to zarówno do wymagań konsumenta pod adresem przemysłu, jak i wymagań przemysłu pod adresem rolnictwa jako dostawcy surowca rzeźnego. Trzeba też mieć na uwadze wymagania odbiorcy zagranicznego, który za towar nie odpowiadający określonym standardom jakościowym płaci znacznie niższe ceny. Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że zmiany strukturalne w produkcji mięsa w kraju, idące w pożądanym kierunku, nie są łatwe do osiągnięcia. Trudności przystosowania produkcji rolniczej do wymagań rynku nie są jednak cha-

rakterystyczne tylko dla Polski i innych krajów na zbliżonym etapie rozwoju gospodarczego. Również w wielu krajach bardziej rozwiniętych gospodarczo nie jest łatwe włączenie rolnictwa do procesów gospodarczych i społecznych, których rytm nadają pozarolnicze działy gospodarki. Staje się to szczególnie widoczne po wykształceniu się w tych krajach tzw. „rynku masowego” o wysokich wymaganiach w stosunku do wytwórców i dostawców towarów szerokiego konsumpcyjnego, w tym również produktów żywnościowych. To stało się bodźcem do szukania dróg wyjścia z tej sytuacji. Jedną z nich jest tzw. integracja pionowa. W naszej gospodarce mięsnej, działaniu zmierzającej do integracji rolnictwa z działami pozarolniczymi występują głównie w postaci kontraktacji. Jeżeli jednak kontraktacja trzody bekonowej uwzględni elementy produkcyjne i w konsekwencji wpływa na jakość (tzw. konstrukcja produkcyjna), to przy innych rodzajach żywca na pierwsze miejsce wysunęła się strona ilościowa (tzw. kontraktacja handlowa). W celu szybszego realizowania tych zmian w gospodarce mięsnej, o których poprzednio była mowa, niezbędne więc byłoby, aby kontraktacja również innych rodzajów żywca (poza trzodą bekonową) uwzględniła w większym stopniu elementy związane z produkcją. Przejawiłoby się to w zwiększonych świadczeniach zarówno producenta, jak i organizacji kontraktującej. Zwiększone wymagania pod względem jakości i szeroko rozumianej równomierności dostaw prowadzą do kwestii rekompensaty z tego tytułu dla producenta. W warunkach, kiedy państwo zapewnia odbiór całej podaży żywca, praktycznie biorąc bez względu na jakość i w każdym terminie (jednak przy pewnym zróżnicowaniu cen w zależności od jakości i sezonu, w którym następuje dostawa) stawianie dalej idących wymagań łączyłoby się z zaoferowaniem producentowi korzystniejszych warunków dostaw niż w skupie „normalnym”, czyli poza kontraktacją produkcyjną. Korzyst-

niejsze warunki dostaw mogą polegać na zapewnieniu wyższej ceny, ale też zamiast wyższej ceny, czy obok niej — na stworzeniu sytuacji, która decydowałaby o korzyściach gospodarczych dla producenta. Będzie to więc organizowanie zaopatrzenia w środki produkcji ułatwiające wyprodukowanie żywca o wyższej jakości, a przy niższych kosztach — powiązanie dostaw z kredytami inwestycyjnymi, czy przyznawaniem na cele obrotowe, organizowanie poradnictwa fachowego, ulepszenie obsługi rolnictwa na odcinku zbytu. Jednak świadczenie producentowi różnych form pomocy ze strony organizacji kontraktującej musi napotykać trudności z uwagi na daleko posunięte rozproszenie produkcji zwierzęcej w kraju. Z tego samego powodu trudno jest egzekwować spełnienie warunków umów kontraktacyjnych przez producenta, a ogólnie mówiąc — utrzymywać kontakty gospodarcze między producentem i odbiorcą. Można więc stwierdzić, że dla prowadzenia efektywnej kontraktacji niezbędne jest także zwiększenie stopnia koncentracji produkcji. Koncentracja wiąże się ze specjalizacją. Specjalizacja produkcji ułatwi z kolei podnoszenie kwalifikacji zawodowych producenta i dlatego, a wymagania pod tym względem w związku z koniecznością wprowadzania postępu w produkcji są duże. Działania w omawianym kierunku byłyby szczególnie pożądane w okęgach deficytowych lub w ich pobliżu, ponieważ mogłyby przyczynić się do większego niż przeciętnie w kraju wzrostu produkcji w tych właśnie okęgach. Zwiększone świadczenia organizacji kontraktującej, będące rezultatem zwiększonych wymagań pod adresem producenta, pociągną za sobą wyższe pewnych elementów kosztów. Można jednak przyjąć, że uzyskanie dzięki takiemu postępowaniu zmian w rolniczej produkcji mięsa przyniosła szereg efektów uciążliwych dla samej sfery produkcji rolniczej bądź też w sferze obrotu i przetwórstwa. Na pierwszym miejscu można wymienić zmniejszenie zużycia paszy na

jednostkę wagi przyrostu żywca i zwiększenie utargu za produkt gotowy wskutek zwiększenia udziału wyższych klas jakościowych. Jeżeli jednak wyniki oparto na tych założeniach rachunku ekonomicznego, byłoby pomyślnie, ponieważ sprawa finansowania omawianych zamierzeń oraz zadowalającego rozwiązania nasuwających się to nielatających zagadnień organizacyjnych. Z tych powodów nie byłoby chyba realistycznie liczenie na wprowadzanie kontraktacji produkcyjnej zwierząt rzeźnych w szerokim frontem. Potrzebny byłby raczej wybór określonych rejonów, w których byłoby to najbardziej pożądane z punktu widzenia potrzeb rynku, a jednocześnie uzasadnione warunkami produkcji rolniczej. Do stopniowego wprowadzania tak pomyślanej kontraktacji skłania jeszcze jeden ważny wzgląd. Niewielki początkowo pod względem terytorialnym jej zakres pozwoliłby na traktowanie działania w tej dziedzinie jako swoistego eksperymentu w gospodarstwie. Najważniejszą sprawą, jaką byłaby do rozstrzygnięcia tą drogą, to chyba odpowiedź na pytanie czy producent zareaguje wyraźnym podniesieniem jakości na skierowanie do niego bodźce oraz czy podniesienie jakości przez producenta zostanie zdyskontowane w dalszych fazach obrotu. Można wskazać, że przypuszczony rozwój kontraktacji produkcyjnej w gospodarce mięsnej byłby pożądanym w następujących rejonach: południowej części województwa łódzkiego i kieleckiego, północna część woj. warszawskiego i południowa część woj. bydgoskiego. W miarę rozszerzania możliwości w tym zakresie kolejno byłby włączane dalsze rejon, w których warunki dla rozwoju kontraktacji okazałyby się stosunkowo najkorzystniejsze.

Na zagrożenie wahań sezonowych podaży żywca nie pozostało bez wpływu polityka gospodarcza, szczególnie w zakresie cen. Pewne efekty uzyskano na tym odcinku głównie w skupie bydła (S. Doka, R. Urban, Związki producentów zwierzęcych z przemysłem mięsnym, Warszawa 1968, s. 32 i nast.).

Mimo tego już obecnie konsument krajowy w wielu wypadkach musi niezadowolone z powodu jakości oferowanego mu produktu.

CO robi rolnik, gdy padł mu koni i gospodarstwo zostało bez siły pociągowej, albo na skutek innego nieszczęścia stanął w obliczu trudnych do pokonania kłopotów natury finansowej? Ponieważ, jak to się mówi, nieszczęścia chodzą po ludziach, rolnik idzie do spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej, zwanej na wsi kasą spółdzielczą lub bankiem, i zaciąga kredyt. Tak było od dawien dawna. Zresztą sama idea banków ludowych czy Kas Stefczyka, jak je dawniej nazywano, wyrósł z dążenia do zabezpieczenia się przed rozmaitymi przeciwnościami losu. Była to skuteczna kłapa bezpieczeństwa, bowiem we własnej kasie najszybciej można było uzyskać pomoc, a co najważniejsze — na dogodnych warunkach. Nic więc dziwnego, że kasy spółdzielcze, z których pierwsze powstały na naszych ziemiach ponad sto lat temu, jeszcze w okresie zaborów, wykazywały zawsze tak ogromną żywotność. Powstała Polska Niepodległa, potem znów była wojna i okupacja, zmieniły się warunki społeczno-ustrojowe, a banki spółdzielcze istnieją nadal, co więcej, odgrywają coraz większą rolę w rozwoju naszego rolnictwa, wykazując współzależność tak wielką przetrzeźnia i dynamikę rozwojową, jak nigdy przedtem w całej dotychczasowej swej historii.

Fakt ten nie ulega wątpliwości, mimo że czasem słyszy się uzasadnione skargi, że rolnik traktowany jest w swoim banku — spółdzielni, której jest członkiem, nie jak klient i kontrahent, lecz jak pacjent, że patrzy na niego z góry, a do jego potrzeb odnoszą się bez zrozumienia i niezbyt życzliwie. Uczyniono już wiele w tym kierunku, aby usprawnić obsługę klientów, uprościć obsługę, zredukowano formalności, buduje się nowoczesne lokale zapewniające wygodę rolnikom i sprzyjające podnoszeniu kultury i wydajności pracy. Centralny Związek SOP wydał zalecenia, aby rezygnowano z pobierania poreki, jeśli ubiegający o kredyt rolnik jest człowiekiem godnym zaufania i w terminie reguluje zaciągane zobowiązania. Równocześnie wprowadzane są zmiany w sieci placówek SOP. W miejsce punktów kasowych, które jedynie dokonywały wypłat gotówki i przyjmowały wpłaty, we wszystkich większych miejscowościach stanowiących centrum życia społecznego i gospodarczego ze względu na to, że mieści się tam GS, gromadzka rada narodowa i inne instytucje, powoływane są obecnie do życia filie SOP, w których rolnik może załatwić na miejscu wszystkie sprawy bez potrzeby odległej o kilka, a czasem nawet kilkanaście kilometrów. Zrobiono więc i robi się niemało, aby usprawnić obsługę finansową wsi. Jednakże to nie wystarczy.

Autor zastrzega, że rozwiązania niniejsze odnoszą się jedynie do kredytu obrotowego udzielanego przez SOP — nie dotyczy zaś długoterminowego kredytu inwestycyjnego udzielanego przez Bank Rolny.

*

SOP prowadzi szeroką działalność, gdyż nie tylko gromadzą wkłady oszczędnościowe ludności wiejskiej, ale dokonują również

rozliczeń między rolnikami a instytucjami, z którymi łączą ich kontakty handlowe. Jednak najważniejszym z punktu widzenia interesów wsi i rolnictwa kierunkiem działalności SOP jest udzielanie pożyczek. I tutaj nie sposób nie zauważyć, że w ostatnich latach rola kredytu rolnego uległa daleko idącym przemianom. Dawniej pożyczka zaciągana w swojej kasie częstokroć stanowiła ostatnią deskę ratunku w nieszczęściu — lub gdy rolnik stanął w obliczu niepowodzeń. Jednakże już w latach powojennych z chwilą wprowadzenia kontraktacji kredyt został przekształcony w instrument oddziaływania na kierunki produkcji gospodarstw chłopskich, a później także na kierunki inwestycji i strukturę bieżących nakładów na

kredytową, której ogólne założenia określone są przez centralne władze państwowe gospodarstwa chłopskie możemy podzielić na cztery grupy: Pierwsza — to gospodarstwa tak zasobne finansowo, że zdolne przy pomocy własnych środków, bez żadnej pomocy z zewnątrz, pokryć wszystkie swoje potrzeby. Grupa ta jest niezbyt liczna, składa się w większości z gospodarstw średniorolnych położonych na dobrych glebach, preferujących uprawę roślin przemysłowych, warzyw czy specjalizujących się w określonych kierunkach hodowli. Drugą liczną już grupę stanowią gospodarstwa, których posiadacze mają energię, siłę do pracy i ambicję dźwignięcia ich na wyższy poziom. Na przykład przeprowadzono

ekonomicznych i niejednokrotnie po prostu niezaradność. Czwartą grupę, także niestety dość liczną, stanowią gospodarstwa słabe, gdzie konserwatywizm w metodach gospodarowania wynika bądź z podległości wieki rolnika, braku siły do pracy i kwalifikacji, a czasami wręcz z nieudolności bądź z najzwyczajniejszego w świecie lenistwa. Ta grupa gospodarstw oczywiście może i korzysta z kredytu, ale stosowane są tu dość surowe rygory. Na ogół takim rolnikom udziela się kredytu wyłącznie na z góry określony cel w miarę możliwości realizację bezgotówkową i wymaga poręczenia osób materialnie odpowiedzialnych. Trudno się dziwić, nie wolno ryzykować społecznych pieniędzy. Przecież rolnik, jeśli chce

wnikliwie rozpatrzone. System ten nie jest dogodny właściwie ani dla rolnika, ani dla banku, który musi prowadzić terminarz dla każdej pożyczki oddzielnie, aby śledzić, czy kredyt jest w terminie spłacony. Uniemożliwia to wreszcie rolnikowi perspektywiczne i kompleksowe spojrzenie na własne gospodarstwo, bank zaś staje w obliczu identycznych trudności, gdyż szczegóły przysługują szanse i możliwości gospodarstwa. Kredyt rolniczy w dużym stopniu posiada cechy kredytu osobistego, a więc gwarancje spłaty stanowią nie tylko składniki majątkowe kontrahenta, ale także osobiste jego cechy, jak pracowitość, zapobiegliwość, energia. Jeśli rolnik dynamicznie i z powodzeniem prowadzi swoje go-

Je usługi, poszerza sprzedaż telewizorów, futer, radiodiodników czy odzieży. Jeśli chodzi o rolnictwo sprawa jest bardziej złożona, gdyż wśród tych trzech i pół miliona gospodarstw istnieje ciągły ruch w dół i w górę. Wymaga to dużej wnikliwości i doświadczenia. Czy podział na te grupy rysuje się tak wyraźnie, że można dokonać ich selekcji pod tym kątem widzenia? Oczywiście, z tym zastrzeżeniem, że nie wszędzie i chyba nie zawsze kierownicy banków i pracownicy SOP posiadają niezbędne kwalifikacje i doświadczenie, aby zasady te stosować bez przekroczenia granicy dopuszczalnego ryzyka. Niemniej sytuacja dojrzała do wprowadzenia pewnych zmian. Koncepcję kredytu stanowiącego ostatnią deskę ratunku trzeba odrzucić jako nieodpowiadającą już dzisiejszym wymaganiom.

Trudno uznać za zjawisko prawidłowe, że w stosunku do wszystkich gospodarstw rolnych, jakże przecież zróżnicowanych, stosuje się jednakowe zasady. Różnice te są niekiedy bardzo jaskrawe zarówno między gospodarstwami znajdującymi się w tej samej wsi, jak i między całymi rejonami kraju. Wydawało się kilka lat temu, kiedy SOP zaczęły wprowadzać na wsi obrot bezgotówkowy, że stopniowo będzie można z nim integralnie związać lepszy, bardziej dogodny system kredytowania tych gospodarstw, które prowadzone są nowoczesnie i wyróżniają się wysoką produkcją towarową. Niestety, niewiele z tego wyszło. Zaważyły na tym pewne błędy, których w takich przypadkach trudno uniknąć. Jednakże wnioski wyciągnięto tylko z negatywnych doświadczeń.

Pora wyciągnąć wnioski z doświadczeń pozytywnych. Zławsza, że można wnieść, iż zajmujące dotychczas neutralną postawę w tych sprawach Ministerstwo Rolnictwa nie będzie uchylać się od rozpatrzenia rzeczowych propozycji w tej sprawie. Również postawa Ministerstwa Finansów przychylna jest nowym koncepcjom.

