

KIERUNKI SPECJALIZACJI

LEON BARENSKI

W „ŻYCIU GOSPODAR-CZYM” ukazały się napisane z pasją i dramatycznym zaangażowaniem artykuły o szansach polskiej elektroniki, wykazujące błędy i subiektywizm kierownictwu przemysłu elektronicznego i teletechnicznego. Artykuły te można by tylko uzupełniać liczbami i personami. Wydaje się jednak, że kat widzenia problemów został przez autorów profesjonalnie zawężony. Autorzy tych artykułów — m. in. A. Góral — przedstawili problem od strony organizacji badań, technologii i organizacji przemysłu elektronicznego. Artykułom tym brakuje — moim zdaniem — ekonomicznego spojrzenia w perspektywę czasową, powiązania z istniejącym stanem w przemyśle elektronicznym i teletechnicznym oraz zamierzonymi zmianami w strukturze produkcji polskiego przemysłu elektromaszynowego. Jak również powiązania z potrzebami przemysłu, łączności, środków masowego przekazu i obronności.

Wytwarzając kierunki rozwoju elektroniki polskiej należałoby uwzględnić czynniki kształtujące strukturę produkcji polskiego przemysłu elektromaszynowego jako całości, jako wytwórcę obsługującego wszystkie działy gospodarki narodowej w zakresie technicznego uzbrojenia państwa, tendencje rozwojowe produkcji elektronicznej w wysoko uprzemysłowionych krajach i zapotrzebowanie na urządzenia elektroniczne w Polsce.

ŚWIATOWE TENDENCJE ROZWOJU

W elektronice światowej zarysowało się od 1950 r. kilka nurtów rozwojowych kształtujących strukturę produkcji, a mianowicie:

- produkcja przyrządów i urządzeń elektronicznych dla różnych gałęzi przemysłu;
 - produkcja przyrządów i urządzeń elektronicznych dla celów wojskowych i komunikacji;
 - odchodzenie od produkcji lamp elektronowych w kierunku produkcji tranzystorów a dalej układów scalonych nie na bazie germanu lecz krzemu;
 - rozwijanie produkcji elementów mikroelektronicznych i mikromodułów;
 - rozwijanie produkcji specjalnej elektronicznej aparatury dla badań naukowych i obsługi nieprodukcyjnych dziedzin gospodarki narodowej i całego społecznego organizmu państwowego.
- Dalszą ilustracją światowych tendencji rozwoju produkcji przemysłu elektronicznego mogą być wskaźniki USA za okres 1961—1965. Produkcja urządzeń wojskowych, w tym radarów, wyposażenie pocisków kierowanych, rakiet, samolotów, okrętów itp. osiągnęła 56 proc. w r. 1961 i 62 proc. całej produkcji elektronicznej w roku 1965; wskaźniki urządzeń profesjonalnych osiągnęły odpowiednio — 19 proc. i 18 proc.; zespolono — 5 proc. i 6 proc. oraz sprzęt powszechnego użytku — 20 proc. i 14 proc.).

Należy zwrócić uwagę na dwie tendencje w rozwoju produkcji elementów elektronicznych w USA, a mianowicie:

— podczas kiedy w latach 1962—1967 wartość produkcji tranzystorów wzrosła z 290 mln do 375 mln dolarów, produkcja mikroukładów monolitycznych wzrosła z 10 mln do 225 mln dolarów;

— cena pierwszych układów scalanych, półprzewodnikowych oferowanych w początku 1960 r. do sprzedaży wynosiła 450 dolarów za sztukę, w 1962 r. 40 dolarów za sztukę (sprzedano 50 tys. sztuk), w 1963 poniżej 30 dolarów za sztukę (sprzedano 0,5 mln sztuk), w 1964 r. 20 dolarów za sztukę, w lutym — marcu w 1965 r. cena spadła do około 5 dolarów za sztukę, w kwietniu do około 1,65 dolara, a za niektóre typy do 0,36 dolara za sztukę.

Obie tendencje tłumaczą kształtowanie się udziału produkcji podzespołów w rozmiarach wartości produkcji elektronicznej.

Przemysł elektroniczny USA związany jest ściśle ze zbrojeniami i badaniami przestrzeni kosmicznej; może on być porównywany z radzieckim przemysłem elektronicznym. Dla określenia trendów rozwojowych polskiej elektroniki bardziej jednak odpowiednimi są przemysły elektroniczne W. Brytanii, Francji, Włoch, NRF i NRD.

Przy przyjęciu, że sprzęt wojskowy i profesjonalny potraktujemy jako sprzęt inwestycyjny, w n. w europejskich krajach wskaźniki udziału tego sprzętu w produkcji ogółem wynosiły:

	1955	1960	1965
W. Brytania	36	46	48
NRF	13	16	17
Francja	42	35	36
Włochy	13	15	16
NRD	17	15	10
Polska	38	27	31

Rozwijanie produkcji sprzętu inwestycyjnego związane jest z badaniami kosmosu, rozwojem systemów i urządzeń łączności wojskowej, łączności powszechnej kraju, z produkcją lotniczą i komunikacją lotniczą, produkcją statków, rozwojem krajowego i międzynarodowego systemu kierowania i zarządzania gospodarką (systemy przetwarzania danych informacyjnych).

Powższe dane wskazują, że w krajach wysoko uprzemysłowionych: W. Brytanii i Francji — przemysł elektroniczny wiązał swój dalszy rozwój z produkcją sprzętu inwestycyjnego i obronnego. Przemysł NRF orientował się — mimo nieznacznej go wzrostu sprzętu inwestycyjnego — na produkcję elektronicznego sprzętu powszechnego użytku.

Przemysł elektroniczny kraju naszego, niezależnie od produkcji sprzętu inwestycyjnego, ma jeszcze poważne możliwości rozwoju w dziedzinie sprzętu powszechnego użytku, bowiem nasycenie gospodarki jest jeszcze stosunkowo niskie.

PERSPEKTYWY POLSKIE

Tempo rozwoju i struktura polskiego przemysłu elektronicznego powinny rzeczywiście odpowiadać wymaganiom rozwojowym nowoczesnej ekonomii socjalistycznego państwa. Stąd rozwój przemysłu elektronicznego w Polsce musi być związany

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

W NUMERZE:

CZY KRYZYS SYSTEMU WALUTOWEGO ŚWIATA KAPITALISTYCZNEGO? — str. 1, 6, 7

Ponad dwa lata temu redakcja nasza rozpoczęła cykl artykułów omawiających problemy systemu walutowego współczesnego świata kapitalistycznego. Przewidywano wówczas — analizując rozwijające się w tym systemie sprzeczności — możliwości wstrząsów i poważnych perturbacji. Sytuacja walutowa świata zachodniego uległa — w okresie ostatnich dwóch lat — dalszemu zaostrzeniu. Powstało więc pytanie: jakie przyczyny powodują powtarzanie się owych wstrząsów w tym systemie walutowym i czy podejmowane przez rządy i banki świata kapitalistycznego przeciwdziałania będą w stanie zlikwidować narastające anomalie?

Odpowiedzi na to pytanie — przy redakcyjnym stole — próbują udzielić specjaliści z tej dziedziny.

Grzegorz Pisarski — INWESTYCJE A REALIZACJA PLANU PIĘCIOLETNIEGO — str. 1

Zdaniem autora — w czwartym roku bieżącego planu pięcioletniego istnieją przesłanki, że pomysły zrealizujemy założenia planu na lata 1966—1970. Czy-

niekiedy jednak najbardziej odchyłającym się od założeń planu są nakłady inwestycyjne, które znacznie przekraczają planowane rozmiary.

Autor zastanawia się więc nad wpływem tego wzrostu nakładów na realizację planu.

Marian Ostrowski — MECHANIZM SELEKCJI — str. 3

Po zaprezentowaniu ogólnego działania mechanizmu „pareja inwestycyjnego” — w poprzednim numerze ZG — obecnie autor stara się odpowiedzieć na pytanie: gdzie szukać przyczyn tego stanu rzeczy? Można powiedzieć, że dotąd mechanizm samoutrzymywania struktur to oznacza, że mechanizm wyborów centralnych posiadał istotne słabości. Główna z nich to fakt, że mechanizm ten jest niedostatecznie selektywny.

Dziś w ramach „WOLNEJ TRYBUNY” publikujemy trzy artykuły: Józefa Gabjana — CO Z PODATKIEM OD WYNAGRODZEN? — str. 4

W którym rozważany jest problem: czy, jak i kiedy można znieść podatek od wynagrodzeń w gospodarce uspołecznionej.

Romualda Staszewskiego — PRODUKCJA — EKSPORT — IMPORT — ZBĘDNY DUALIZM — str. 4

W którym autor zajmuje się sprawą zasad organizacyjnych prowadzenia eksportu; Jerzego Urbana — INWESTYCJE A STEREOTYPY MYŚLOWE — str. 5

gdzie skonfrontowany zostaje m. in. związek pomiędzy „skłonnością do inwestowania” a istniejącymi wyobrażeniami ogólnospołecznymi.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

23 LUTEGO 1969 r. Nr 8 (910)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

Czy kryzys systemu walutowego świata kapitalistycznego?

W dniu 21 stycznia odbyła się w naszej redakcji dyskusja na temat zjawisk występujących w ostatnich latach w systemie walutowym świata kapitalistycznego. W dyskusji wzięli udział doc. dr Zbigniew Chrupek (Instytut Ekonomii Uniwersytetu Warszawskiego), doc. dr Zbigniew Grabowski (Instytut Ekonomii Uniwersytetu Warszawskiego), dr Zygmunt Karpinski, podsekretarz stanu w Ministerstwie Finansów mgr Henryk Kisiel, prezes Zarządu Banku Handlowego SA w Warszawie mgr Roman Małesa, dyrektor naczelny Banku Handlowego SA w Warszawie dr Andrzej Olszewski, doc. dr Stanisław Rączkowski (Szkoła Główna Planowania i Statystyki) oraz z ramienia redakcji red. Mirosław Dynar. Dyskusję publikujemy z niewielkimi skrótami.

M. DYNER

Jak pamiętamy redakcja nasza ponad dwa lata temu rozpoczęła cykl artykułów omawiających problemy systemu walutowego współczesnego świata kapitalistycznego. Początkowo ukazywały się one pod wspólnym hasłem — Dolar czy złoto? Analizując rozwijające się w tym systemie sprzeczności przewidywalnym było powstanie wstrząsów i poważnych perturbacji.

Kryzys funta szterlinga i jego dewaluacja w 1967 r. poważny kryzys dolara wiosną 1968 r. i kryzys wokół franka francuskiego i marki zachodniemieckiej jesienią 1968 r. — to etapy narastających sprzeczności. Rozwój sytuacji w systemie walutowym krajów kapitalistycznych interesuje nas tak od strony naukowej, jak i praktycznej, gdyż z wieloma z nich kraj nasz utrzymuje rozległą wymianę towarową. Dlatego też pozwoliliśmy sobie zaprosić do naszej redakcji zarówno naukowców, jak i fachowców praktyków w celu przedyskutowania niektórych problemów.

Pierwszy z nich moglibyśmy sformułować w następujący sposób: — Jak przyczyny powodują powtarzanie się wstrząsów i perturbacji w ostatnich latach w systemie walutowym świata kapitalistycznego?

H. KISIEL

O przyczynach kryzysu walutowego mówiłem niedawno w wywiadzie dla PAP. Dlatego też skrótowo tylko omówię źródła napięć w współczesnym systemie walutowym świata kapitalistycznego.