Musimy wdrążyć więc do obrotu bezgotówkowego. To nie jest bynajmniej kwestia mody, ale ujawniających się potrzeb, bo przecież stopniowo rozszerzane będą dostawy towarów bezpośrednio do zagrody rolnika i odbiór produktów rolnych z podwórka, a nawet bezpośrednio z pola. Banki muszą przygotować się do sprawnego współudziału w tym systemie. Nie ulega wątpliwości, że upowszechnianie obrotu bezgotówkowego jest możliwe i należy wiązać z nim ściśle nowe lepsze zasady udzielania kredytu obrotowego tym rolnikom, którzy na to zasługują. Należy przecież przyjąć założenie, że całe organizacje-usługowe zaplecze rolnictwa, w tym również banki i handel, powinno nie tylko nadążać za jego rozwojem, ale w pewnym sensie nawet go wyprzedzać. Taki punkt widzenia potwierdza praktyka. Znalazło to również swój wyraz w Uchwałach V Zjazdu ZPPR, w której m.in. czytamy:

„Rosnące zadania w dziedzinie usług produkcyjnych, handlowych i finansowych przypadają spółdzielcom wiejskiej. Głównymi kierunkami jej działalności powinno być sprawne i terminowe organizowanie skupu produktów rolnych, doskonalenie kontraktacji rolniczej i zwierzce, usług remontowo-budowlanych, ulepszenie obsługi rynku owocow-warzywnego, usprawnienie gospodarki kredytowej i upowszechnianie obrotu bezgotówkowego.”

Potrzebna nowa koncepcja kredytu rolniczego

(Artykuł dyskusyjny)

FRANCISZEK NASIŃSKI

produkcję. Kredyt zaczął się coraz bardziej upowszechniać. Rolnicy korzystają z niego coraz częściej i śmieją. Na jednym posiedzeniu zarządu banku rozpatrywane są dziesiątki a nawet setki zgłoszeń. O ile dawniej zaciąganie pożyczki nie należało na wsi do dobrego tonu, dziś już korzystanie z kredytu jest zjawiskiem normalnym. Wreszcie, w miarę ogólnego postępu naszego rolnictwa, upowszechnienia wymiany nasion, sadzeniaków, stosowania w skali masowej środków ochrony roślin, rozwoju mechanizacji, a przede wszystkim zwiększenia dostaw szerokiego wachlarza artykułów do produkcji rolnej, wśród których szczególną rolę odgrywają nawozy mineralne — w praktyce w polityce kredytowej, która urosła do rangi istotnego czynnika oddziaływania na rolnictwo, przyjęto zasadę, że popyt na kredyt zgłaszany przez rolników powinien być w pełni pokryty; oczywiście, o ile przeznaczony jest na sfinansowanie produkcji rolnej.

Nie więc dziwnego, że suma udziałowych rolnikom pożyczek zaczęła szybko wzrastać z 7,8 mld złotych w roku 1963 do 9,7 mld złotych w 1964; 11,1 mld złotych w 1965; 12,1 w 1966 oraz 13,8 mld złotych w roku 1967. Można więc ocenić, że sytuacja rozwija się zadowalająco. Czy oznacza to, że jest aż tak dobrze, iż nie zachodzi konieczność dokonania żadnych zmian? Taki wniosek byłby zbyt optymistyczny, jeśli weźmie się pod uwagę aktualne tendencje rozwojowe naszego rolnictwa i rzeczywiste chociaż nie zawsze ujawnione potrzeby. Z punktu widzenia SOP, a więc placówek w codziennej praktyce kształtujących rzeczywistą politykę

mellorację, zelektryfikowano wieś, istnieje więc możliwość zmechanizowania pracy, rolnik posiada budynek i chciałby się specjalizować w hodowli bydła mlecznego, w wyniku czego uzyskałby bardziej zblizoną do optymalnej kombinację czynników produkcji znajdujących się w jego dyspozycji, a więc ziemi, budynków i siły roboczej. Jednakże na przeszkodzie stoi brak środków finansowych umożliwiających pokonanie tej bariery i uzyskanie wyższej produkcji, a tym samym wyższych dochodów. Interes rolnika jest tu zbieżny z interesem społecznym. Rolnicy zaliczeni do tej grupy sami znajdują drogę do SOP, wykorzystują każdą możliwość zaciągania kredytu, aby nie „dorażać się” całymi latami, ale w możliwie krótkim czasie pchnąć naprzód swoje gospodarstwo. Ta właśnie grupa zgłasza popyt na kredyt w skali zbliżonej do rzeczywistych potrzeb mierzonych możliwymi do wykorzystania rezerwami.

Trzecią, również liczną, niestety, grupę stanowią gospodarstwa, w których istniejące znaczne rezerwy produkcyjne drogą zwiększenia nakładów mogłyby pozwolić na lepsze wyniki, znacznie wyższą produkcję, jednakże rolnicy ci z powodów ściśle subiektywnych powstrzymują się od zaciągania kredytu. Holdują starą, lecz niesłuszną w tym przypadku zasadę: „dobry zwyyczaj nie pożyczaj”. Nie mają do niego przekonania. Wynika to z zachowawczych postaw, skrupałowienia i oporów psychicznych często zaistniałych z winy aparatu administracyjnego i gospodarczego obsługującego wieś i rolnictwo. W grę wchodzi tu również tak niewymierne czynniki jak konserwatyzm w podejściu do spraw

lś do gospody, nie potrzebuje pytać o zgodę głównego księgowego, często ze zdaniem własnej żony też się nie liczy. W stosunku do tej grupy gospodarstw nie można więc i chyba nie trzeba zmieniać dotychczasowych zasad działania.

Jak w świetle tego bardzo pobieżnej charakterystyki można ocenić zasady polityki kredytowej i regulujące jej przepisy? Otóż obowiązujące przepisy respektują cechy grupy pierwszej i czwartej, a więc grup najbardziej skrajnych. Pierwszej, ponieważ może ona nie korzystać bądź nie korzysta z kredytu — jest więc neutralna. Czwartej — bo stosowany reżim nie może być rozwiązany. Przy czym chodzi tu nie tylko o interesy materialne. Świadome rozluźnienie obowiązujących w stosunku do tej grupy zasad groziłoby naruszeniem dyscypliny społecznej. Bank może udzielać kredytu tylko na tej zasadzie, że wyjątki uzasadnione przypadki — kredyt ten będzie w terminie spłacony.

Jeżeli natomiast chodzi o drugą grupę, która można określić jako wiodącą w naszym rolnictwie, to wbrew pozorom obowiązujące zasady nie odpowiadają jej potrzebom. Ściśle przestrzegana zasada celowości ogranicza swobodę wyboru ekonomicznego dokonywanego przez rolnika, zmusza go do wcześniejszego stawiania sobie pytania, na co może uzyskać pożyczkę, skłania do składania wniosków odbiegających od rzeczywistych potrzeb, a wreszcie nasuwa konieczność zaciągania wielu pożyczek w ciągu jednego roku.

Rolnik musi być częstym gościem w banku, składać wiele wniosków, które na skutek tego nie mogą być

gospodarstwo, jeśli udowodnią, że również gospodarnie i racjonalnie dysponuje środkami własnymi jak i pieniędżnymi czerpanymi z banku, powinien skorzystać z możliwości korzystania z kredytu w jednym rachunku na pokrycie wszystkich potrzeb w danym roku kalendarzowym, na podstawie jednego zgłoszenia zawierającego charakterystykę gospodarstwa, wyszczególnienie zamierzonych nakładów i określenie stopnia pokrycia ich środkami własnymi. Zgłoszenie to powinno określać dopuszczalną wysokość zadłużenia w zależności od przewidzianych terminów dostaw produktów na rynek, czyli powinno być regulowane wysokością salda na określona ściśle datę. Być może ekonomicznie rolni współ z fachowcami z dziedziny bankowości i znawcami techniki operacyjnej zasugerowałiby nieco inne rozwiązanie uwzględniające jednak w równej mierze interesy klienta i banku.

Jeśli chodzi o grupę trzecią, to sprawa wymaga jedynie zmiany podstawy ze strony SOP. Ponieważ jest to grupa, która z własnej inicjatywy nie szuka i nie znajduje drogi do banku, należałoby w stosunku do niej zająć aktywną postawę, bo dopiero wówczas ujawnimy rzeczywiste jej potrzeby, wykorzystamy istniejące szanse i możliwości. W przeciwnym razie ta liczna grupa znajdzie się poza sferą oddziaływania i w stosunku do tej kategorii gospodarstw kredyt nie spełni funkcji, czynnika inspirującego i dynamicznego produkcji rolnej. Zresztą w miarę wzrostu dostaw artykułów do produkcji rolnej trzeba będzie podejmować działania zmierzające do kreowania dodatkowego popytu, tak samo jak QRS reklamując swo-

CHOĆIAŻ dokonywały się głębokie przemiany w dziedzinie handlu zagranicznego, podnoszące jego rolę i zmieniające funkcję w rozwoju gospodarczym kraju, w praktycznej działalności dużych central inwestycyjnych, do których należą zaliczyć „Metalexport”. Istnieje wiele problemów wymagających nowego spojrzenia dla ich naprawy skutecznego rozwiązania. Niniejsze uwagi stanowią próbę rozwiązania niektórych z tych zagadnień.

Takimi zagadnieniami są m.in. formy współpracy między przemysłem i handlem. Nieefektywne działanie całego układu stanowi, można to powiedzieć otwarcie, podstawową przyczynę wielu błędów i zła sytuacji na rynku naszej pracy. Wspólnym celem jest uzyskanie jednolitego działania przemysłu i handlu w kierunku podniesienia atrakcyjności technicznej - handlowych warunków naszej oferty eksportowej.

W układzie przemysł - handel wymaga to wypracowania nowych prawidłowych form współpracy, z jednoczesnym ścisłym podziałem specjalizacji i odpowiedzialności. Konieczna jest konsekwentna realizacja zasad „opieki” przemysłu nad towarami przez cały okres jego wytwarzania, sprzedaży i użytkowania przez klienta, to znaczy od podjęcia decyzji produkcji, poprzez właściwą technicznie i nowoczesną produkcję, składowanie maszyn w elementy lub w całości zarówno w kraju jak i zagranicą, aż do obsługi technicznej towaru dostarczonego klientowi, tak w okresie gwarancji, jak i w okresie pogwarancyjnym.

Trzeba powiedzieć, że stosunki nasze w tym zakresie układają się na ogół dobrze. Przykładem tego może być Zjednoczenie Przemysłu Obrabiarek i Narzędzi i zresztone w nim fabryki. Podstawą tej dobrej współpracy jest podział zagadnień i umożliwienie przemysłowi stopniowego opanowania elementów obrotu handlowego w stosunkach z zagranicą, co z kolei powoduje docenianie problemów stojących przed „Metalexportem”. Konieczne są prace zmierzające do dalszego opanowania przez przemysł problematyki związanej z handlem zagranicznym tak, aby w konsekwencji móc doprowadzić w końcowej fazie do sytuacji, kiedy eksport maszynowy realizowany będzie przez wyspecjalizowane jednostki handlu zagranicznego i przemysłu „Metalexport” zapoczątkował już to powiązanie przez tworzone obecnie w przedsiębiorstwie delegatury powołujących zakładów eksportowych, przejmujące stopniowo funkcje techniczno - handlowe.

Bezpośrednie zaangażowanie się przemysłu w handel zagraniczny i doprowadzenie do bezpośredniej konfrontacji produkcji z warunkami rynku światowego powinno stworzyć lepsze warunki umożliwiające elastyczne dostosowanie się produkcji i handlu do szybko zmieniających się wymogów rynków zagranicznych. Wydaje się, że pierwszym krokiem, który umożliwi rozpoczęcie optymalnego dla przemysłu wykorzystania sił produkcyjnych jest zwiększenie zainteresowania i nakładów na badania rynków i badania marketingowe. W tym celu należy rozważyć inne niż dotychczas ujęcie organizacyjne tych zagadnień, na przykład poprzez tworzenie wspólnych z przemysłem, wyspecjalizowanych do tego celu jednostek.

Realizacja przyszłych, niezmiennie napiętych zadań eksportowych zależy od wielu czynników, a przede wszystkim obejmuje cały skomplikowany zespół zagadnień dotyczących produkcji, w tym: planowania, konstrukcji, technologii, kontroli technicznej i innych zagadnień ekonomiczno-technicznych.

Sprawa jakości wyrobów wysuwa się jednak na plan pierwszoplanowy, eksportować bowiem możemy niemal każdy towar posiadający wartość użytkową, chodzi tylko o to, aby eksport ten był opłacalny. Opłacalność zależy przede wszystkim od dwóch elementów rachunku: od kosztów własnych wytworzenia i osiągniętej ceny dewizowej. Z naciskiem należy przy tym podkreślić, że na poziomie tej ostatniej ma decydujący wpływ jakość i nowoczesność produkcji.

Ważnym zagadnieniem dla rozwoju eksportu jest jego planowanie (wartościowe). Obecnie uwzględnia ono ściśle podział na obszary krajów socjalistycznych i kapitalistycznych. Podział taki wydaje się obecnie niekorzystny i może nawet niewłaściwy. W obrębie tych obszarów istnieją bowiem widoczne różnice planowania i preferencji określone kraje, np. w grupie krajów kapitalistycznych, gdzie występują partnerzy „wolnowizyjni” i „clearingowi”. Również wprowadzanie w krajach socjalistycznych nowe formy zarządzania i reformy ekonomiczne powodują zmiany w systemie ich importu inwestycyjnego. Jest już prawie regułą, że decyzje w sprawie zakupów inwestycyjnych podejmowane są w tych krajach na szczeblu inwestorów. Zanika zatem dawniejsza automatyka w handlu zagranicznym, bazująca na wynegocjowanych w umowach państwowych wielkościach wzajemnych obrotów na rzecz bezpośrednich ustaleń jakości maszyn, terminów ich dostaw gwarancji i ceny dewizowej. Powyższe upoważnia do postawienia wniosku, że służniej- szą byłoby nie rozgraniczać zadań eksportowych na obszary, lecz określać je wartościowo jedną liczbą.

Dla określenia tej wartości nasa- wają się dwa możliwe kryteria:

- ustalenie zadań w złotych dewizowych (wartościowych) w oparciu o zastosowanie wskaźników kierunkowych wyrażających prefe-

rencje kierunkowe centralnego planisty.

● ustalenie zadania w złotych kalkulacyjnych, opierając się w początkowym okresie na zastosowaniu kursów granicznych a następnie bezpośrednio w złotych według ceny sprzedaży, wówczas kłedy zostaną wprowadzone zapowiedziane w dokumentach V Zjazdu Partii kursy walut.

Oczywiście przy takim ujęciu zadań eksportowych konieczne będzie odpowiednie zmodyfikowanie systemu premiowania. Przyjęcie proponowanego systemu określania zadań eksportowych, respektującego w całości preferencje planowania centralnego byłoby jednocześnie dogodniejsze dla planowania eksportu i jego realizacji przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i producentów. System ten pozwoliłby na określoną optymalizację kierunkową eksportu, poza tym możliwa byłaby bardziej ekonomiczna dyspozycja masą towarową.

Ważnym zagadnieniem związanym z planowaniem eksportu są stosowa-

Reforma systemu finansowego, polegająca na dokonaniu reformy cen towarów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, na wprowadzeniu jednolitych kursów walut dla potrzeb ewidencji planowania obrotów i efektywności eksportu oraz importu, jak również powiązania wyników finansowych przedsiębiorstw z wynikami finansowymi handlu zagranicznego, stawia w zupełnie nowym świetle zagadnienie ekonomiki przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i przedsiębiorstw produkcyjnych.

Dotychczas bowiem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego z formalnego punktu widzenia były jednostkami pracującymi na zasadach rozrachunku - gospodarczego, faktycznie jednak przypominają do złudzenia jednostki budżetowe.

Zamierzona reforma pozwoliłaby na zlikwidowanie dotychczasowego systemu trzech dziedzin oceny ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa (wyniki finansowe, efektywność eksportu i wykonanie planu) i połączenie ich w jeden wewnętrznie zgodny system oceny, to

wykonanie planu, import traktowany jest na ostatnim miejscu pośród czynników mających wpływ na wysokość funduszu. Za efektywność eksportu pracownicy otrzymują nagrody w oparciu o Uchwałę nr 149. Za efektywność importu nagród dotychczas nie ma. Dla ilustracji wspomnę, że w „Metalexporcie” pracownicy zajmujący się importem uzyskali w drodze wynagrodzenia odpowiednich rabatów i opustów w trzech kwartałach 1968 roku sumę oszczędności 32 milionów złotych dewizowych w walucie zachodniej.

W dziedzinie planistyczno-organizacyjnej w imporcie szukać należy przyczyn tak znacznej nierównowagi dostaw w sensie obrytmego spiętrzenia się dostaw importowych w czwartym kwartale każdego roku. Wiąże się to ze składaniem przez Zjednoczenie przemysłu specyfikacji zakupów importowych do przedsiębiorstw handlu zagranicznego w sierpniu danego roku na rok następny. Następnie dopiero w listopadzie przedsiębiorstwa te otrzymują przy-

ład resortom przemysłowym limity dewizowe na rok następny z tolerancją, in minus, np. 10 proc., oraz limity na rok - drugi z tolerancją in minus np. 25 proc. Resorty przemysłowe, jeszcze w tym samym kwartale miałyby obowiązek przesłania rozdziałowych limitów do poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Sprawiłoby to, że przedsiębiorstwa te już w roku np. 1969 mogłyby znacznie więcej kontraktować na lata 1970 i 71, co w znacznej mierze poprawiłoby ich operatywność i przyniosłoby korzyści ekonomiczne. Ponadto liczba poślizgów zmniejszyłaby się radykalnie, co miało istotne znaczenie dla terminowego wykonawstwa robót inwestycyjnych, poprawiając tym samym ich efektywność techniczno-ekonomiczną.

W takim układzie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego mogłoby prowadzić racjonalną i długofalową politykę kontraktacyjną, rozszerzając znacznie analizy rynkowe, cenowe i techniczne. Tolerancje minusowe, o których mowa we wniosku, byłyby w miarę upływu czasu likwidowane przez centralnego planistę, zgodnie z jego preferencjami. Proponowana w ten sposób zmiana planowania w imporcie przyczyniłaby się do poprawy planowania robót inwestycyjnych, co niemałe ma znaczenie w świetle Uchwały VI Plenum KC PZPR, poświęconego jak wiadomo zagadnieniom inwestycyjnym.

Następną propozycją jest przydzielenie poszczególnym resortom przemysłowym limitów w taki sposób, aby nie przepadały one przy końcu roku w wypadku niepełnego wykorzystania. Zlikwiduje to nieracjonalne z zasady trzymanie się roku kalendarzowego, na który limit został przydzielony, jako terminu absolutnie nieprzekraczalnego. W tym zresztą duchu sformułowane są przepisy o przydziale zakładom specjalizującym się w produkcji eksportowej dodatkowych środków na import, uzyskiwanych z przyrostu eksportu. Operowanie w sposób elastyczny dłuższymi okresami stanowić będzie dodatkowy element racjonalizacji wydatków na import i zapewni usunięcie nerwowości przy zawieraniu kontraktów.

Ten ostatni element stanowiłby dziedzinę znaczną pomoc w naszym dążeniu do rozszerzania w maksymalnym stopniu importu z krajów RWPG, głównie kosztem zmniejszenia zakupów w strefie dolarowej. Z różnych względów import z krajów socjalistycznych jest dogodniejszy niż z kapitalistycznych. Możliwość zakupu sprzętu inwestycyjnego w bratnich krajach ma tym większe znaczenie, biorąc pod uwagę trudności w bilansie płatniczym z krajami kapitalistycznymi.

Polityka przerzucania zakupów z rynku wolnowizyjnego na rynek socjalistyczny nie znajduje jeszcze pełnego zrozumienia w przemyśle, który często stara się przerzucić sztywno określone dostawy od wybranych kontrahentów. Prowadzi to do prowadzenia różniów poza handlem zagranicznym i do wyrabiania u dostawcy znacznego procentu pewności, że zakup będzie dokonany u niego. W ten sposób następuje usztywnienie ceny i niemożliwość jej wynegocjowania od poziomu korzystnego kalkulacyjnie. Jeżeli zaś nacisk klienta krajowego doprowadzi do zawarcia transakcji, to jest ona w rezultacie handlowo niezbyt korzystna. Gdyby zaś przemysł dysponował kredytami importowymi przez okresy dłuższe od jednego roku kalendarzowego, to wówczas istniałaby większa pewność co do doboru optymalnego dostawcy i dłuższy czas na przeanalizowanie możliwości dostaw z wszelkich dostępnych i korzystnych rynków.

Jest rzeczą zrozumiałą, że uwagi podane powyżej nie wyczerpują nawet w drobnej części problemów stojących przed każdym przedsiębiorstwem handlu zagranicznego, a w szczególności przed „Metalexportem”. Mam nadzieję, że chociażby ich przedstawienie pozwoli na podjęcie w tej dziedzinie dyskusji i pomoże w pierwszym rzędzie do uświadomienia sobie przez wszystkich zainteresowanych konieczności dokonania daleko idących zmian i korekty w organizacji handlu zagranicznego, a poza tym doprowadzi do przyjęcia takich rozwiązań, które w całości usuną istniejące nieprawidłowości.

Z punktu widzenia konsumenta wady doznaczone w zakresie kolorystyki mają charakter jednorodny, niezależnie od techniki produkcji. Z punktu widzenia producenta odpowiedzialność za wady ponosi przedsiębiorstwo produkujące, niezależnie od tego, jaki dział produkcji przyczynił się do powstania tych wad. Podział wad na kategorie nie powinien być oczywiście zbyt ogólnikowy, gdyż prowadziłoby to do nieuzasadnionego rozszerzenia zakresu kar: nie może on jednak wchodzić zbyt szczegółowo w metody pracy przedsiębiorstwa, gdyż z uwagi na wyspecjalizowane procesy techniczne współczesnej produkcji prowadziłoby to do nadmiernej kazuistyki, konieczności częstego powoływania rzeczoznawców i zwiększania się liczby wątpliwych sytuacji, a co za tym idzie - liczby sporów. Dlatego przy ocenie, jakie wady mogą być uznane za takie same według obowiązujących przepisów, należy kierować się racjonalnym rozumieniem reprezentowanym przez rzecze konsumentów, którym służyć mają dane wdrobie i w tym potoczny rozumienie wady

ORZECZNICTWO

PODWYŻSZONE KARY UMOWNE W RAZIE POWTAŻANIA SIĘ TYCH SAMYCH WAD W DOSTARCZANYCH TOWARACH

W myśl § 54 ust. 4 Ogólnych warunków umów sprzedaży (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276 z późn. zmianami), jeżeli sprzedawca w danym roku kalendarzowym dostarczy już dwukrotnie wadliwe towary posiadające symbole objęte tymi samymi pozycjami cennikowymi lub towary różnego rodzaju, ale posiadające takie same wady, począwszy od trzeciej partii towaru karę umowną podwyższa się o 100 proc.

Na tle stosowania tego przepisu powstał spór między Hutą Szkła Gospodarczego w N a Przedsiębiorstwem „ARGED” w następujących okolicznościach:

Przedsiębiorstwo „ARGED” pobrało od trzeciej z kolei dostawy wyrobów szklanych, otrzymanej od wspomnianej huty, karę umowną z 100 proc. podwyżką, motywując to, iż w trzeciej już z kolei dostawie występują takie same wady w różnych wyrobach szklanych.

Huta Szkła wystąpiła na drogę postępowania arbitrażowego z wrot pobranej sumy zarzucając, że wady nie były takie same, wobec czego pobranie podwyższonej kary było bezasadne.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa oddaliła roszczenie Huty, zaś Główna Komisja Arbitrażowa utrzymała orzeczenie OKA w mocy.

Wobec wniesienia przez Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych rewizji nadzwyczajnej. Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznała sprawę ponownie, po czym orzeczeniem z dnia 27 maja 1968 r. nr BO-4362/68, zapadłym w składzie rewizyjnym, rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny.

Przy ocenie, jakie wady mogą być uznane za takie same w świetle § 54 ust. 4 Ogólnych warunków umów sprzedaży (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276 z późn. zmianami) należy kierować się potoczny rozumieniem, reprezentowanym przez rzecze nabywców. W tym rozumieniu, za taką samą wadę wyrobów szklanych należy np. uważać wady doznaczone w barwieniu, niezależnie od występujących przy poszczególnych barwach odrębności procesu produkcyjnego.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Zarzuć co do charakteru wad wysuwane przez stronę powodową, tak w postępowaniu przez OKA i GKA, jak w skardze rewizyjnej, doprowadzają się do podkreślenia, iż wadliwość pierwszej partii dostaw polegała na uszkodzeniu malowania szkła, wadliwość zaś pozostałych dwóch partii - na ścieraniu się złoza na powleczonej złotym obwódkami kieliszkach. Strona powodowa podkreśla, że malowanie i złoczenie są odrębnymi procesami technologicznymi przy użyciu innych metod i przez różne zespoły produkcyjne. Ponadto przy malowaniu farba wchodzi w pokrywkę i farba szkłem, dając w efekcie jednolity produkt - uszkodzenie malowania jest więc uszkodzeniem tego produktu. Natomiast przy złoczeniu warstwa pozłoty nie wiąże się ze szkłem, stąd pozłota może się ścierać bez uszkodzenia przedmiotu, który pokrywa. W obu przypadkach chodzi więc - zdaniem strony powodowej - o inne wady, nie zaś takie same w rozumieniu § 54 ust. 4 ows.

Zespół rewizyjny GKA zważył, co następuje:

Zarówno wady w malowaniu szkła, jak i wady w złoczeniu mają charakter wad doznaczone w zakresie kolorystyki. Stanowią więc one wyodrębnioną kategorię wad doznaczone w stosunku do takich wad doznaczone, jak nierówny kształt, niestaranny szlif itp.

Z punktu widzenia konsumenta wady doznaczone w zakresie kolorystyki mają charakter jednorodny, niezależnie od techniki produkcji. Z punktu widzenia producenta odpowiedzialność za wady ponosi przedsiębiorstwo produkujące, niezależnie od tego, jaki dział produkcji przyczynił się do powstania tych wad. Podział wad na kategorie nie powinien być oczywiście zbyt ogólnikowy, gdyż prowadziłoby to do nieuzasadnionego rozszerzenia zakresu kar: nie może on jednak wchodzić zbyt szczegółowo w metody pracy przedsiębiorstwa, gdyż z uwagi na wyspecjalizowane procesy techniczne współczesnej produkcji prowadziłoby to do nadmiernej kazuistyki, konieczności częstego powoływania rzeczoznawców i zwiększania się liczby wątpliwych sytuacji, a co za tym idzie - liczby sporów. Dlatego przy ocenie, jakie wady mogą być uznane za takie same według obowiązujących przepisów, należy kierować się racjonalnym rozumieniem reprezentowanym przez rzecze konsumentów, którym służyć mają dane wdrobie i w tym potoczny rozumienie wady

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 8 (908) — 9.II.1969 r.

Jak ulepszyć współpracę przemysłu z handlem zagranicznym

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

RYSZARD ZABŁOCKI

ne obecnie niejednoznaczne kryteria zaliczenia do wykonania planu eksportu dla handlu zagranicznego i dla przemysłu. Niejednoznaczność ta wynika z Uchwały nr 22/66 KERM w sprawie planowania. Dla przemysłu wykonanie planu eksportu następuje w chwili zafakturowania na centralę handlu zagranicznego wykonanej maszyny lub urządzenia. Natomiast zaliczenie wykonania eksportu dla centrali handlu zagranicznego ma miejsce dopiero po końcowej odpowieści celnej.

Zasady takie można było uznać w okresie eksportu niewielkiej ilości maszyn dla bezpośredniego odbiorcy. Obecnie, przy eksporcie setek jednostek i przy wymagającej się walece konkurencyjnej, zasady te są nie do utrzymania. Sprzedaż maszyn po prawidłowej konkurencyjnej cenie i z właściwymi terminami dostaw wymaga stworzenia dyspozycyjnego zapasu maszyn przyzwołowanych według wymogów poszczególnych rynków i kierunków geograficznych.

Wszystkie koszty powstające między obciążającą fakturą przemysłu a własną fakturą eksportową ponosi obecnie handel zagraniczny, w tym też koszty kredytów potrzebnych na sfinansowanie całej operacji składowania, konserwacji i renowacji towaru. Sytuacja taka powoduje cały szereg ujemnych skutków ekonomicznych, których likwidacja, naszym zdaniem, jest możliwa właśnie poprzez ujednolicenie kryteriów zaliczania wykonania eksportu, a mianowicie zarówno dla handlu zagranicznego jak i dla przemysłu według daty przekroczenia towaru eksportowego polskiej granicy celnej.

Przykładowo, w ten sposób znikłoby jedno z ujemnych zjawisk utrudniających obecnie sprzedaż maszyn ze składu, nawet znajdującego się przy fabryce. Trudno uzyskać jest od zakładu szybką reakcję w zakresie np. przeglądu maszyn lub drobnych przeróbek lub napraw, jeżeli maszyna ta jest dla przemysłu już „wyeksportowana” i zakład woli wyprodukować nową maszynę niż zajmować się taką, która znajduje się na składzie i w gestii chz.

znaczy według wyniku finansowego, w którym wyrażone będą wyniki działalności gospodarczej na wszystkich odcinkach.

Nasuwać się tutaj nieodparcie uwagi dotyczące drugiej, nie mniej ważnej dziedziny działalności „Metalexportu”, nie zawsze w pełni docenianej, a mianowicie importu. W bieżącym roku przedsiębiorstwo to dokona dla gospodarki narodowej importu dóbr inwestycyjnych o wartości przekraczającej o połowę wartość swego zadania eksportowego, a nawet w niektórych branżach, jak np. obrabiarkach lub maszynach włókienniczych wynoszącej dwukrotnie więcej.

Nasuwa to wniosek o konieczności powiązania pod względem planistycznym - organizacyjnym zagadnień importowych z eksportowymi. Można stwierdzić, że brak jest konsekwentnego wzajemnego powiązania i zależności między wykonaniem zadań eksportowych i wykonaniem planów importu. Jeżeli nawet zależność ta istnieje na wyższych szczeblach - Komisja Planowania, która określa możliwości importu w powiązaniu z możliwościami eksportu, o tyle niżej związek ten jest znacznie luźniejszy, a praktycznie na szczeblu zjednoczeń, żaden. Stąd wynikają postulaty, by dla zjednoczeń ustalać zadania w zakresie handlu zagranicznego w postaci określonego salda eksportu i importu w ramach danej branży.

Postulaty te uważamy za całkowicie słuszne. Chodzi tu również o podkreślenie konieczności dokonywania łącznej optymalizacji ekonomicznej eksportu, importu i produkcji. Należy w związku z tym opracować i wdrożyć w życie gospodarcze metody naukowe optymalizacji i jako konsekwencję tego wprowadzić taki system bodźców materialnego zainteresowania, który integralnie łączyłby te zagadnienia.

Zatrzymując się na chwilę nad zagadnieniami ekonomicznymi w imporcie należy stwierdzić, że brak jest obecnie w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego bodźców ekonomicznych w dziedzinie importu. W punktacji premiowej, przy wyznaczaniu funduszu premiowego za

czka przejazdów w ciągu doby, przypadająca na 1 mieszkanka miast, przed wprowadzeniem nowych taryf wynosiła 1,4 (w Warszawie - 3,5), a po ich wprowadzeniu zmalała do 1,3 (w Warszawie - 3,2). W I półroczu 1967 r. na jedno miejsce przypadło przeciętnie dziennie 25 pasażerów (w Warszawie - 33), a w I półroczu 1968 r. wskaźnik ten zmalał do 20 (w Warszawie - do 22), ale na spadek ten wpłynęło również zwiększenie ilości taboru komunikacyjnego.

Pomimo to nie nastąpiło jednak w zasadzie zmniejszenie zatłoczenia wozów w godzinach rannego i popołudniowego szczytu komunikacyjnego. Bardzo poważne zmniejszenie sprzedaży biletów miesięcznych na wszystkie linie (które poprzednio umożliwiały korzystanie z komunikacji miejskiej zupełnie bez ograniczeń) oraz wprowadzenie systemu trasowania biletów miesięcznych pracowników wpłynęło jednak w pewnym stopniu na zmniejszenie przejazdów w godzinach pozaszczytowych (po pracy).