Zasada „dolar lepszy niż złoto” jest kamieniem węgielnym tego systemu, a właściwie była, gdyż już w końcu lat pięćdziesiątych zaczęły występować objawy przeczące tej zasadzie, dość szybko jednakże usuwano je różnymi sposobami, typowo raczej „administracyjnymi”. Dopiero w ciągu ostatnich kilku lat wystąpiły symptomy już wyraźnego kryzysu walut rezerwowych, przede wszystkim funta szterlinga, a następnie dolara. Gwałtowny charakter, jaki przybrały trudności walutowe mają co najmniej kilka przyczyn wewnętrznych w gospodarce Stanów Zjednoczonych, a także w ich zewnętrznej działalności politycznej.

Znamy trzy reguły dobrej gospodarki: pełne zatrudnienie, brak deficytu budżetowego i zrównoważony bilans płatniczy w obrotach zagranicznych. Niespełnienie każdego z tych trzech czynników może w różnych okresach wywołać poważne komplikacje. I doświadczenie uczy, że je wywołuje. Deficyt w budżecie USA spowodował inflacyjną po-

litykę i to w groźnych rozmiarach w tych St. Zjednoczonych, które do niedawna cieszyły się największą stabilizacją cen! Napięcie w bilansie doprowadziło do spadku rezerw złota do poziomu uważanego jako minimum strategiczne.

Powstał w związku z tym brak zaufania do podstawowej waluty sprzyjał zachwianiu równowagi całego systemu. Tym bardziej, że polityka generała de Gaulle’a prowadziła w pewnym stopniu także do osłabienia systemu dolarowego. Sytuacja wyglądałaby inaczej, gdyby gospodarka USA miała rezerwy budżetowe. Tak jednak nie jest. Podobnie jest z Anglią. Do funta szterlinga nikt od dawna nie miał zaufania, chociaż usilnie go podtrzymywano, przede wszystkim przy pomocy USA. Premier Wilson próbuje ratować funta szterlinga i stara się przede wszystkim o poprawę bilansu płatniczego. Nie jest to proste, gdyż w poprzednich latach deficyt w bilansie był znaczny i spowodowany był w dużej mierze podwyższeniem mocarstwowej polityki W. Brytanii. Za mocarstwowe aspiracje płaci się m. in. zaoferowaniem przemysłu, co z kolei utrudnia konkurencję z wyrobami krajów Wspólnoty Rynku, a zwłaszcza zachodniemieckimi.

Obok tych czynników natury wewnętrznej, tj. wynikających z gospodarki krajów zagrożonych, mamy inną jeszcze przyczynę o charakterze zewnętrznym. W USA tego rodzaju przyczyną jest wojna w Wietnamie i pomoc ekonomiczno-polityczna dla krajów zależnych od USA, nie mówiąc już o demonstracjach 6 i 7 floty amerykańskiej, kosztach utrzymania armii amerykańskiej w różnych punktach globu ziemskiego, w tym również niebagatelne wydatki związane z utrzymaniem wojsk w NRF.

Słabość gospodarki W. Brytanii utrudnia osiągnięcie równowagi budżetowej, w USA zaś aktualnie gospodarka nie zapobiega inflacji i powstaniu deficytu w budżecie z uwagi na rozmiary wydatków zagranicznych.

Z. KARPINSKI

Moim zdaniem powodów kryzysów walutowych w różnych krajach jest wiele, niemniej można sprowadzić je do wspólnego mianownika. Jest nim brak równowagi w bilansie płatniczym głównych państw kapitalistycznych.

Dlatego obecny system walutowy nie może zapobiegać kryzysom?

Nie ma takiej organizacji, która pozwoliłaby na skuteczne przeciwdziałanie wówczas, gdy występują objawy świadczące o możliwości powstania sytuacji krytycznej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy nie może przecież oddziaływać na krajowe państwa członkowskie, nie może ich zmusić do zaprowadzenia ładu w ich gospodarkach. Dlatego też MFW może zapobiegać małym kryzysom, ale nie może zaradzić większym wstrząsom.

Obserwujemy wielką płynność rynków pieniężnych, która pozwala na przesuwanie ogromnych funduszy z rynku na rynek. MFW ogranicza ten ruch przy pomocy umów kredytowych, ale im nie zapobiega.

Wiele mówi się ostatnio o konieczności zreformowania systemu walutowego. W jakim kierunku? Gdy przychodzi do konkretnych wniosków okazuje się, że poglądy na ten temat są mgliste i sprzeczne ze sobą. Nie prowadzą do żadnej konkluzji. Dla przykładu przytoczę dwa powszechnie wysuwane postulaty. Jeden z nich mówi o konieczności utrzymania sztywnych stosunków paritetowych, drugi o pełnej liberalizacji obrotów, bieżących i kapitałowych. Postulaty te są ze sobą sprzeczne.

Ograniczenie ruchu kapitałów nie zostało podniesione do rangi skutecznego lekarstwa, choć w praktyce stosowane jest w W. Brytanii. W USA w obrocie długoterminowym nadmierne ruchy są hamowane, we Francji zaś ograniczenia zostały ostatnio wprowadzone prawie w 100 proc.

Chciałbym zastanowić się nad pytaniem: czy świat kapitalistyczny może zrezygnować z dolara i funta jako walut rezerwowych?

Powiedzenie, że USA pełnią rolę bankiera świata jest trafne. O tym, że dolar jest walutą rezerwową zdecydowała gospodarka tego kraju, ogromny rynek zbytu i wielka pojemność rynku pieniężnego. Stosunki gospodarcze i historycznie stworzyły uprzywilejowaną sytuację dla dolara i funta. Żaden inny kraj nie ma gospodarki o takich cechach. Klienci mogą przynosić tu swoje kapitały, mogą je stąd zabierać wtedy, gdy zechcą lub muszą, i to bez specjalnych trudności. W gospodarce USA dopływ lub odpływ kapitałów w jakimś momencie nie ma większego znaczenia z uwagi na jej pojemność.