System trasowania biletów miesięcznych spowodował też poważny wzrost sprzedaży instytucjom normalnych biletów jednorazowych, bo aż połowę (a w Warszawie - nawet przeszło dwukrotnie). Prawdopodobnie przed wprowadzeniem nowych taryf przejazdy środkami komunikacji miejskiej dla celów służbowych w poważnej mierze dokonywane były za biletami miesięcznymi, zakupionymi przez tych pracowników. Obecnie korzystanie z biletów jednorazowych zakupionych przez instytucje stało się bardziej powszechne.

Nowe ceny biletów oraz wprowadzenie trasowania biletów pracowników spowodowały, że zmieniła się struktura i liczba sprzedanych biletów. Sprzedaż biletów jednorazowych zmniejszyła się o wprowadzeniu nowych taryf o blisko 12 proc., a miesięcznych biletów pracowników o ok. 2 proc.

Wprowadzenie nowych taryf wpłynęło na bardzo poważne

zmniejszenie deficytu przedsiębiorstw i zakładów komunikacji miejskiej. W 1966 r. komunalne przedsiębiorstwa i zakłady komunikacji miejskiej, na rozrachunku gospodarczym, wykazały w działalności przewoźników pasażerów tramwajami, trolejbusami i autobusami ponad 1 mld zł strat. Do złotych wpływów uzyskanych od pasażerów budżet dopłacał ok. 42 gr (w m. st. Warszawie - 79 gr), a w II półroczu 1967 przedsiębiorstwa te osiągnęły nawet 9 mln zł zysku. Licz już w I półroczu 1968 straty wyniosły 35 mln zł. I np. w MKZ-Warszawa dotychczasowy deficyt został zmniejszony o około 65 proc, lecz wynosił jeszcze w II półroczu 1967 roku ok. 73 mln zł. Niemniej i - tak w bardzo wielu przedsiębiorstwach wprowadzenie nowych taryf przyczyniło się do tego, że jednostki te z planowo-deficytowych stały się rentowne. Nastąpiło to m. in. w MPK w Krakowie, Łodzi i Poznaniu.

zdobnicze w barwieniu stanowią wystarczającą wydobytą kategorie, niezależnie od występujących przy poszczególnych barwach, odrębności procesu produkcyjnego.

Należy przy tym zauważyć, że wady zdobnicze w zakresie kolorystyki podważają cały sens zdobienia szkła, a tym samym — wobec znaczącej różnicy cen za wyroby zdobione w stosunku do wyrobów gładkich — stanowią dla nabywców dobitną stratę. (...)»

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OKRĘGI ENERGETYCZNE

Uchwała nr 21 Rady Ministrów z dnia 15 stycznia 1969 r. (Monitor Polski Nr 2, poz. 8) ustanawia dla potrzeb planowej gospodarki paliwowo-energetycznej sześć okręgów energetycznych, obejmujących łącznie obszar całego Państwa, a mianowicie:

1. okręg centralny obejmujący miasto stołeczne Warszawę, miasto Łódź oraz województwa: białostockie, łódzkie i warszawskie,
2. okręg wschodni obejmujący województwa: kieleckie, lubelskie i rzeszowskie,
3. okręg południowy obejmujący miasto Kraków oraz województwa: katowickie, krakowskie i opolskie,
4. okręg dolnośląski obejmujący miasto Wrocław i województwo wrocławskie,
5. okręg zachodni obejmujący miasto Poznań oraz województwa: poznańskie, szczecińskie i zielonogórskie,
6. okręg północny obejmujący województwa: bydgoskie, gdańskie, kościańskie i olsztyńskie.

Uchwała upoważnia Ministra Górnictwa i Energetyki do dokonywania niezbędnych zmian granic okręgów energetycznych, jeżeli celowość ich wynikać będzie z planowanych potrzeb gospodarki paliwowo-energetycznej.

Utraciło moc dotychczasowe rozporządzenie Ministra Górnictwa i Energetyki z dnia 6 marca 1958 r. dotyczące tego zagadnienia.

UMOWY O PRZEWÓZ PRACOWNIKÓW

W myśl zarządzenia Ministra Komunikacji z dnia 28 grudnia 1968 r. w sprawie warunków zawierania umów o świadczenie przez państwowe przedsiębiorstwa jednostki organizacyjne usług w zakresie przewozu pracowników na rzecz innych przedsiębiorstw jednostek organizacyjnych (Monitor Polski z 1969 r. Nr 1, poz. 5) umowy o świadczenie usług przewozowych w zakresie przewozu pracowników mają charakter umów stałych.

Zakres usług przewozowych, stanowiących przedmiot umów, określa właściwy terenialnie wydział komunikacji przesyłami wojewódzkiej rady narodowej (rady narodowej miasta wyłączonego z województwa) z równoczesnym wyznaczeniem jednostki zobowiązanej do świadczenia usług i jednostki uprawnionej do korzystania z nich.

Jednostki zobowiązane do zawarcia umowy zawierają umowę o świadczenie usług przewozowych na czas nieograniczony, z tym że rozwiązanie umowy lub jej zmian może nastąpić za wypowiedzeniem w terminie nie krótszym niż jeden miesiąc i wymaga akceptacji właściwego wydziału komunikacji przesyłami wojewódzkiej rady narodowej (rady narodowej miasta wyłączonego z województwa).

REJONIZACJA RODOWLI KONI

W myśl zarządzenia Ministra Rolnictwa z dnia 6 stycznia 1969 r. w sprawie rejonizacji hodowli koni (Monitor Polski Nr 2, poz. 16) obszar Państwa dzieli się na następujące rejon hodowli koni: 1. rejon konia malonosińskiego, 2. rejon konia wielkopolskiego, 3. rejon konia śląskiego, 4. rejon konia zimnokrwistego i pogrubionego, 5. rejon dwukierunkowy konia uszlachetnionego półkrewi i pogrubionego.

Zarządzenie wskazuje m. in. jak teren kraju uznaje za odpowiedni dla hodowli poszczególnych ras i rodzajów koni.

ODPŁATNOŚĆ ZA CZYNNOŚĆ RZECZNIKÓW PATENTOWYCH

Prezes Urzędu Patentowego PRU, zarządzeniem z dnia 31 grudnia 1968 r. w sprawie wysokości odpłatności za czynności rzeczników patentowych oraz trybu regulowania należności z tego tytułu (Monitor Polski z 1969 r. Nr 2, poz. 18) ustalił z ważnością od dnia 7 lutego 1969 r. nową „taryfę opłat za czynności rzeczników patentowych”, ogłoszoną jako załącznik do zarządzenia.

Tworca projektu wynalazczego może być na swój uszeregowany wniosek zwolniony — w określonych przypadkach — w całości lub w części od opłat czynności rzeczników patentowych.

Taryfa nie obejmuje opłat związanych z ochroną wynalazków, wzorów użytkowych i zdobniczych oraz znaków towarowych, jak również opłat skarbowych i innych opłat urzędowych.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

10 ZŁYCH
CZASOPISIE

2 6 504 9 11 1969 r.

IN A samym wstępie zastrzeżenie o charakterze formalnym. Mowa będzie o handlu między krajami o różnych ustrójach, a to już poważnie rozszerza — skrót umowy, który znalazł się w tytule niniejszej recenzji. Proszę więc Czytelników o wyrozumiałość, na okoliczność zaś „lagodności” podaje, iż trudności z tytułem do swego obszernego studium miał również najwyraźniej Stanisław Albinowski¹⁾, który podał się pracy równie ambitnej, co i niezwykle ciężkiej, a w pewnym sensie nawet pionierskiej. Od strony treści tej interesującej i bardzo aktualnej pozycji wydawniczej należy przede wszystkim zwrócić uwagę na trzy zasadnicze kierunki prezentacji rozległej i złożonej problematyki współpracy gospodarczej oraz wymiany towarowej pomiędzy krajami o różnych ustrójach, niekiedy pomiędzy krajami należącymi do odrębnych grupowań gospodarczych i politycznych. Autor wyznaczył sobie następujące cele:

— Informacja o wielkościach obrotów towarowych — dotychczasowych trendach — strukturze geograficznej i towarowej obrotów pomiędzy krajami socjalistycznymi a „resztą świata”, czyli zarówno krajami uprzemysłowionymi, jak i krajami rozwijającymi się;

— wnioski, wynikające z analizy stosunków handlowych pomiędzy krajami o różnych ustrójach, jak również polemika z pokutującymi mitami o przyczynach niedorozwoju tych stosunków;

— prognoza przyszłych trendów rozwojowych handlu światowego w ogóle, zaś handlu pomiędzy krajami o różnych systemach społeczno-ustrojowych w szczególności.

Wymienione podstawowe cele i zamierzenia Autora oraz kierunki prezentacji jego też zostały, jak gdyby kłama, spieję jedną myślą przewodnią (bynajmniej nie odkrywcą, lecz zasługującą niewątpliwie na stałe przypomnienie) o wzrastającym znaczeniu polityki handlowej w rozwoju potencjału gospodarczego oddzielnych krajów i całych regionów geograficznych w warunkach funkcjonowania jednolitego rynku światowego, gdzie odbywa się, permanentna konfrontacja krajów niezależnie od ich ustroju, gdzie panują twarde reguły postępowania, gdzie liczą się przede wszystkim aktualne możliwości partnerów, ich zdolności adaptacyjne do zmieniających się wciąż warunków tej wielkiej rexiu producentów i handlowców.

Autor koncentruje się przede wszystkim na perspektywie, sięgającej 1980 roku. Należy zaznaczyć, iż na samym wstępie raz z razem zestawia on osiągnięcia i zamierzenia długofalowe krajów socjalistycznych z odpowiednimi wskaźnikami, wzmacniającymi rozwój krajów kapitalistycznych. Nie odwraca to bynajmniej uwagi czytelnika, lecz pozwala mu śledzić tok rozumowania Autora na szerszym jakby ekranie, co w sposób oczywisty podnosi walor poleceń. Stanisław Albinowski podchodzi przy tym rzetelnie i nie hezkrtycznie do budowania obecnej prognozy rozwoju gospodarczego krajów socjalistycznych.

Autor zwraca uwagę, iż „Problem nie ogranicza się tylko do ilościowego wzrostu produkcji przemysłowej, ale również do zmian w jej strukturze galeziowej”.

Drobiazgowa selekcja obszernego materiału statystycznego, benedyktynska zaiste praca przy zestawianiu i analizie tych danych za sprawą — moim zdaniem — na jeszcze większe uznanie, gdyby nie „archiwalny” charakter niektórych statystyk, odnoszących się do początków lat sześćdziesiątych.

Przechodząc do omówienia roli i znaczenia handlu zagranicznego w krajach socjalistycznych, Autor poprzedza ten rozdział stwierdzeniem: „Tak więc w ciągu najbliższych piętnastolecia kraje socjalistyczne zwiększą w decydującym stopniu swój potencjał produkcyjny, który w dziedzinie przemysłu wynosić będzie około 50 proc., w rolnictwie zaś — przeszło połowę produkcji światowej”. Warto przy tym dodać, że Autor cały czas ma na uwadze nie tylko europejskie kraje socjalistyczne (RWPG), lecz również kraje socjalistyczne Azji.

Mówiąc o znaczeniu wymiany towarowej dla należytego funkcjonowania mechanizmów gospodarczych w krajach socjalistycznych, S. Albinowski podkreśla, iż rozwój produkcji przemysłowej i rolniej w tych krajach stwarza warunki dla wzrostu dochodów ludności, czyli zwiększa efektywny popyt na wszelkiego rodzaju towary.

Autor zatrzymuje się nieco dłużej nad problemem pewnego niedorozwoju handlu zagranicznego w krajach socjalistycznych. „Różnice w poziomach obrotów handlu zagranicznego między krajami RWPG, a kapitalistycznymi krajami uprzemysłowionymi są znacznie większe niż różnice w poziomie produkcji przemysłowej i dochodu narodowego”. S. Albinowski nie ogranicza się w tym przypadku do wskazania oczywistego wniosku, płynącego z tego faktu. Autor podejmuje temat o kapitalnym wręcz znaczeniu, nieścisłości, rzadko u nas poruszanej. Chodzi mianowicie o problem elastyczności dochodowej importu, który określa dynamiczną zależność tempa wzrostu gospodarczego danego kraju od przyrostu importu. „Im wyższy jest wskaźnik elastyczności dochodowej importu, tym bardziej odleża od autarkii jest polityka handlowa danego kraju”. W tym przypadku Autor odwołuje się do interesującej pracy Stanisława Kuzińskiego pt. „Główne propozycje rozwoju gospodarczego Polski Ludowej”.

Co jest celem wymiany towarowej kraju socjalistycznego z zagranicą?

Wydaje się, że szczególnie trafna i przejrzysta jest definicja W. Trzecińskiego, która sprowadza się do stwierdzenia, iż celem takim jest obniżenie ogólnospołecznych nakładów pracy, niezbędnych do osiągnięcia planowanego poziomu i struktury dochodu narodowego poprzez udostępnienie korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Innymi słowy handel zagraniczny nie może być więcej traktowany, jako kanał zapotrzebowania gospodarki kraju na niezbędne deficytowe towary bądź surowce, dostarczane w drodze importu.

RECENZJE

Handel Wschód — Zachód

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

Mając na uwadze możliwości płatnicze, dostarczamy jednocześnie bardziej wyraziście, niż dawniej niebezpieczeństwo dla prawidłowego rozwoju ekonomiki kraju w warunkach odpowiednio wysokiej dynamiki. Jest nim **zbyt niskie tempo rozwoju importu** na tle stosunkowo wysokiej dynamiki produkcji przemysłowej. W dotychczasowej praktyce nasze kraje trudności płatnicze rozstrzygały zazwyczaj archaicznym sposobem, a mianowicie „tnie się” import bądź jeszcze gorzej — przerywamy się na tańsze i gorzej artykuły i surowce. Słusznie — moim zdaniem — „powiadają Japończycy, ci wielcy mistrzowie nowoczesnego handlu, iż zabieg ograniczania importu oznacza „wpędzenie choroby wewnątrz organizmu”. Trzeba uświadomić sobie wreszcie, że handel współczesny nie polega na wyważaniu bilansów handlowych, które mogą prezentować się jak najokazalej, lecz konsekwencje (początkowo niewidoczne) ponosić musi cała gospodarka funkcjonująca wolno, za wolno, tryby której będą zaczynać się raz za razem, a dochód narodowy miast rosnąć wykazuje stagnację.

S. Albinowski zwraca uwagę, że im, większym rynkiem, wewnętrznym dysponuje dany kraj, tym niższy jest udział obrotów zagranicznych w dochodzie narodowym”. Pojęcie wielkości „rynku wewnętrznego” nie zamyka się jednak w ramach wielkości obszaru i liczebności ludności. Przede wszystkim chodzi tu o wielkość dochodu narodowego, zakres i strukturę spożycia, zasięg i dynamikę procesów inwestycyjnych itp.

Autor stanowczo polemizuje z tezą niektórych ekonomistów zachodnich o niemal „przypodanych” skłonnościach do autarkii krajów socjalistycznych. Zdaniem Autora „elastyczność dochodowa importu w krajach socjalistycznych (z wyjątkiem ZSRR) wzrasta nieprzerwanie, w miarę jak osiągany jest postęp w dziedzinie uprzemysłowienia i wzrostu dochodu narodowego”. Szacuje on, że import krajów RWPG

wyniesie w 1980 r. od 78 do 127 mld dol., zaś import Chin — od 3,3 do 4,4 mld dol. Eksport zaś tych krajów ukształtuje się mniej więcej na poziomie 70 mld dol., co wyniesie prawie 20 proc. wartości światowego eksportu.

Autor zastrzega się, że muszą być spełnione określone warunki, o których przyjdzie jeszcze mówić, by osiągnąć zakładane wskaźniki udziału w obrocie światowym. Wypada całkowicie się zgodzić z nim, kiedy pisze, iż możliwości rozszerzenia zakresu międzynarodowej współpracy gospodarczej w ramach tradycyjnego modelu handlu zagranicznego (dwustronne rozliczenia clearingowe) zostały w zasadzie wyczerpane.

Dotyczy to zarówno krajów kapitalistycznych, które dostrzegły to wcześniej od nas, jak i krajów socjalistycznych, dotyczy tak stosunków pomiędzy krajami w skali jednego systemu politycznego, jak i handlu pomiędzy krajami o różnych ustrójach.

Najciekawszym i zarazem najdostojniejszym zarazem rozdziałem książki Stanisława Albinowskiego jest niewątpliwie rozdział III, traktujący o obrotach handlowych krajów socjalistycznych z rynkiem kapitalistycznym.

Po zapoznaniu czytelnika z dynamiką i strukturą obrotów oraz występującymi w tej dziedzinie rysami charakterystycznymi, Autor przechodzi do źródeł impasu w handlu Wschód—Zachód. Krytycznie ocenia preteksty i zarzuty kontrahentów kapitalistycznych pod adresem krajów socjalistycznych, wskazując jednocześnie na przyczyny rzeczywiste, istniejące w przeszłości i obecnie. Przypomina on w tym kontekście słowa prof. T. Lychowskiego, który pisał w roku 1963:

„Wydaje się, że nie ma sprawy, na której temat pojawiłoby się na Zachodzie tyle nieścisłości, kłamstw, a przede wszystkim zwykłego nieuctwa i obskurantyzmu, jak owa słynna już od lat sprawa handlu Wschód—Zachód...”

Tezy Stanisława Albinowskiego korespondują w tym miejscu z przekonywującymi twierdzeniami Stanisława Toczek²⁾, który polemizując z tezą o rzekomo hermetycznym zamknięciu rynku socjalistycznego zwraca uwagę „...że rozmiary globalne importu w gospodarce „wolnorynkowej” są wielkościami praktycznie jak najbardziej ograniczonymi przez działanie najróżnorodniejszych czynników, jak: poziom rezerw dewizowych, zdolności kredytobiorcze, siła nabywcza krajowej waluty, dochody i struktura wydatków ludności, administracyjna regulacja towarowa lub dewizowa, polityka podatków i wiele innych”.

Na niektóre z powyższych elementów powołuje się także Stanisław Albinowski, kiedy rozprawia się z mitami o „wolnorynkowej gospodarce”, którą jej zwolennicy przeciwstawiają gospodarce funkcjonującej w warunkach centralnego planowania i monopolu handlu zagranicznego. Gdyby S. Albinowski pisał swoją książkę w roku 1968, miałby jeszcze więcej argumentów, których dostarczałyby wydarzenia we Francji, bądź sytuacji w Brivianii, kiedy kierownicy życia gospodarczego tych krajów mocno „przekreślali” układy interwencyjne, chcąc zapobiec niepożądanym reperkusjom nadmiernej „wolności”

wyboru kierunków i form wymiany towarowej z zagranicą.

Wracając do przyczyn rzeczywistych, a nie wymaganych pewnego impasu bądź niedorozwoju wymiany towarowej między Wschodem a Zachodem, o których pisze Autor, wymienimy w tym kontekście politykę embarga, i wręcz bojkotu towarów z krajów socjalistycznych, politykę dyskryminacji oraz politykę grupowań integracyjnych, przede wszystkim EWG.

S. Albinowski podkreśla, że „Obecnie nadchodzi moment decydujący, gdyż władze EWG muszą do końca 1969 roku sformułować wspólną politykę handlową, tego uprzedzenia wobec krajów socjalistycznych”.

Niestety, możemy odnotować ze swej strony, że grudniowa sesja Rady Ministrów EWG przyniosła decyzję, które nie mogą sprzyjać rozwojowi stosunków gospodarczych z krajami socjalistycznymi. Pisz o tym „Rynek Zagraniczny”. „Jednocześnie i negatywna jest też wyznacza ta decyzja dla krajów socjalistycznych. Oznacza ona bowiem, że kraje członkowskie będą rozwijać nadal EWG w kierunku protekcyjnym i co więcej, że zdecydowane sięgnąć w tym celu po nowe instrumenty ochrony rynku. Tym razem wchodzi już w grę wyroby przemysłowe, do czego, ma właśnie służyć nowa polityka handlowa EWG prowadzona z ośrodka centralnego w Brukseli”.

Taka jest rzeczywistość, z której trzeba wyciągać właściwe wnioski. Rzeczywistość — naszym zdaniem — budowana przez niektóre ośrodki dyspozycyjne na Zachodzie w oparciu o błędne przesłanki. Rzeczywistość, która nie uwzględniła całokształtu problemów i perspektyw handlu światowego, która niemal zupełnie nie bierze pod uwagę sytuacji krajów rozwijających się. Wobec tych krajów, nie tylko kraje socjalistyczne mają określone zobowiązania, realizacja których powinna umożliwić tym ostatnim wyjście z handlowego i gospodarczego impasu. Wobec tych kra-

jów znacznie poważniejsze zobowiązania i to natury nie tylko moralnej, mają własnie wysoko rozwinięte państwa kapitalistyczne, w dalszym ciągu spychające „trzeci świat” do roli bazy i źródła zapotrzebowania surowcowego dla uprzemysłowionych metropolii.

W konkluzji Stanisław Albinowski pisze m. in.:

„W świetle faktów przytoczonych w naszych dotychczasowych rozważaniach nasuwa się jeszcze jeden problem, którego podjęcie zostało zapowiedziane. Jest problem zależności między rozwojem handlu „Wschód—Zachód” a stosunkami politycznymi” (podkreślenie — WW).

Autor opiera się przy tym na założeniu, iż „ostatnio kształtuje się względna niezależność stosunków handlowych Wschód—Zachód od stosunków politycznych między krajami socjalistycznymi a państwami kapitalistycznymi”. Być może przejście od prezentowanych przez Autora od szczególną sugestyjnością trudności w rozwoju stosunków handlowych do sformułowania tej optymistycznej tezy było dla niektórych recenzentów³⁾ zbyt szybkie. Zdradzają oni więc pewną powściągliwość w ustosunkowaniu się do tej tezy. Osobiście jednak jestem innego zdania. Dostrzegam przeszkodę, nie przeceniam natomiast ich wpływu ujemnego na przyszłość i perspektywę współpracy gospodarczej pomiędzy krajami o różnych ustrójach. Skąd ten optymizm? Służę Czytelnikowi również faktami, mającymi nie mniejszy, a właściwie większy ciężar gatunkowy. Przykładem tych dostarcza elastyczna polityka Związku Radzieckiego w dziedzinie handlu i rozwoju wielostronnych form współdziałania gospodarczego. Znaną są porozumienia radziecko-japońskie dotyczące współpracy przy eksploatacji bogactw naturalnych Syberii i Dalekiego Wschodu. W Paryżu odbyły się negocjacje w ramach mieszanej radziecko-francuskiej komisji współpracy gospodarczej. Węgry nawiązały ostatnio szereg ciekawych kontaktów w zakresie kooperacji przemysłowej z niektórymi krajami kapitalistycznymi Europy Zachodniej. W końcu grudnia Biuletyn Ekonomiczny RAP-u informował o dobrych wynikach polskiego eksportu do USA.

Są to fakty, które napawają optymizmem nie tylko nas, lecz, jak sądzić wypada, również te czynniki na Zachodzie, które dążą do wszechstronnego rozwoju kontaktów handlowych z krajami socjalistycznymi do wzbogacenia i unowocześnienia form tej współpracy.

Upoważnia to nas, jak się wydaje, do polecenia książki Stanisława Albinowskiego uważać nie tylko

czytelników w kraju, lecz również i za granicą. Rozszerza ona naszą skromną wiedzę o złożonych problemach i współzależnościach w dziedzinie handlu zagranicznego i współpracy gospodarczej krajów o różnych ustrójach, egzystujących w warunkach jednej planecie, posiadających zarówno swoje własne racje, jak i wspólne cele ludzkości i troski i obowiązki wobec przyszłości.

¹⁾ Stanisław Albinowski — „Handel między krajami o różnych ustrójach po II wojnie światowej i prognozy do r. 1980”. Książka i Wiedza, 1968, str. 308.
²⁾ Stanisław Toczek — „Zasada największego uprzywilejowania”. Handel Zagraniczny nr 11/1968 r.
³⁾ Dariusz Fikus — „Fakty i Mity” Polityka nr 47/1968 r.
⁴⁾ Lucjan Ciągawa — „Recenzja książki S. Albinowskiego”. Sprawy Międzynarodowe, nr 200, listopad 1968 r.

ŚWIAT EKONOMIA POLITYKA Kryzys społeczny we Włoszech

Po raz drugi w ciągu kilku miesięcy Włochy wstrząsane są potężną falą strajków i napięć społecznych. Noszą one bardzo uniwersalny charakter i obejmują różne dziedziny życia. Strajki rewindykacyjne w poszczególnych rejonach, a szczególnie na południu, przekształcają się w strajki generalne będące protestem przeciwko utrzymaniu tzw. „strefy płac”, przeciwko bezrobociu i skandalicznie niskim emeryturom.

W całym kraju strajkowali, po raz czwarty w okresie 2 miesięcy, pracownicy stacji benzynowych. Żądają oni od wielkich koncernów naftowych podwyżki cen, polepszenia warunków pracy oraz świadczeń socjalnych.

Strajk nauczycieli szkół podstawowych i średnich, do którego przyłączyli się także studenci, jest protestem przeciwko niewłaściwej polityce władz wobec szkolnictwa, bezrobociu. Demonstracje studenckie w większych ośrodkach akademickich miały także zabarwienie polityczne. Między innymi protestowano przed ambasadą i konsulatami hiszpańskimi przeciwko zaprowadzonemu w tym kraju stanowi wyjątkowemu.

Szczególne napięcie panuje na Sycylii, gdzie strajkują robotnicy rolni. Ich akcja zbiegła się z kryzysem we władzach lokalnych. Od tygodnia bowiem deputowani komunistyczni i Włoskiej Partii Socjalistycznej Jedności Proletariackiej okupują sycylijski parlament lokalny. Demonstracja ta jest protestem przeciwko głębokiemu kryzysowi samorządu sycylijskiego, wywołanemu stanowiskiem partii prawicy i burżuazyjnego centrum. Rada wykonawcza Sycylii, powołowana przez lokalny parlament, podała się do dymisji przed kilkoma tygodniami. Wybór nowej rady stał się przy aktualnym układzie sił w parlamencie niemożliwy, gdyż partie prawicy odmówiły uzgodnienia listy kandydatów z partiami opozycyjnej lewicy. Zaś bezgłosem komunistów i PSUP nie jest możliwe uzyskanie bezwzględnej większości, której wymaga w tym wypadku miejscowa konstytucja.

Mieszkańcy wyspy domagają się radykalnej zmiany we władzach lokalnych, gdyż dotychczasowe wykazywały całkowitą bezradność w okresie klęski trzęsienia ziemi, zaś następnie nie uczyniły niemal nic dla przezwyciężenia skutków tej katastrofy i w wielu innych sprawach.

Trzy największe włoskie centrale związkowe — Włoska Powołana Konfederacja Pracy, katolicka Włoska Konfederacja Związków Zawodowych oraz socjaldemokratyczna Włoska Unia Pracy — proklamowały 24-godzinny strajk powszechny na dzień 12 lutego. Strajk ten ma być poparciem dla żądań likwidacji „strefy płac” oraz żądań podwyżki emerytur.

Zarówno ubiegłoroczne listopadowe i grudniowe wystąpienia ludzi pracy we Włoszech (strajk powszechny ogarnął wówczas ponad 12 milionów robotników) jak i obecna, mają wspólne źródła i przyczyny. Tkwią one w strukturze gospodarczej, społecznej i politycznej kraju.

Ogólnie rzecz biorąc, rok 1968, rok trudny dla gospodarki światowej, był dla Włoch pomyślny. Produkcja przemysłowa wzrosła o 5 proc., a eksport nawet o 10 proc. Sprawilo to, że rezerwy walutowe Włoch zna-

laży się na trzecim miejscu w świecie po Stanach Zjednoczonych i NRF. Źródła tych sukcesów ekonomicznych są bardzo złożone. Odgrywa w nich rolę zarówno stosunkowo tania siła robocza jak i stosowanie nowoczesnych rozwiązań technicznych i technologicznych w przemyśle. Włochy zajmują w skali światowej czołowe miejsce jako projektant i producent karoserii samochodowych, silników małolitrażowych, pralek, lodówek i innego sprzętu domowego, konfekcji, obuwni i wielu innych artykułów codziennego użytku.

Obecny stan gospodarki znalazł się jednak w rażącej sprzeczności ze strukturą społeczno-polityczną kraju. Utrzymuje się duże bezrobocie zmuszające wiele osób do stałej lub czasowej emigracji, utrzymuje się drastyczny kontrast między uprzemysłowaną Północą i zacofanymi rejonami Południa. Ekspansja gospodarcza Włoch oparta jest obecnie głównie na eksporcie, przy sztucznym ograniczaniu rynku wewnętrznego. Dochód narodowy wzrósł w roku 1968 o 6,5 proc., zaś fundusz spożycia, mimo doskonałych wyników sezonu turystycznego, zmniejszył się o 2 proc. Masę pracującą nie tylko nie korzystały więc ze zwiększonej ilości wyprodukowanych dóbr, ale utraciły część swojej siły nabywczej.

Dalszym skutkiem aktualnej polityki gospodarczej włoskich władz rządzących jest rosnąca dysproporcja pomiędzy poziomem gospodarczym, a poziomem szkolnictwa, opieki socjalnej i zdrowotnej oraz poziomem kulturalnym społeczeństwa. Spada czytelnictwo książek i gazet, pogarsza się stan zdrowotny ludzi.

Głęboki kryzys przeżywa rolnictwo. Nie wytrzymuje ono konkurencji pozostałych krajów EWG. Wskutek zacofania (szczególnie na południu), trudnych warunków glebowo-klimatycznych i braku wody, produkuje ono mniej i drożej niż w jakimkolwiek pozostałym kraju EWG. Litra mleka napływającego rurociągiem z Danii i NRF do Mediolanu kosztuje o 25 proc. taniej niż litra mleka produkowanego w Toskanii. To samo dotyczy m. in. a nawet większość owoców cytrusowych, nie wytrzymujących konkurencji pozawspólnorokowej: hiszpańskiej, izraelskiej czy północnoafrykańskiej.

Ten stan włoskiej gospodarki, poza napięciami społecznymi, dataciami o sobie raz po raz znacząco gwałtownymi wybuchami, powoduje też na dłuższą metę ujemne skutki w skali całego kraju. Istnieją bowiem obecne dla Włoch dwie drogi — albo oparcie rozwoju gospodarki na radykalnych reformach strukturalnych, których domagają się związki zawodowe i cała lewica, albo pograżenie kraju w chaosie strajków i napięć społecznych. Z konieczności zmian, w słowach, zdają sobie nawet sprawę kierownicy największych włoskich monopolów, twierdzą, że byłby nawet skłonni przeprowadzić reformy zmierzające do unowocześnienia struktury całego kraju.

Rząd centrolewicowy także obiecuje reformy. Ale takich obietnic było już w poprzednich Włoszech bardzo wiele — żadna z nich nie została zrealizowana. Zarówno chadecja jak i rządzący z nią w koalicji socjaliści są rozbięci wewnętrznie i niezdolni do energicznego działania.

Na niedawnym posiedzeniu rady partii chreścijańsko-demokratycznej, Moro, były premier z jej ramienia, stwierdził wyraźnie, że wszystkie zamierzone przeobrażenia skończą się, jak zawsze oportunistycznym rozdzielaniem intratnych stanowisk i na kontynuowaniu starych metod rządzenia. Moro nie szczędił ostrych słów, gdyż jest obecnie w swej partii w opozycji, przy jego rządach jednak chadecja także niewiele potrafiła zdziałać.

Przeciwko tym wszystkim zjawiskom świat pracy walczy nie tylko o rewindykację i ewnie doraźne interesy. Walka toczy się o generalne, postępowe przeobrażenia strukturalne włoskiej gospodarki i o przemiany społeczne w całym kraju.

R. L.

Podejście cyrkulacyjne i dochodowe

ZBIGNIEW GRABOWSKI

AKCENTOWANIE czynnika skarbowej emisji pieniądza papierowego w ujęciach inflacji tradycyjnego typu wydaje się czymś samo przez się zrozumiałym, uogólnia bowiem historyczny stan rzeczy. Czynniki ten spełniał zasadniczą funkcję w nakręcaniu procesu inflacyjnego.