ST. RĄCZKOWSKI

Nawiązując do wywodów dyr. Karpinskiego pragnę zwrócić uwagę na niektóre cechy współczesnego systemu walutowego w świecie kapitalistycznym, które leżą u podłoża omawianego przez nas kryzysu wa-

W Inwestycje a realizacja planu pięcioletniego

GRZEGORZ PISARSKI

W CZWARTYM roku bieżącego pięcioletnia nie ulega już wątpliwości, że istnieją niezbędne przesłanki dla pomyślnej realizacji założeń planu na lata 1966—1970. I to nie tylko w zakresie produkcji, ale i poprawy warunków życia ludności. Ewentualne zagrożenia spowodowane być mogą jedynie szczególnie niekorzystnym dla rolnictwa układem warunków atmosferycznych i niekorzystnymi zmianami na rynkach zagranicznych. Są to jednak czynniki w znacznej mierze od nas niezależne.

Istnieje jednak jedno dotkliwie odczuwalne, słabe ogniwo realizacji planu pięcioletniego. Jest nim fakt, że plan ten jest realizowany w warunkach znacznych napięć, zwłaszcza w sytuacji rynkowej, w zaopatrzeniu materiałowym budownictwa i zdolnościach przerobowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych oraz w wymianie zagranicznej. Napięcia te znacznie obniżają efektywność rozwoju gospodarczego, a na niektórych odcinkach zagrażają nawet pomyślnej realizacji założeń planu. Czynnikami najbardziej odchyłającym się od założeń planu pięcioletniego są nakłady inwestycyjne, które znacznie przekraczają planowane rozmiary.

Przed wszystkim zastanowić się więc wypada nad wpływem tego wzrostu nakładów na realizację planu. Wiadomo bowiem, że nakłady inwestycyjne są podstawowym, niezbędnym czynnikiem rozwoju gospodarki i wzrostu spożycia.

Oczywiste jest również, że racjonalne wykorzystanie środków inwestycyjnych wywiera ogromny wpływ na efektywność rozwoju gospodarczego.

*

Dane za lata 1966—1968 oraz plan na 1969 r. i założenia przyjęte obecnie na 1970 r. wskazują, że tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w gospodarce uspołecznionej w bieżącym pięcioletniu będzie znacznie wyższe od założeń w planie pięcioletnim (ponad 9 proc. średniorocznie wobec planowanych 7 proc., tj. o 2 punkty). Pozwoli to na osiągnięcie wyższego od planowanego tempa wzrostu produkcji globalnej uspołecznionego przemysłu. Skala tego przyspieszenia jest jednak niższa od przyspieszenia tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych. Produk-

cja globalna przemysłu wzrosła o nieco ponad 8 proc. średniorocznie wobec 7,5 proc. w planie pięcioletnim, tj. o 0,5 punkta szybciej niż planowano.

Przyspieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłowej powyżej założeń planu dotyczy przy tym prawie wyłącznie produkcji środków produkcji. Jeśli chodzi bowiem o produkcję przedmiotów spożycia, to tempo jej wzrostu z trudnym osiąga poziom założony w planie 5-letnim (6,4 proc. średniorocznie). Natomiast tempo wzrostu produkcji czystej w przemyśle uspołecznionym będzie prawdopodobnie niższe od założonego w planie pięcioletnim, co świadczy o niedostatecznych postępach efektywności produkcji. Postępy w produkcji przemysłowej osiągane są przy znacznie wyższym od planowanego tempie wzrostu zatrudnienia w przemyśle uspołecz-

nionym (3,5 proc. średniorocznie przy planowanych 2,8 proc. średniorocznie).

Przedstawione ukształtowanie kierunków odchyła tempa wzrostu nakładów i efektów produkcyjnych przemysłu od założeń planu pięcioletniego jest przede wszystkim następstwem nadmiernego rozszerzenia frontu robót inwestycyjnych i związanych z tym opóźnień w oddawaniu obiektów do eksploatacji. Wpływa to jak wiadomo szczególnie niekorzystnie na tempo wzrostu produkcji finalnej, zwłaszcza przedmiotów spożycia. Skala tego wpływu w znacznej mierze jest łagodzona przez dobre wyniki produkcji rolnej i niektóre szczególnie efektywne przedsięwzięcia inwestycyjne, rzutujące m. in. na produkcję eksportową.

Jeśli chodzi bowiem o rolnictwo, to wyższe od planowanego tempo

wzrostu produkcji (4 proc. średniorocznie przy 2,3—2,5 proc. założonych w planie) osiągnięte jest w pewnej mierze m. in. dzięki korzystnym warunkom atmosferycznym w latach 1965—1968. Tempo wzrostu nakładów na rozwój rolnictwa nie osiąga natomiast poziomu założonego w planie. Lepsze od planowanych wyniki produkcji rolnej angażują więc mniej niż planowano nakładów inwestycyjnych i poprawiają sytuację płatniczą handlu zagranicznego oraz zaopatrzenie rynku krajowego.

Diążąc, w której wzmógł się wysiłek inwestycyjny przyniósł wyraźnie wyższe tempo rozwoju niż w założeniach planu jest eksport. W bieżącym pięcioletniu średnioroczne jego tempo wg aktualnych szacunków wyniesie bowiem praw-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

DALSZY CIĄG NA STR. 6

GRZEGORZ PISARSKI

O

GÓLNA analiza zarysowana w poprzednim artykule¹⁾ ewidentnie wskazuje na fakt, że trudno mówić — mimo pewnej poprawy — o zasadniczym przełomie w zakresie likwidacji warunków stwarzających „oddolną” skłonność do nadmiernego inwestowania. Warunki te są wyrazem istnienia pewnej sprzeczności między faktycznym — wciąż zmieniającym się — podziałem kompetencji, a nieadekwatnością instrumentów „naprowadzających” (ogólnie-informacyjnych) decyzje niższych szczebli, kreowanych przez Główny Ośrodek Decyzji (GOD) gospodarczych. Wobec niektórych, tej właśnie „oddolnej” skłonności do nadmiernego inwestowania — należy wyłączenie przypisać zjawiska w rodzaju „ekstrapolacyjnego” planowania inwestycji, zamiast „strategicznego”, mechanizmu do samourządzania się struktury produkcyjnej kraju itp. Takie wyjaśnienie, aczkolwiek trafnie podkreśla społeczny charakter mechanizmu decyzji wyborów planistycznych, inwestycyjnych w szczególności, wydaje się niepełne. Przede wszystkim zaś pomija istotną cechę naszej gospodarki, która jest mimo wszystko centralnie kierowana i ma wykształcony mechanizm wyborów centralnych. Jeśli rzeczywiste dotąd przeważały wybory typu ekstrapolacyjnego, dawał o sobie znać mechanizm samourządzania się struktury itp., to trzeba dojść do wniosku, że mechanizm wyborów centralnych posiadał istotne słabości. Główną słabość została już wielokrotnie nazwana: mechanizm ten był **niedostatecznie selektywny**.