Aby ją zrozumieć, trzeba sobie zdać sprawę z tego, że dopóki panowała wymiana bezpośrednia, każdy towar przedstawiał sobą zarazem „podaż” i „popyt”. Z chwilą pojawienia się pieniądza nastąpił rozdział: posiadacz towarów stanowiąc o podaż, a pieniądza o popycie. Producent zwykłych towarów, aby móc kupić, musi sprzedać, nie może zgłosić popytu bez podaży. W odmienną wyjątkową sytuację są natomiast ci, co produkują pieniądza. Dysponują oni ogólnym ekwiwalentem, którego jedną z dwóch głównych cech jest bezpośrednia wymienialność na wszystkie towary i usługi i mogą kupować nieczego nie sprzedawczy, czyli **kreować popyt bez podaży**. Nie więc dziwnego, że w dobie waluty kruszcowej przed I wojną światową lata odkryć i eksploatacji nowych złóż złota charakteryzowały się ekspansją popytu oraz tendencją wzrostu cen i spadku siły nabywczej pieniądza, choć był on pełnowartościowy. Ale ze wzmożonej podaży tego pieniądza skarbnicy państwa bezpośrednio nie miały, na stan jego dochodów oddziaływało to tylko za pośrednictwem wpływów z obciążeń finansowych gospodarki, natomiast zwiększone zyski, stanowiące nadwyżkę stałej parytetowej ceny złota nad kosztami jego produkcji osiągały prywatni „fabrykanci pieniądza”. Wzrost cen był oczywiście nierównomierny w odniesieniu do poszczególnych towarów i miał efekt redystrybucyjny. Procesy te mogły jednak przyspieszać tylko **ograniczenie rozmiarów** i wzrost ogólnego poziomu cen, w dobie panowania waluty złotej, jak świadczy o tym historia, utrzymywali się w granicach nie przekraczających 50 proc.

Wynikało to przede wszystkim z naturalnej ograniczonej podaży towaru pieniężnego. To prawda, że masa bieżących monet nie miała większego znaczenia, stanowiły one bowiem niewielki procent obiegu pieniężnego, ale będące ich faktycznymi reprezentantami banknoty można było emitować tylko w odpowiedniej proporcji do posiadanych pokrycia w złocie, by być w stanie wywiązać się z ustawowego obowiązku ich wymienialności. Tak więc mimo zdarzających się procesów deprecjacji w systemie pieniądza pełnowartościowego zawarte były czynniki przeciwdziałające rozwijaniu się procesu inflacji.

System skarbowej emisji pieniądza papierowego znosi instytucjonalne hamulce „fabrykowania” pieniądza. W ciągu dni można mieć każdą ich ilość, wystarczającą do zakupu nie wielomiesięcznej produkcji kraju. Jeśli nie są w stanie tyle nastąpić własne wytwórcy, można zamówić odpowiednią ilość wagonów papierowego pieniądza skarbowego za granicą, co się też w historii zdarzało. W grę wchodzi tylko ekonomiczne skutki takiej polityki. Wobec tego, że emisja skarbowa nie ma narzuconych granic oraz w związku z tym, że pieniądź papierowy jest skrajnie niepełnowartościowy, nie występuje w warunkach waluty papierowej żaden z czynników przeciwdziałających rozwijaniu się procesu inflacyjnego, właściwych walucie kruszcowej. Deprecjacja skarbowego pieniądza papierowego może stać się zupełna (pod koniec ostatniej hiperinflacji w Grecji doszło do tego, że z papierowych drachm zaczęto kreć sznurki).

Jeśli więc miało się nawet zastrzeżenia co do tego, by w sferze pieniężnej doszukiwać się istoty inflacji, to w każdym razie dowiadujemy się historycznie, że traktowanie ekspansji podaży pieniądza jako nieodzowną przesłankę rozkręcania procesu inflacyjnego. Ten pieniężny aspekt inflacji nie obejmuje natomiast wszystkich istotnych stron tego zjawiska. Równocześnie odrzucić trzeba twierdzenia, jakoby przy walucie papierowej inflacja miała być czymś nieuchronnym. Jeśli obieg nie przekracza zdecydowanie potrzeb obrotu towarowego i deprecjacja jest umiarkowana, pieniądź papierowy spełnia wszystkie konkretne funkcje w cyrkulacji krajowej nie przestając być środkiem przechowywania wartości, przez co zachowuje właściwą pieniądźowi pełnowartościowemu zdolność elastycznego dostosowania się do wymogów równowagi obiegu pieniężnego, tak że dodatkowa jego masa wchodzić do gospodarki niekoniecznie musi znaleźć się w cyrkulacji, lecz może powiększyć nieczynne zasoby kasowe i w konsekwencji podnieść tylko stopień płynności czyli stosunek aktywów trzymany w formie pieniężnej do wszystkich innych.

Daje tu o sobie znać druga strona stosunku, w jakim pozostaje pieniądź i popyt, ta mianowicie, że suma zasobów pieniężnych stanowią w danym momencie tylko popyt potencjalny i decyzje wydatkowe podejmowane przez jej dysponentów określają dopiero, jaka jej część przekształca się w popyt efektywny. Dlatego też **ekspansja podaży pieniądza papierowego, nawet emisji skarbowej, idącej na pokrycie deficytu budżetowego, wcale niekoniecznie musi zaraz pobudzać proces inflacji**. Wiele zależy od tego, jaki charakter i kierunek ma efekt wydatkowy emisji i jakie są jego rozmiary, pozostające w związku ze stopniem nasilenia ekspansji pieniężnej, a przy danych jej rozmiarach — od reakcji ze strony podaży, kształtującej się przede wszystkim pod wpływem aktualnego stanu wykorzystania sił wytwórczych, od czynników określających ceny, wreszcie zaś od tego, jakie będą bezpośrednie rezultaty i dalsze konsekwencje akcji rewalidacyjnej świata pracy w wypadku rosnących cen i spadającej siły nabywczej pieniądza. Nie więc inflacja jednoznacznie związana ani z ekspansją pieniężną, ani z emisjami pokrywanymi deficytami budżetowego. W warunkach istnienia bezrobocia i nie wykorzystanych rezerw wszystkich rzeczowych elementów sił wytwórczych działanie tych czynników nie powinno rozkręcać procesu inflacyjnego.

Początkowe schematy teoretyczne w historii myśli ekonomicznej opisujące i tłumaczące inflację operują bezpośrednio czynnikiem ilości pieniądza, co stanowi odbicie jego roli w procesach inflacji tradycyjnego typu. Pod względem metodologicznym ujmują one inflację od strony cyrkulacji towarów i z punktu widzenia tej sfery gospodarki, posługując się właściwymi dla niej kategoriami ekonomicznymi. Czynniki ilości pieniądza jest przy tym uwzględniany na różne sposoby, w oparciu o odmienne teorie pieniądza reprezentowane przez przeciwstawne ogólne teorie ekonomii. W burżuazyjnej myśli ekonomicznej panowała przez dziesięciolecia interpretacja inflacji w ujęciu ilościowej teorii pieniądza, która nie bierze pod uwagę jakościowej różnicy pomiędzy pieniądzem pełnowartościowym i papierowym, opiera się na teorii cen ignorującej kategorię wartości towarów i operującej wyłącznie ich ilością, a pieniądź traktuje tak, jak gdyby spełniał on tylko jedną funkcję środka cyrkulacji oraz był zawsze czynnikiem określającym poziom cen, w żadnym zaś wypadku nie był przezeń określany i doń się przystosowywał, wreszcie zaś w swym oryginalnym wydaniu utrzymuje, że ruch cen postępuje proporcjonalnie do zmian ilości pieniądza. Wszystko to zramian sprawą, że koncepcja ta nie nadaje się jako ogólnoteoretyczny punkt wyjścia dla rozpatrywania inflacji, natomiast jej upraszczające założenia o jednofunkcyjności pieniądza i związane z tym wywody mogą stosować się tylko do przypadku hiperinflacji. Szerogich znanych analiz inflacji kończących się hiperinflacją ma właśnie za postawę rozpoznań przez I. Fishera ilościowe równanie wymiany. W literaturze polskiej należą do nich prace E. Taylora o inflacji w naszym kraju po pierwszej wojnie światowej, ostatnio zaś oparł na nim swój model hiperinflacji M. Kalecki. Należy zaznaczyć, że ujęcia inflacji w myśl ilościowej teorii pieniądza nie należą wcale, jak się zwykło u nas utrzymywać, do przeszłości. Od drugiej połowy lat pięćdziesiątych zaczęły one wyraźnie odżywać zwłaszcza w burżuazyjnej ekonomii krajów anglosaskich.

W związku z uzasadnionym krytycznym nastawieniem do ilościowej teorii pieniądza zachodzi nader często, niepofozumienie polegające na tym, że traktuje się jako błędne samo uwzględnianie czynnika ilości pieniądza w teoretycznej analizie inflacji. Tymczasem sam ten czynnik to jedno, a sposób jego ujmowania przez przedstawicieli ilościowej teorii pieniądza to co innego. Biorąc na przykład pod uwagę w rozważaniach o inflacji również ekonomię marksistowską, czynią to jednak na swój sposób, w powiązaniu z teorią pieniądza i cen, stanowiącą część składową innej ogólnej teorii ekonomicznej, co zresztą nie zawsze chroni ich przed nieuzasadnionymi posądzeniami o to, że zjawisko inflacji tłumaczą w stylu ilościowej teorii pieniądza.

W tradycyjnej ekonomii marksistowskiej akcentuje się w objaśnianiu istoty inflacji naruszenie równowagi obiegu pieniężnego, polegające na przepiętaniu kanałów cyrkulacyjnych pieniądzem papierowym, gdy jest ona nadmierna wobec teoretycznego społecznego niezbędnego zapotrzebowania pieniądza, to zaś wyznacza przede wszystkim stosunek sumy cen towarów podlegających w danym czasie realiza-

cji — ale nie cen wyrażonych w aktualnym pieniądzu papierowym, lecz takich, jakie by były, gdyby funkcjonował pieniądź pełnowartościowy — do szybkości obiegu pieniądza. Za główny, choć nie jedyny, czynnik wyjściowy stanowiący o poziomie cen uznaje się stosunek wartości towarów i pieniądza.

Marksistowskie rozumienie inflacji daje możliwość kwantyfikacji wielkości inflacyjnego nadmiaru pieniądza papierowego dostającego się do cyrkulacji, co i w tym miejscu korzystnie odróżnia je od ilościowego równania wymiany, w którym samo pojęcie zbitych obfitości masy pieniężnej jest bezprzedmiotowe, nie znajduje ona tam bowiem żadnego punktu odniesienia w postaci określenia ilości właściwej dla zrównoważonego obiegu pieniężnego. Posługując się znanym równaniem wymiany I. Fishera nie sposób w ogóle kuś się np. o teoretyczną próbę wytłumaczenia zjawiska „głodu pieniężnego” i ustalenia jego rozmiarów, a takie paradoksalne zjawisko względnie niedoboru emitowanego w astronomicznych masach pieniądza wobec sumy wynikającej z przedłożenia społecznie niezbędnego potrzeb cyrkulacji, wyrażonych w pieniądzu pełnowartościowym na gwałtownie deprecjonujący się pieniądź papierowy, występuje dość regularnie w czasie zaawansowanych inflacji.

Kwantyfikacja wyszczególniana w definicjach inflacji panujących w literaturze marksistowskiej jest dostatecznie ostrą teoretyczną, nastrożającą natomiast niekiedy kłopotów przy próbach praktycznego ustalenia wielkości teoretycznego społecznego niezbędnego zapotrzebowania pieniądza. Jak sobie można z tym poradzić, pokazuje praca E. Preobrażenkiego o teorii deprecjonującej się waluty na przykładzie kilku krajów przeżyjących inflację w czasie pierwszej wojny światowej i po jej zakończeniu. Jest to ilustracja wykorzystania do „końca” marksistowskiej teorii pieniądza papierowego, ujmowanego z punktu widzenia funkcji spełnianych w procesie cyrkulacji towarów, do monografii konkretnych historycznych przypadków inflacji. Ujęcie takie przeważa w marksistowskich rozważaniach o inflacji, a do ostatnich lat panowało w nich bez mała niepoprawne.

W kategoriach wywodzących się z marksistowskiej teorii wartości znajdujemy teoretyczne wsparcie przy podejmowaniu prób wytłumaczenia szeregu prawidłowości w przebiegu inflacji. Jeśli np. ustalimy, jak w poszczególnych fazach inflacji zmienia się wielkość społecznie niezbędnego zapotrzebowania pieniądza (obejmującego wszystkie konkretne funkcje, pełnione przezeń w sposób realny) pod wpływem zmian w rozmiarach obrotu towarowego, rozliczeń bezgotówkowych, wzajemnego stosunku transakcji gotówkowych i kredytowych, stopy oszczędności i szybkości obiegu pieniądza, znajdziemy drogę do wyjaśnienia, dlaczego w początkowej fazie inflacji tempo wzrostu ogólnego poziomu cen pozostaje zwykle w tyle za tempem dodatkowych emisji, czy też skąd się bierze wspomniane zjawisko głodu pieniężnego. Rozumowanie wychodzące z marksistowskiej teorii wartości towarów i pieniądza pomaga też wyjaśnić przyczyny rozpiętości, jaka z reguły powstaje w warunkach zaawansowanej inflacji pomiędzy przeliczonym na pieniądź pełnowartościowy cenami rynku krajowego i cenami światowymi.

Trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że nie ma widoków na ujednolicenie rozumienia terminu inflacji przez poszczególne szkoły ekonomii politycznej. By nie podtrzymywać zamieszania, trzeba by przede wszystkim nazywać bardziej po imieniu te różnorodne zjawiska obejmowane jednym i tym samym mianem i np. nie mówić jeszcze o inflacji, lecz tylko o **presji popytowej**, **lucie podażowej** względnie **na wet**, **lucie czy sytuacji inflacyjnej** ewentualnie **tendencji inflacyjnej**, gdy popyt przy danych cenach co prawda przewyższa podaż, lecz tylko w takiej mierze i przy takich innych warunkach, że odpowiedni wzrost oszczędności lub obciążeń finansowych, rosnąca podaż, jednorazowa wyższa cen części towarów, choć powetowana przez podniesienie płac, jest w stanie przywrócić równowagę.

Z kolei góły fakt podnoszenia się ogólnego poziomu cen, a tym samym obniżania się siły nabywczej pieniądza bez znamion inflacji, o których będzie mowa, **sadekwalnie wyraża termin deprecjacji pieniądza**. Należałoby tylko zwrócić przy tym uwagę, że dla ścisłości teoretycznej powinno się właściwie odróżniać utratę siły nabywczej pieniądza w stosunku do towarów od utraty siły nabywczej pieniądza papierowego w odniesieniu do złota, będącego towarem — pieniądzem. Dopiero po

stwierdzeniu spadku siły nabywczej pieniądza należałoby dociekać, czy przejawia się w ten sposób inflacja, dewaluacja, praktyki monopolowe, normalne dla każdej fazy ożywienia koniunktury wzmożenie popytu, czy jeszcze coś innego. Po wyłączeniu ogólniejszych zjawisk podobnego typu z terminu inflacji pozostanie w nim treść bardziej sprecyzowana. Przy jej formułowaniu trzeba mieć na względzie, że charakterystykę faktycznych cech zjawiska można przedstawić w różnych kategoriach w zależności nie tylko od reprezentowanej szkoły ekonomicznej, ale i od sposobu ujęcia na gruncie danej szkoły.