Te niedostateczną selektywność mechanizmu wyborów centralnych można by nazwać swoistym samodzielnym wkładem szczebla centralnego w tendencję do przeinwestowania. W ten sposób walka z skłonnością do przeinwestowania naszej gospodarki ma dwa główne fronty: front poprawy mechanizmu selekcji szczebla centralnego i front poprawy decyzji inwestycyjnych, o gołębnie ekonomicznych, tzw. niższych szczebli.

W obecnie zarysowujących się warunkach nowego rozkładu decyzji ekonomicznych obydwa fronty są ważne i niestety trudne. W każdym razie chodzi nam tu o podkreślenie, że „okielzanie” tendencji do przeinwestowania nie może oznaczać koncentrowania uwagi tylko na jednym froncie — w szczególności na „temperowaniu” apetytów inwestycyjnych niższych szczebli. Obecnie jednostkowość w podejściu do problemu „okielzania” tendencji do przeinwestowania o tyle nie ma miejsca, iż zasadniczą treścią wszelkich — od dawna podnoszonych — postulatów wzmożenia centralnego planowania i oparcia go na podstawach naukowych — jest właśnie ucyfrowanie mechanizmu centralnych wyborów planistycznych bardziej selektywnym. Jak więc widzimy, skłonność naszego systemu do przeinwestowania zaktualizowana została „od dołu” i „od góry”. Łatwo zauważyć, iż podjęcie akcji nie jest równoważne z jej natychmiastową skutecznością. W artykule skupimy uwagę na niektórych czynnikach warunkujących podniesienie stopnia selektywności mechanizmu wyborów szczebla centralnego.

II

Jak już napomknęliśmy, każda próba w sprawie poprawy istniejącego systemu planowania — a było ich sporo — wcześniej lub później dotyka problemu mechanizmu selekcji szczebla centralnego. Dyskusje te — m. in. prowadzone na łamach „Zycia Gospodarczego” — dały nam wiele, niekiedy barwnych opisów przejawów niskiego stopnia selektywności mechanizmu wyboru. Są to przejawy widoczne wprost gołym okiem:

- brak dotąd skutecznej tarczy „oddolnej” tendencji do przeinwestowania,
- tworzy się i funkcjonuje mechanizm samourządzania się struktury,
- istnieje powolność w uwolnieniu struktury produkcyjnej kraju,
- brak koncepcji i konsekwencji we wprowadzaniu gąszi dynamizujących gospodarkę,
- brak zdecydowanego postępu w specjalizacji eksportowej itd.

Można też znaleźć swoiste dowody na niechęć do selektywności dotychczasowego mechanizmu selekcji planu centralnego. Przykładem niech będzie:

- a) realizowana od pewnego czasu koncentracja środków inwestycyjnych i innych mających na celu stabilizację i podniesienie poziomu produkcji rolnej;
- b) koncentracja wysiłku inwestycyjnego w niektórych działach przemysłu wydobywczego.

Jest publiczną tajemnicą, że te kierunki koncentracji wzbudziły wiele zastrzeżeń i wręcz sprzeciwów. Atoli dziś coraz częściej można spotkać głosy wyrażające efektywność „w ostatecznym rachunku” przeformowanych w swoim czasie wyborów. A więc to co ex ante było oceniane jako nieefektywne, okazuje się zda efektywnym ex post. I to nie dlatego, że uzyskano lepsze efekty niż oczekiwano. Po prostu zagrał efekt zwykłej koncentracji i konsekwencji w inwestowaniu.

Znaczenie trudniejszych zadań niż trapienie mniej lub bardziej o. czystych przejawów słabości mechanizmu selekcji planu centralnego jest przesłanie zasadniczych jego przyczyn i ich wzajemnych związków. Sprawa jest tak ważna i względnie słabo rozpoznana, że każda próba choćby w części wyjaśnienia, ma istotne znaczenie teoretyczne i praktyczne. Fakt ten jest tym bardziej wart podkreślenia, że u źródła słabości mechanizmu selekcji leży spłot przyczyn różnorodnego charakteru.

III

Jak podkreśliliśmy, przyczyny niesprawności mechanizmu selekcji są różnego rodzaju. Niektóre z nich mają swój rodowód nawet w dalekiej przeszłości.

Przez długi okres uznawany był pogląd, że istnieje jeden (ten realizowany) właściwy wzorzec rozdziału inwestycji. W tej sytuacji nie dziwnego, że temat procedury wyboru (a więc mechanizmu selekcji) nie istniał. Ten najjaśniejszy „wariant” był niejako objawiony. Ten okres mamy, oczywiście, daleko za sobą. Teraz pojęcie wariantu jest, powiedzielibyśmy, nawet modne. Jednakże coś zostało z poprzedniego okresu. A mianowicie **zawężone, niepełne pojmowanie wariantu**. Wariant to w rozumieniu niektórych coś w rodzaju „widelok” wielkości, co raczej mieści się w niepewnym charakterze danych planu wieloletniego, niż jest **istotnie różniącą się alternatywą rozwojową**, alternatywą polityki gospodarczej. Przy takim pojmowaniu wariantu można mówić dużo o wariantowaniu, jego potrzebie i znaczeniu w odniesieniu do planu wieloletniego lub krótkookresowego, a opracowywać po staremu projekt planu zdo-bając go tu i ówdzie „widelokowym” ujęciem niektórych wskaźników.