Jak wiemy, w tradycyjnych określeniach inflacji i w ekonomii burżuazyjnej, i w marksistowskiej mamy do czynienia na gruncie różniących się od siebie teorii pieniądza i odmiennych podstaw ogólnoteoretycznych z ujęciem cyrkulacyjnym. Widzimy je także w pierwszych dwóch z wymienionych w poprzednim artykule (patrz ZG Nr 5) grup definicji obiegających aktualnie w ekonomii niemarksistowskiej, z tą różnicą, że w grupie 1. Wielkość pieniężna brana są jako zasoby, a w 2. jako strumienie. Z ujęciem tego typu mamy do czynienia również w 2. i 3. przypadku definicji spotykanych u nas. Częściowo w przypadku 4. i w przypadkach 5-8 naszych definicji oraz w grupie 3 i 4. definicji obiegających w ekonomii niemarksistowskiej traktuje się inflację w ujęciu dochodowym, od strony tworzenia i podziału dochodu narodowego, będącego tu punktem wyjścia i odniesienia, (a więc w szerszym aspekcie sfery determinującej cały bieg życia gospodarczego). Wszystkie marksistowskie ujęcia dochodowe mają za przedmiot uogólnień warunki gospodarki socjalistycznej.

W ekonomii marksistowskiej z pierwszymi oznakami dochodowego ujęcia inflacji spotykamy się na początku lat dwudziestych. W przedmowie do rosyjskiego przekładu książki niemieckiego autora o powojennych reformach walutowych znany ekonomista radziecki, E. Wargę, zwraca uwagę, aby przepełnienie kanałów cyrkulacyjnych traktować jedynie jako przejaw inflacji, a jej przyczyn doszukiwać się w „ujemnym bilansie wytwórczym” kraju, który występuje wtedy, gdy produkcja (przy danych cenach) nie wystarcza na zaspokojenie (wypłaćalnych potrzeb) konsumpcji (osobistej i produkcyjnej) i pokrycie płatności zagranicznych. W późniejszych swoich pracach E. Wargę podkreślał jako rzeczywistą przyczynę inflacji **rozbieżność pomiędzy nominalnym i realnym dochodem narodowym** (nie robiąc zresztą z tego większego użytku w konkretnych rozważaniach).

Dochodowe podejście do inflacji zaczęło w ostatnich latach zyskiwać na znaczeniu w polskiej literaturze marksistowskiej. Jako naturalny punkt wyjścia narzuca się przy tym ujęciu w naszej szkole ekonomicznej analiza wymogów równowagi reprodukcji sprecyzowana w znanych schematach Marksa. Nawigując do nich u nas większość autorów rozpatrujących inflację w kategoriach produkcji i podziału. Na ich podstawie dochodzi się do stwierdzenia, że aby utrzymać się niebezpieczeństwa inflacji, trzeba uniknąć takiego zakłócenia w społecznym procesie reprodukcji, obejmującego produkcję, podział i wymianę, w wyniku którego wystąpiłby względny nadmiar popytu w stosunku do podaży towarów czyli zakłócenia przeciwnego niż to, które występuje przy kryzysie nadprodukcji. Może ono powstać zarówno na rynku **środków produkcji** jak i **przedmiotów konsumpcji**. Przy założeniu reprodukcji rozszerzonej na pierwszym z nich napięcie inflacyjne zaistnieje wtedy, gdy akumulowana część wartości dodatkowej przeznaczona w obu działach na środki produkcji (M_c) będzie większa od wartości produktu pierwszego działu (I) (C₁ + V₁ + M_p), jaka pozostaje po zaspokojeniu potrzeb restytucji zużytych środków produkcji obu działów (C₁ + C₂)

czyli gdy $M_c > V_1 + M_p - C_1$ na drugim zaś rynku wtedy, gdy w całej reszcie gospodarki poza działem produkcji przedmiotów konsumpcji suma płac (przy założeniu, że w całości idą na wydatki) i konsumowanej części wartości dodatkowej (V₁ + M_p + M_o) przetrza nadwyżkę produkcji przedmiotów konsumpcji, jaka pozostaje po zaspokojeniu potrzeb tego działu $(C_1 + V_1 + M_c + M_p + M_o - V_1 - M_p)$, czyli gdy $V_1 + M_p + M_o > C_1 + M_c$

Gdybyśmy chcieli marksistowskim rozróżnieniem struktury produkcji według wartości i wartości użytkowej wzbogacić keynesowską teorię równowagi gospodarczej oraz traktować zapotrzebowanie na dodatki środki produkcji jako globalną wielkość inwestycji (I), nadwyżkę

globalnej produkcji ponad potrzeby restytucji i konsumpcji jako globalną oszczędność (O), sumę płac i nie akumulowanych zysków w dziale pierwszym jako jego konsumpcję i nadwyżkę przedmiotów konsumpcji (K) ponad zapotrzebowanie działu drugiego jako jego oszczędności, mielibyśmy nierówność $I > O$ w przypadku pierwszym i $I \leq O$ w drugim,

wyrażoną na modłę pospolitą we współczesnej ekonomii burżuazyjnej. Naddatki w obu nierównościach stanowiłyby właśnie to, co się często nazywa luką inflacyjną. Podobnie więc jak cyrkulacyjne tak i dochodowe podejście do inflacji może się opierać na ogólnoteoretycznych przesłankach jednego jak i drugiego nurtu ekonomii.

Dochodowy punkt wyjściowy przy analizie inflacji powinien nam uświadomić, że nie jest ona bynajmniej zjawiskiem czysto pieniężnym i finansowej natury, lecz sięga korzeniami znacznie głębiej, do dysproporcji w strukturze produkcji i podziału oraz określonej przez nie wymiany. W tym aspekcie zaburzenia w dziedzinie pieniężno-financeowej występują jedynie jako przejaw istniejącego naruszenia ogólnej równowagi gospodarki, tak że same tylko leki z tej dziedziny nie są w stanie skutecznie zwalczyć inflacji, o ile nadal działają przyczyny zakłócające przebieg reprodukcji kapitału społecznego od strony realnej.

Przy tym jednak należy sobie uświadomić, iż omówione naruszenie równowagi wcale jeszcze nie muszą się rozwinąć w proces, który można by nazwać **spiralą inflacyjną**, to znaczy w wysięg podsycającego się wzajemnie rosnącego popytu pieniężnego i poziomu cen z tendencją do oddalania się od stanu zrównoważenia. W pierwszym przypadku nierównowagi mamy na razie napięcie inwestycyjne, w drugim zaś napięcie na rynku przedmiotów konsumpcji. Była już wyżej mowa o kilku sposobach ściągnięcia nadmiaru popytu, mogących zlikwidować lukę inflacyjną i zbliżyć układ do równowagi, a widoki na to są tym lepsze, im mniejsze co do rozmiarów i im bardziej krótkotrwałe było jej naruszenie. Nie ma przesłanek dla rozkręcenia się spirali inflacyjnej bez **aktywnego oddziaływania czynników pieniężnych**. Koniecznym warunkiem jej wystąpienia jest taka ekspansja podaży pieniądza i w ślad za nią strumienia popytu, by zwiększała się realna ilość pieniądza wchodzącego do obiegu, to znaczy, by jego masa nominalna wzrastała bardziej niż ogólny poziom cen.

Z jednej strony suma zysków i płac nie w całości musi iść na wydatki i tworzyć strumień efektywnego popytu, jak to przyjmuje się w schematach reprodukcji, co może przeciwdziałać luce inflacyjnej, ale z drugiej fundusz nabywczy w danym okresie nie musi się ograniczać, jak w schematach, do bieżących dochodów osiąganych w sferze produkcji, lecz może być zasilany przez sumy pieniężne odłożone w poprzednich okresach, **przrost kredytów** w okresie bieżącym czy **emisję skarbowa**, przy czym to ostatnie źródło zasilenia jest formalnie niewyczerpalne. Poza tym gdybyśmy np. sobie wyobraźli, że wspomniane napięcie w procesie reprodukcji zdarzają się w warunkach, w których funkcjonuje nie pełny pieniądź o cechach ogólnego ekwiwalentu, lecz asygnowany zamiast powszechnej zdolności nabywczej z góry określone przeznaczenie, wygasające po upływie danego terminu i nie przenoszące wobec tego wartości w czasie, a wreszcie ważne nie na okazie, lecz imienne i nie będące przedmiotem kredytu, wówczas napięcie to nie mogłoby się rozładowywać w drodze inflacji. W tych warunkach nadmiar funduszu nabywczego byłby otwarcie kasowany przez prepedek i nie inicjowałby wysięgu cen i popytu.

Choć nie jest więc inflacja zjawiskiem czysto pieniężnym i finansowej natury, ma przecież w sobie między innymi nader istotne cechy procesu z tej sfery życia gospodarczego. Tymczasem w podejściu dochodowym nie uwzględnia się w ogóle czynnika podaży pieniądza, dlatego też modele tego typu nie są w stanie uchwycić inflacji we wszystkich jej „wymiarach”, pokazują tylko zakłócenia w procesie reprodukcji, które mogą ją zainicjować (ale bynajmniej nie muszą), nie opisują wcale jej mechanizmu. Ujmują one to zjawisko od strony czynników produkcji i podziału czyli od strony niepieniężnej, a więc inne niż modele cyrkulacyjne i choć prawda, że jest to ta strona ważniejsza, to jednak też tylko jedna. Nie wydaje się, aby można się było pokusić o jeden model syntetyzujący oba typy ujęć, ponieważ każde z nich narzuca konieczność operowania kategoriami odmiennego rodzaju, nie harmonizującymi ze sobą i nie dającymi się łączyć w jedno. Dlatego też jest raczej niepodobna istnienie sformułowanie pełnej charakterystyki inflacji przy użyciu pojęć jednego tylko typu podejścia.

Poza tym dziś obejmuje się nazwą inflacji zjawiska tak różnorodne, że ich charakter oraz przyczyny i wywołujące muszą być zgola odmiennie natury. To, co się zwykło nazywać inflacją w krajach rozwiniętego kapitalizmu, w krajach słabo rozwiniętych i w krajach socjalistycznych ma w każdym z tych przypadków tyle swolistej treści, że byłoby błędne metodologicznie uślawiać zamknąć to wszystko w jakimś jednym schemacie. Nie wolno oczywiście przy tym w drodze słownej ekwilibrystyki dochodzić z góry do wniosku, że inflacja nie może występować w socjalizmie. Zjawiska, które się jednakowo uzwętniają, powinny nosić jedną nazwę, bez względu na to, w jakim występują ustroju i jaką mają w związku z tym treść klasową.

Jeśli się nie chce przysparzać rogardiaszu pojęciowego, nie powinno się rozciągać terminu inflacji ani w kapitalizmie, ani w socjalizmie na stan naruszenia równowagi rynkowej przez względny nadmiar popytu, lecz zarezerwować go w obu ustrojach dla zjawiska charakteryzującego się dodatkowymi cechami specyficznymi. Przede wszystkim należałoby mówić o inflacji właściwie dopiero po stwierdzeniu, że ma się do czynienia nie tylko ze stanem nierównowagi, lecz z ruchem, z procesem odchodzenia od stanu zrównoważenia przy danych cenach strumienia wydatków z możliwościami podaży towarów i usług, cechującym się ponadto określonymi właściwościami. Jest to mianowicie proces, na tyle nasilony, że wywołuje wzrost cen i spadek siły nabywczej pieniądza. Następnie proces ten przypomina rozciągającą się spiralę, to znaczy, gdy realizuje się towary po rosnących cenach i powiększają się w ten sposób utargi, to wracają one na rynek jako zwiększone wydatki i podsycają wzrost cen, który przysparza utargów itd. Wreszcie proces ten samorzutnie się nie cofa, jak to np. widzi przy załamaniu się ożywienia koniunkturalnego i wejścia w znikłąwą fazę cyklu.

Nie wymienione tu wprost wśród specyficznych cech inflacji przepiętanie kanałów obiegu pieniężnego zawiera się między wierszami. Bez ekspansji podaży pieniądza nie może być przecież ani większego nasilenia, ani samopodsycającego, ani niepowstrzymania całego procesu. Jeśli się tego czynnika tu nie eksponuje, to dlatego tylko, by podkreślić, o czym już była mowa, że inflacja jest zjawiskiem dotykającym życie gospodarcze w całości, a nie tylko jego sferę pieniężno-financeową oraz by z góry nie wykluczyć przypadków, w których dodatkowa emisja i kreacja pieniądza nie inicjuje ruchu cen w górę, lecz jest jego następstwem.

między wierszami zawiera się również to, że ekspansja podaży pieniądza podtrzymuje proces inflacji o większym nasileniu i na dłuższą metę przede wszystkim wtedy, gdy ma swe źródło w **emisji skarbowej**, bo takie źródło jak deteauryzacja, przez którą rozumie się również uruchamianie nagromadzonych oszczędności w systemie pieniądza papierowego, stosunkowo szybko wysycha, a kredytowa kreacja pieniądza ma swoje granice oraz zwiększa stan aktywów płynnych, będących w dyspozycji nabywców, tylko do czasu zwrotu zaciągniętych długów, przez co narzuca pewną dyscyplinę finansową.

Przy takim rozumieniu inflacji nie każdy przypadek wzrostu cen i spadku siły nabywczej pieniądza w dzisiejszym świecie wyprzałoby określać tym mianem. Wstrząsliwość przydałaby się nie tylko przez wzgląd na przestrzeganie jakiegoś porządku terminologicznego, lecz również z przyczyn polityczno-społecznych, pochoptonych bowiem poszczególnych ekonomistów burżuazyjnych w znajdowaniu inflacji w ich własnych krajach ma i taki skutek, że odwraca uwagę od roli praktyk monopolowych w podnoszeniu cen.

Trzeba jednak pogodzić się z tym, że nawet przy dostatecznie precyzyjnym sformułowaniu definicji inflacji i zgodnym jej rozumieniem nie da się jednoznacznie rozstrzygnąć, czy dany konkretny przypadek wzrostu cen ma charakter czysto inflacyjny, koniunkturalny, monopolistyczny czy też jest jeszcze innej natury. Trzeba się liczyć z tym, że w konkretnej rzeczywistości wszystkie te elementy mogą się na siebie nakładać.

Nie ulega wątpliwości, że proces inflacji najczystszy wody występuje dziś w tych licznych krajach nieuprzemysłowionych, zwłaszcza Ameryki Południowej i Azji, w których postępuje intensywny wzrost cen i spadek siły nabywczej pieniądza przy znacznych deficytach budżetowych i stojącej w miejscu produkcji globalnej czy na głowę ludności. Trudniej natomiast sklasyfikować powolny ruch cen w górę rozpowszechniony w tych krajach świata kapitalistycznego i socjalistycznego, w których towarzyszy on wzrostowi gospodarczemu.



BUDŻET USA NA 1969/70

Ostatni projekt budżetu federalnego przedłożony przez Johnsona przed jego ustąpieniem kongresowi amerykańskiemu będzie pierwszym budżetem kadencji Nixona, gdyż zawiera wydatki i dochody na rok 1969/70.

Dochody projektowane zamykają się sumą 198,7 mld. dol., wydatki przewidują kwotę 193,3 mld. dol. Przewidziana nadwyżka budżetowa w wysokości 5,4 mld. dol. jest problematyczna, gdyż miałyby ona powstać przy przedłożeniu na dalszy jeden rok podwyżki podatków o 10 proc. wprowadzonej w dniu 1 lipca 1968 r. na okres do 30 czerwca 1969 r. 1968 r. na okres do 30 czerwca 1969 r. 1968 r.

wiadomo jednak, czy rząd Nixona przedłoży tego rodzaju projekt Kongresowi. Byłoby to jednak, że to nastąpi, gdyż rząd stoi w obliczu walki z inflacją.

Około 41 procent ogółu wydatków budżetowych na rok 1969/70 przewiduje się na cele wojenne, w tym na kontynuowanie wojny w Wietnamie. Budżet na cele wojenne wynosi 81,5 mld. dol., mniej więcej tyle samo co w bieżącym okresie budżetowym. Nieco mniej przewidziano natomiast na wydatki związane z wojną w Wietnamie; w budżecie 1968/69 wynosiły one 29,2 mld. dol., a na okres 1969/70 przewiduje się kwotę 25,7 mld. dol. (d)

BANKI JAPANESE KRYTYKA RZĄD

Rząd japoński, uchwalając budżet na rok 1969/70, wysunął dość problematyczne zadanie utrzymania i podniesienia

wysokiego tempa rozwoju gospodarki japońskiej oraz ustanowienia niebezpiecznego wzrostu cen, będącego wynikiem przegrzania koniunktury i rozwoju tendencji inflacyjnych.