Ten zawężony sposób pojmowania wariantu generalnego wyrażał się również w próbach zastępowania wariantu generalnego wariantami odcinkowymi.

IV

Nie jest więc przypadkiem, że przy takim **praktycznym** pojmowaniu wariantu narodowych planów gospodarczych, wyrażnemu **zawężeniu** uległy również metody i treść pracy, a przeto i struktura instytucjonalna GOD-a w szczególności centralnego aparatu planistycznego (Komisja Planowania itd.). Dotykamy tu niezwykle istotnej i dopiero ostatnio w sposób otwarty i świadomy podnoszonej sprawy: **problemu funkcji i struktury** enigmatycznego nieco pojęcia Centralnego

Planisty. Nie tutaj miejsce na bliższą i konkretniejszą analizę związków między dotychczasowym stanem wypełnianych funkcji i istniejącą strukturą centralnego planisty a niekonsekwentnym działaniem mechanizmu selekcji GOD-a.

Ten niezwykle złożony i trudny problem struktury centralnego planisty jest od pewnego czasu analizowany i są widoczne pewne praktyczne pociągnięcia w kierunku „wyprofilowania” poszczególnych struktur centralnego planisty (prezycja funkcji Komisji Planowania, resortów itd.).

To co chcielibyśmy tutaj z wyjątkową mocą podkreślić, jest fakt bezpośredniej zależności stopnia skuteczności mechanizmu selekcji od kształtu struktury centralnego planisty. Widoki na poprawę mechanizmu selekcji należy upatrywać w poprawieniu i ulepszeniu istniejącej struktury centralnego planisty. Fakt rozpatrywania centralnego planisty nie jako pojęcia abstrakcyjnego, trochę nieokreślonego, lecz jako zbioru konkretnych instytucji, wypełnianych przez nie konkretnych funkcji oraz związku między tymi instytucjami jest niewątpliwie przesłanką rękującą nadzieję na poprawę mechanizmu selekcji.

Kierunek zaś na poprawę mechanizmu selekcji oznacza z punktu widzenia struktury centralnego planisty konieczność zapewnienia istnienia i rozwoju instytucji (Komisji Planowania), specjalizujących się przede wszystkim w przygotowywaniu propozycji rzeczywistych alternatyw rozwojowych. Spełnienie tej, tak zdawano się prostej rzeczy, nie jest wcale łatwe, co zapewne pokaże niedaleka przyszłość.

Przeprowadzenie racjonalnego podziału pracy między instytucjami składającymi się na centralnego planistę wcale nie będzie łatwiejsze, niż przeprowadzenie między narodowego podziału pracy. Jednakże nawet uparcie się z problemem racjonalnej struktury instytucjonalnej centralnego planisty wcale nie oznacza usunięcia wszystkich podstaw słabości obecnego mechanizmu selekcji. W tym celu będą musiały być spełnione również inne dodatkowe — wcale w obecnej sytuacji — nie najłatwiejsze warunki. Niektóre z nich krótko tutaj omówimy.

V

Te „dodatkowe” warunki dały o sobie znać, kiedy podjęto pewne konkretne próby polepszenia mechanizmu selekcji. Do prób tych niewątpliwie należą prace nad a) programem rekonstrukcji branż, b) typowaniem branż specjalizujących się w eksporcie itp.

Ujawniły one z całą ostrością i oczywistością, że jednym z istotnych warunków sprawnego funkcjonowania mechanizmu selekcji na szczeblu centralnym jest **posiadanie informacji sensu largo umożliwiającej dokonywanie analiz efektywnościowych**. Okazuje się, że informacje wystarczające dla bilansowania, i to najczęściej w układzie organizacyjnym, nie są wystarczającą podstawą dla dokonywania analiz efektywnościowych.

Niedorozwój analiz efektywnościowych w przeszłości, zasadzający się na braku wariantowania, miał jako jeden ze swych skutków brak wykształconej informacji i metod rachunku efektywności dla ich przeprowadzania. Zapewnienie tej luki nie będzie ani łatwe, ani możliwe do wykonania w krótkim czasie. Tym bardziej, iż wymaga to istotnej rozbudowy zaplecza anali-

tycznego planisty centralnego i wyrobienia w instytucjach centralnego planisty niełatwego nawyku „myślenia wariantowego” i analiz efektywnościowych.

VI

Jednym z istotnych warunków powodujących swoistą niesmiałość w podejmowaniu prac nad zasadniczymi wariantami było to, co w swolnym żargonie planistycznym nazywa się „wąskim polem manewru”. Co śmielsze warianty wymagają istnienia niekiedy **istotnych rezerw**. Przy ich braku liczy się lista tzw. amortyzatorów. W naszych warunkach lista tych amortyzatorów jest bardziej niż skromna. Handel zagraniczny, który w normalnych warunkach jest takim „naturalnym” amortyzatorem, nie może być poważnie brany pod uwagę, zaś stopa życiowa była na zbyt często nadużywana. Z drugiej strony, amortyzatory te, nawet jeśli są użyte, oznaczają się nie zwykłą „płytkością”.

Problem ten wiąże się z napiętnym planowaniem w warunkach używania określonych metod planowania, w szczególności metod nie przewidujących istnienia strategicznych i taktycznych rezerw, przede wszystkim inwestycyjnych i dewizowych. Napiętno planowanie bez rezerwy zaważy w praktyce pole manewru, gdyż powoduje rozzerwanie związku między zadaniami i środkami planu. Rozzerwanie to wyraża się przede wszystkim w tym, że decyzje o przydziale środków są najchętniej i najszybciej przyjmowane przez niższe szczeble.