Budżet na przyszły rok finansowy (1 marca 1969 — 30 marca 1970) ma być większy o 15,8 proc. od obecnego i osiągnąć 6 939,6 mld. jenów (około 18,7 mld. dol.). Jego część inwestycyjna przewiduje wydatki w wysokości 3 077 mld. jenów (8,5 mld. dol.), wyższą o 14 proc. niż w 1968/69 r.

W kolbach bankowych wyraźnie się obawia, że wysoki przrost wydatków rządowych przyczyni się raczej do wzmocnienia tendencji inflacyjnych, do wzrostu cen, niż do ich stabilizacji, (d)

ZYCIE GOSPODARCZE

o problemach gospodarczych

Autor artykułu najczęściej zastrzeżeń zgłasza do dotychczasowej struktury nakładów inwestycyjnych. O ile bowiem udział inwestycji w dochodzie narodowym

Na marginesie tych wywodów warto zwrócić uwagę na kilka jeszcze spraw, którym zresztą w znacznym stopniu poświęcono jest cykl publicystyczny „Po przecięciu wstęgi” aktualnie drukowany na naszych łamach. Pierwsza z nich dotyczy struktury nakładów inwestycyjnych nie według gałęzi przemysłu, lecz według stopnia ich nowoczesności. Przykładowo w przemyśle paliw można budować tradycyjne kopalnie

W tym przypadku nie bez winy jest urzędodawstwo
Inwestycyjne Nispetev, nie potrafimy budować szyb-
ko, a często i nie potrafimy budować nowocześnie.

S. C.

● GUS ustalił w jakiej kolejności młode małżeństwa nabywają przedmioty trwałego użytku (poza mebla-

• W tym roku, z dwuletnim opóźnieniem, nasz przemysł dostarczył wreszcie odpowiednią ilość butów z cholewami dla kobiet. Niestety z relacji gazetowych reporterów wynika, że większość klientek nie może kupić sobie nowych butów, bo albo, jeżeli ją poproszą o pomoc w bucie młodego człowieka, jest za kusa, jak na przetrzała paska nogę, albo przeciwnie – za szeroka. Produkcji, niestety, znają kształt damskiej łydki z zagranicznych magazynów ilustrowanych a nie z autopsji.

● Władze skarbowe bezskutecznie poszukują anonimowych dotychczasowych właścicieli, którzy krakowskie przynajmniej w kłapie napisami angielskimi, które zawiera: „pocztą mnie”, „kocham”, „czekam o piątę”, „Jestem geniuszem”, „mam iemierem”, „i owsem”. Człowiek, który tak się nazywa, jest szkodliwym dla państwa, sprzedawane po 10-15 złotych. Koszt własny wyrobów, jak oceniania znawcy, nie przekracza zniżki za sztukę, sprzedaje się tego setki tysiące sztuk, dlatego też, jeśli ktoś chce kupić, jest jak najrychlejszym powinno przejąć państwo, zrobić polskie, więc komunikacyjne napisy i nadać im treści wychowawcze, żeby dyktando w wyściskach zawać manie i nie być kłopotliwym „napięciem” i „czyszczącym” „zbyć”. „Czekam o piątę” po odrobieniu lekcji”. „Oglądam Kłosa i kocham mamusie” itd.

● **Porta** sygnalizuje, że radykalnie zmienia się zawartość, paczka wysyłana przez Polaków zagranicę nie krewną i przyjaciół. Dotychczas dominowały rzędy, wódka i kielbasa. Obecnie kosmetyki i lekarstwa. Tęsknią za wyrazistych dawać dobrej pracy przemysłowy kosmetyczny i farmaceutyczny.

● **Czesłochowski Zakłady Zabawek** przepięknie w tym roku do młodych, produkują samochodzików FIAT 125 P. Dzieki temu nowy polski samochód będzie mógł się znaleźć w każdym polskim domu. Nowa zabawka nie będzie się wierała kopią z przodu, nie będzie się wznosiła, twórcy zapewniają, że ich samochodzik nie będzie się psuł co chwila i istnieć dno będzie dostatek części zamiennych.

jej wzrostu było najwyższe od 1964 r. (9,3 proc.). Licząc natomiast bez produkcji przedsiębiorstw, które w 1965 r. nie przystąpiły do skupu (na krótką ratującą silnie wyniki rolnictwa), produkcja globalna przemysłu wzrosła w 1968 r. o ponad 10 proc. Był to wzrost najwyższy od 1961 r. (11 proc.).

Plan produkcji przemysłowej został przekroczony o ponad 10 proc. Wzrost ten wynikał z czegoś 5,5 mld zł przypada na resort przemysłu spożywczego i skupu, 3,7 mld zł na resort przemysłu ciężkiego i 2,2 mld zł na resort przemysłu lekkiego. W produkcji przemysłowej w 1968 r. wg aktualnych cen, zdecydowały następujące czynniki:

- Zobowiązania państwa przed przedsiębiorcami z tytułu przepięknych cen.
- Wzrost przyrost zdolności produkcyjnych z nowych inwestycji (oddanie do eksploatacji kopalni miedzi w Lubinie i Polkowicach, Huty im. Miasteczka w Rzeszowie, 3 nowe zakłady azotowe w Puławach, zakładów petrochemicznych w Płocku, walcowni-slabingu w Nowej Hucie, kopalni siarki w Grzybowie i Jęzorku).
- Wzrost zapotrzebowania na wyroby przemysłu cukrowniczego, zbożo-

● Wiekowa Hozba dni roboczych (o 0,75 dnia, co odpowiada zwiększeniu produkcji o 2,5-3 mid zł).

● Przypieszenie wzrostu wydajności pracy (z 1,5 proc. w 1967 r. do 5,5 proc. w 1968 r.).

Rozwrocznie nastąpiło jednak ograniczenie trudności zaopatrzeniowych, energetycznych, kooperacyjnych, transportowych, braków zatrudnienia w niektórych galeziach produkcji, co może rzutować na warunki wzrostu produkcji w br.

(Sb)

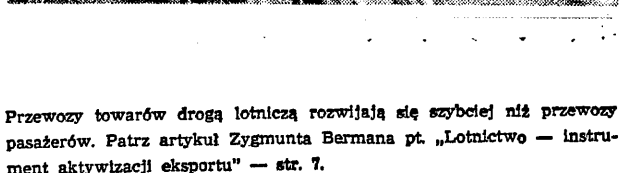
W ub. r. nastąpiło przekroczenie planu produkcji zarówno środków produkcji, jak i przedmiotów spożywczych. Wzrost produkcji przedmiotów spożywczych (7 proc.) po raz pierwszy w tym pięcioletcu był wyższy od założonego w planie planu (6,5 proc.). Wzrost produkcji Przepięszenie produkcji przedmiotów spożywczych osiagnięto głównie dzięki ich wyższej niż planu produkcji. W przemyśle rolnospożywczym, przemysle lekarskim i produkcji rynkowej przemyśle maszynowego. Wzrost produkcji w ub. r. wyniósł ponad 10 proc. wobec 7,5 proc. w 1967 r.

W ten sposób zostali częściowo zrealizowane założenia planu na 1968 r. W pięcioletnim okresie planu nie pięcioletnim w zakresie produkcji przedmiotów spożywczych. Nadą jednak, licząc łącznie lata 1968-1969, nie osiągnięto tempa wzrostu produkcji przedmiotów spożywczych nieco niższe niż w założeniach planu pięcioletniego (6,5 proc. zamiast planowanego 7,5 proc.).

Znacznie wyższy od planowanego

**WYBORY TECHNIKI W KRAJACH
SŁABO ROZWINIĘTYCH** — str. 208
Cena 12 zł. PWN, Warszawa 1968, 120 s.
Technik w krajach rozwijających się
Rozważania autora dotyczą głównie
określenia kryteriów optymalnego
wyboru. Kryterium tym czynią za-
równo warunki ekonomiczne, jak i
kombinacje technik maksymalizują-
cych nadwyżkę inwestycyjną oraz
maksymalizujących dochód.
CZESŁAW NIEWIADA — POLITYKA
KRAJÓW W ROZWOJU
POLSKA — str. 148, cena 1 zł 30.
PWN, Warszawa 1968, (PAN Zakł.
Nauk Ekonomicznych).

Książka jest próba charakterystyki polityki państwa w próbie roz-
miesza w świecie ostatnio dokonano-
nych zmian. Autor omawia najisto-
niejsze przesłanki związane z opor-
cowaniem dogmatologicznej koncepcji
rozwoju państwa — 1970.



Przewozy towarów drogą lotniczą rozwijają się szybciej niż przewozy pasażerów. Patrz artykuł Zygmunta Bermiana pt. „Lotnictwo — instrument aktywizacji eksportu” — str. 7.

Koncepcje lokomotywy z napędem atomowym opracowywane są w Stanach Zjednoczonych. Przewidywany będzie stosunek z napędem atomowym, będąc stosunkiem tylko do prowadzących linie ciężkich pociągów towarowych na dużych odległościach. Lokomotywa ma mieć napęd prof. Bostia, będzie miała moc około 8000 kW, ciężar 327 t, przy czym ciężar reaktora i urządzeń chroniących przed promieniowaniem wyniesie około 181 t. Lokomotywa będzie miała 12 osi, 12 kołom, będzie na kołach. Ciężar reaktora promieniowocześniego służąc będzie do wytwarzania pary wodnej o temperaturze 270°C. Para będzie na parowniku, który będzie zasilany reaktorami prądowocześnie, zasilając silniki trakcyjne. Przewidywany koszt lokomotywy w seryjnej produkcji wyniesie około 1,2 mln dolarów (Zielonodorski "Transport", 1978).

Pracownicy jednego z moskiewskich instytutów naukowych zdołali wykonać pierwszy w historii zabieg, w sposób ciągły przetrzymując "bokoś" snu naręcznego operującego pacjenta. W zależności od potrzeb lekarzy mogą wyłączać i włączyć narkozę, przyrząd automatycznie dawkuje potrzebne środki narkotyczne. Lekarz anestezjolog może wyłączać od tych czynności i skupić całą uwagę na kontroli i podtrzymaniu najważniejszych funkcji życiowych organizmu, usprawniając i zadając precyzyjne operacje. Zabieg przetrzymania operacji na pomiarze biopłodu mózgu. Jednocześnie aparat zapisuje przebieg wartości biopłodu oraz temperatury ciała. Wyniki badania i analizy pozwala następnie stwierdzić, jak przebiegała operacja. (APN)

Technikom koncernu Uniroyal udało się opracować nowy rodzaj opon samochodowych wzmacnianych specjalną matą, na którą składa się kilkadziesiąt tysięcy cienkich drucików stalowych wtapianych w kauczuk. Tak uzbrojona opona zabezpiecza pojazd przed niebezpieczeństwem przebiecia. (Motor)

W Sanockiej Fabryce Autobusów „Autosan”, która jest również producentem przyczep rolniczych i samochodowych, przystąpiono do wykonania prototypów uniwersalnych

Tworzywa sztuczne w ZSRR

W Związku Radzieckim odbywa się całkowita niemal rekonstrukcja przemysłu tworzyw sztucznych. I tak do roku 1970 zostanie zbudowanych 11 nowych i przebudowanych 17 starych zakładów tej branży. Dzięki temu w 1970 roku produkcja tworzyw sztucznych w ZSRR będzie 2,5 raza większa niż w roku 1965. (WIT-AR)

W Lizbonie — na rzecze Tag — oddano do użytku najdłuższy i pierwszy w Europie most o konstrukcji stalowej. Przeszel nadwodny wynosi 2237 m. Jedzina mostu mieści 4 pasma ruchu; w przyszłości jest przewidziana rozbudowa, pomimo, że wzmocnienie konstrukcji mostu, który mógł on pomieścić 6 pasm, drogowych oraz 2 torze kolejowe. Do budowy użyto 72 600 t stali, w tym 3 600 t stali specjalnej, której użył do konstrukcji mostu niemiecki przemysłowy kombinat. Wymagające odpowiadające elementy konstrukcji. Dzięki dużej zawartości niklu stali ma granice plastyczności 70 kg/mm², czyli trzykrotnie więcej niż zwykła. Umożliwia to wykonanie stosunkowo lekkiej konstrukcji mostu. Jednocześnie obecność niklu w połączeniu z miedzią i chromem czterokrotnie zwiększa odporność stali na korozję atmosferyczną. (Der Eisenhändler, nr 3/68)

Zarysowały się nowe trudności a co za tym idzie dalsze opóźnienie w podjęciu decyzji francusko-angielskiej co do budowy tunelu pod kanałem La Manche. Oficjalnie mówi się o konieczności podwyższenia pierwotnego kosztorysu. Kola polityczne twierdzą natomiast, że w budowę tunelu bardziej zainteresowany jest strona francuska. Anglii bowiem w uwagi na fakt, że przyjęcie ich do Wspólnego Rynku opóźnia się - obciąża ją przy transporcie morskimi. (Miotor)

W Związku Radzieckim dokonano poważnego postępu w dziedzinie wytwarzania sztucznych diamentów stosowanych do celów technicznych. Dotychczasowa technologia wymagała ogromnych ciśnień i temperatur. Instytut Chemii Fizycznej Akademii Nauk opracował nową metodę, w której produktem wyjściowym są gazy (a nie ciała stałe jak przedtem) zawierające w swym składzie węgiel, a ciśnienie nie przekracza jednej atmosfery. (Roryzanty Techniki, nr 11/58)

Produkcja globalna rolnictwa wzrosła w ub. r. o 4,4 proc., i przekroczyła szóstą miliardę gł. żywności. Wzrost produkcji roślinnej (o 5,2 proc.). Produkcja zwierzęca wzrosła bowiem o niemal 4 proc., co spowodowało zwiększenie zapasów mięsa, stada, a nie w wyrazie przekożyc żywności.

1988 r. uzyskano rekordowy zbiór 10,2 t/ha (21,4 q/ha), ziemniaków (185 q/ha) i siana łaskowego (48,5 q/ha). Plon: buraków cukrowych był natomiast nieco niższy niż w 1987 r. Ponadto w tym roku na 15 proc. powierzchnia upraw warzyw, co oznacza istotne przypływy do zapasów żywności.

zrzedły (o 2 proc.). Jeszcze wyż spisto-
czywość ogólniejsza, szczególnie w
Główny wzrost pogłowia trzody do-
tęży jednak szlak młodych w
wieku do 6 mies., co sprawia, że
wzrost ogólny nieprawy, gdyż
do można oczekiwać dopiero w drug-
m półroczu br.

Należy nie przed rokiem em. 1958
zwiększyć ogólną liczbę zwierząt
rolnikami obserwowane w ostatnie
miesiącach ub. r. oraz znaczn-
wzrost cen prosiak wskazuje, że ten-
dencja rozwoju ogólna powinna się
u nas zacząć porząku.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja
w hodowli bydła. Dobre zabiegi
w 1958 r. sprzyjały wprawdzie oży-
wieniu ogólnemu, ale nie do
czego wyrazem jest słabszy niż w
poprzednich latach sezonowy spadek
pogłowia. Obserwowany był jednak
wzrost ogólny, który w 1958 r. do
skupu cieląt (w grudniu 1958 r. w
porównaniu z grudniem 1957 r. pra-
wie dwukrotnie, tj. z 3,5 tys. szt. do
5,5 tys. szt.).

Wzrost ogólny w 1958 r. do
cieląt nie nastąpił w wyniku ograni-
czenia obrotów targowiskowych, to
należy przypuszczać, że decyduje o-
nim przede wszystkim słabsza syntez-
a, która może być spowodowana
nornych oraz zahamowania w odbio-
rze mleka przez aparat suki, nie-
szczęśliwie, że rozwinięcia hodowli
mlecznej, co spowodowało wzrost
produktu roślinnej, to odnotowania
wymaga znacznie wzrost nawożenia
mineralnego do trzody 1958 r. (o ok.
100 kg N/ha), a w jęczmieniu
granicznym 12,5 kg N/ha, a w użytko-
wanych oraz dalszy wzrost dostaw
do trzody 1958 r. w granicach 15-20
kg N/ha.

Proszę o przekroczenie 100
kg N/ha, co ma być użytko-
wanych. (5b)

Zam: 873 P-10