Znaczenie — w tym wypadku negatywne — wyżej wspomnianych określonych metod planowania można zegemplifikować przy pomocy następującego przykładu: metody planowania prowadzące do nieracjonalnego planu przy braku wypracowanych metod planowania ciągłego prowadzić mogą w warunkach napiętno planowania do sytuacji, w której pewne powstałe — lub powtarzające się — dysproporcje chce się „rozwiązać” raz na zawsze. W tym celu podejmują się decyzje co prawda rozwiązujące daną dysproporcję, lecz uszczupniające pewne istotne fragmenty następnych planów. Dzieje się tak tym bardziej, jeśli na skutek wyżej wspomnianego braku istnienia poprawnych metod planowania ciągłego, dysproporcje usuwa się, nie mając dobrze opracowanej wizji przyszłego rozwoju w postaci poprawnie opracowanego „kroczącego” planu wieloletniego.

VII

Znane słabości dotychczasowego systemu metod planowania (w tym również, a może przede wszystkim, pięcioletniego) wyrażające się najogólniej biorąc w tym, że nie stwarza on, z jednej strony, dostatecznego mechanizmu selekcyjnego, z drugiej zaś nie zabezpiecza dostatecznie skutecznego mechanizmu korygującego, prowadzą do poszukiwania metod bardziej skutecznych, bardziej efektywnych. Przez metodę planowania rozumiemy tutaj — co zresztą pokrywa się z potocznym pojmowaniem pojęcia metod planowania — podstawy i sposoby dokonywania wyboru oraz podstawy i sposoby „rozpisania” zadań ustalonych w planie. Między innymi proponuje się od pewnego czasu usprawnienie mechanizmu selekcyjnego poprzez przejście od systemu planowania (szczególnie w odniesieniu do planu pięcioletniego), w którym następuje rozpisanie limitowo-dyrektywne i jednocześnie zadań (efektów) i nakła-

dów, w tym inwestycyjnych, do planowania **dyrektywno-limitowego** lub **nawet „ofertowego”** zadań (efektów) oraz dyrektywnych metod badań efektywności nakładów. Zadania współz z metodami badań efektywności nakładów prowadziłyby do rozdziału środków inwestycyjnych.

Na pierwszy rzut oka zmiana zdaje się dotyczyć tylko sposobu rozpisania proporcji i zadań planu, w istocie jednak zmiana byłaby znacznie głębsza. Nowy sposób rozpisania zmuszałby, z jednej strony — do innego sposobu dokonywania wyborów zarówno w Głównym Ośrodku Decyzji planistycznych, jak i na szczeblach niższych galezi, branż etc., z drugiej zaś — stwarzałby warunki do lepszego, tj. bardziej uzasadnionego dokonywania wyborów. (Problem ten jest dobrą egzemplifikacją ścisłej zależności między sposobem rozpisania proporcji planu i metodami dokonywania wyborów). Główny Ośrodek Decyzji planu musiałby teraz nie tylko w sposób „bardziej samodzielny” opracować wewnętrznie zharmonizowany plan do rozpisania, lecz również metody badania efektywności nakładów, przede wszystkim inwestycyjnych. Ze względu na praktycznych w obecnym stanie rzeczy rozpisane zadania nie mogłyby być w zasadzie bardziej szczegółowo ujęte, niż w formie zadań dla branż i ważniejszych grup produktów. W oparciu o te wstępne zadania i dyrektywne metody badania efektywności nakładów odpowiednie jednostki reprezentujące w procesie planistycznym branże i grupy produktów przedstawiałyby „koszt” realizacji danego zadania w kategoriach poszczególnych nakładów (w szczególności nakładów inwestycyjnych) i łącznie. Dyrektywność metod badania efektywności jest tutaj istotna, gdyż dzięki takiemu jej charakterowi możliwy stałby się proces **porównywania efektywności** wzrostu poszczególnych branż, grup produktów etc. W zamyśle autorów propozycji procedura i narzędzia użyte zapewnił powinny:

- zwolnienie GOD-a w pierwszej fazie opracowywania planu od wywierających przetargów inwestycyjnych,
- zmuszenie niższych szczebli planistyczno-administracyjnych do uzasadnienia na gruncie obiektywnych metod — efektywności rozwoju danej galezi, branż etc.,
- stworzenie możliwości prezentowania — a później i wyboru — rzeczywistych i o istotnym znaczeniu propozycji alternatywnych.

W ten sposób taka procedura i metody planowania oznaczałyby wzrost stopnia realistyczności planu 5-letniego na bazie wzrostu m.in. jej demokratycznych podstaw. Oznaczałoby to również próbę połączenia pewnych kierunków zmierzających do podniesienia stopnia tzw. naukowych podstaw planowania oraz demokratyzacji jego procesu.

Poważne rozpatrzenie powyższej propozycji zmian w metodach i procedurze budowy planu 5-letniego jako głównej formy planu operacyjnego, oznaczać musi przede wszystkim gruntowne rozpatrzenie **wszystkich niezbędnych warunków dla osiągnięcia „modelowych”, tj. oczekiwanych efektów tej zmiany**.

Zanim zarysujemy przykładowo kilka niezbędnych warunków skutecznego działania nowego systemu planowania inwestycji, należałoby zastrzec się, iż nie może ona działać niejako w czystej postaci. (Przekazanie w dół zadań produkcyjnych plus metody obliczania efek-

tywności i oczekiwanie na „propozycje inwestycyjne” a później ich porównanie). Cały szereg zadań dotyczących nowych kierunków produkcji będzie mógł — jako zadanie — być określony tylko w formie wielkości przydzielonych (na badania, wypróbowanie, etc.) inwestycji do przerobu. Byłoby to jednak, oczywiście, tylko wyjątki.

Pierwszym i wstępnym warunkiem nowego systemu planowania inwestycji jest istnienie porządku opracowanego przez GOD-a i w tzw. kameralnym trybie 5-letniego planu, charakteryzującego się dobrymi wyborami planistycznymi i **dobrym rozpisaniem zadań**. Problem jest to jak wiadomo, niełatwy, szczególnie w okresie, kiedy odczuwa się wyraźne pewne zjawiska, które można by nazwać „zmęceniem wyobraźni” centralnego organu planistycznego, którego treścią jest przede wszystkim zrutylnizowanie metod opracowywania projektu planu.

Po drugie, po to, aby wypróbować taki system, trzeba znać wszystkie siły pochające „do przeinwestowania” gospodarki, wszystkie elementy tego mechanizmu. W sytuacji nadmiernego „parcia inwestycyjnego” nowy system planowania inwestycji mógłby, oczywiście, nie zdać egzaminu, albowiem ci uczestnicy „procesu” planistycznego, którzy „uzasadniali”, zapewne zdołaliby uwikłać plan w nadmierne zobowiązania inwestycyjne. Swoistym eksperymentem w zakresie takiego systemu podziału inwestycji była próba opracowania programu branż specjalizujących się w eksporcie. Ministerstwa otrzymały zadania produkcyjne plus formuły efektywności i miały „konkurować” o środki. Jak było do przewidzenia, w porównaniu efektywności rozwoju proponowanych branż były kłopoty, chociaż trzeba powiedzieć, że porównanie branż eksportujących jest zawsze łatwiejsze, z uwagi na porównywalność efektów: uzysk dewizowy. W warunkach braku przyzwyczajenia do uczciwego uzasadnienia potrzebny jest silny aparat weryfikujący, że nie wiśniemy o dużych trudnościach metodologicznych w zakresie porównywalności efektów różnych branż. W oparciu nawet o te niekie doświadczenia wydaje się, że zapewne należałoby:

- najpierw zmniejszyć nieco parcie inwestycyjne przy pomocy innych środków, choć nowy system planowania jest też pomyślany jako instrument jego zmniejszenia,
- zróżnicować system planowania inwestycji; część inwestycji dzielić wg formuły limitu absolutnego, część wg formuły — zadanie produkcyjne plus dyrektywa metodologiczna.

Wydaje się, iż w ogóle kierunek dywersyfikacji metod podziału inwestycji jest raczej prawdopodobny. Jeśli tak, to należałoby zbadać, gdzie i w jakich dziedzinach są warunki do stosowania poszczególnych formuł metod podziału inwestycji. Oznacza to — najogólniej rzecz biorąc — że trzeba znać wszystkie czynniki mechanizmu do przeinwestowania i ich formy przejawiania się na różnych odcinkach gospodarki narodowej. W tym celu obecny system rozdziału nadmierne parcie inwestycyjne powinien być rozszerzony i jak najszybciej dogłębnie poznany.

1) Por. Zycie Gospodarcze nr 7/89.

2) Jak te swoiste relikty polowe, będące odbiciem pewnego etapu wiedzy planistycznej, ciąga jeszcze dziś na praktyce planistycznej, i to niekiedy w sposób dezorientujący, łatwo wykaże na następującym prostym przykładzie. Do dziś jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą alokację środków inwestycyjnych, a planowanie problemy zrównoważenia (bilansowania) mocy przerobowych z zadaniami etc. Krótko, planowanie polemuje jeszcze w wielu opracowaniach ostro wyróżnia się, aż do przelastawienia pojęcia, programowania inwestycji i planowania inwestycji. Przy czym programowanie obejmuje zgodnie z nazwą

Co z podatkiem od wynagrodzeń?

JÓZEF GABJAN

PYTANIE to padło już nie z jednego ust i nie na jednym zebraniu. Nie ograniczono się zresztą do samego pytania. Wsuwano często postulat zniesienia lub radykalnego uproszczenia podatku od wynagrodzeń.

Znam ten temat od wielu lat i mogłem niejednokrotnie stwierdzić, że sprawa nie jest taka prosta, jak to z pozoru wydaje się. W ramach dyskusji pragnę przeto naświetlić szereg aspektów omawianego tematu.

Jest rzeczą niewątpliwą, że można znieść podatek od wynagrodzeń. Ale jak i kiedy i czy taka reforma może być uznana obecnie za jedno z zadań pierwszoplanowych?

Czytelniccy wybacz mi, że nie będę przytaczał szczegółowych argumentów przeciwników i zwolenników podatku od wynagrodzeń. Na ten temat można bowiem prowadzić nie kończące się spory teoretyczne bez większych nadziei na przekonanie przeciwnika. Spójrzmy na problem raczej praktycznie. Nie sądzę, żeby był większy sens upierać się przy utrzymywaniu na zawsze podatku od zarobków robotników i innych pracowników zatrudnionych w gospodarce społecznej. Tu bowiem regulacja zarobków nie jest w ręku Państwa (bezpośrednio lub pośrednio) poprzez kształtowanie samego systemu płac. Tu podatek nie musi być instrumentem wódnego podziału dochodu narodowego, jeżeli zaś system płac jest właściwy i działa prawidłowo, to podatek (progresywny) może nawet w pewnych warunkach stać się antybodźcem wzrostu wydajności pracy. Nie sądzę też, że ktokolwiek kwestionowałby konieczność utrzymania opodatkowania zarobków pracowników w gospodarce nieuspołecznionej oraz tych wynagrodzeń czy honorariów osiągniętych nawet przez pracowników gospodarki społecznej, na których jednostkowe kształtowanie się Państwo ma wpływ mały, znikomy, lub prawie żaden. Zwalczając w tym ostatnim przypadku rolę podatku jest jak najbardziej zrozumiałe, a życie dowodzi, że sam podatek od wynagrodzeń jest narzędziem nawet niewystarczającym i że względem społeczeństwa trzeba się posługiwać dodatkowo podatkami wyrównawczym.

Skoro przedstawiłem się jako zwolennik zniesienia podatku od wynagrodzeń zatrudnionych w gospodarce społecznej, mogę teraz omówić trudności realizacji tego postulat.

Dziś już nikt nie proponuje dokonania tego kroku po prostu w

drodze niepotracenia podatku na listach płacy i wypłacania pracownikom zarobku brutto. Podatek od wynagrodzeń (po odjęciu składki emerytalnej) wyniósł w 1968 r. 15,4 mld zł. Jest rzeczą zrozumiałą, że Państwo w skali jednego, czy dwóch lat nie mogłoby utracić takiej sumy dochodów. Ale oprócz tego ważniejsze jest to, że oddanie podatku pracującym w takiej wysokości, w jakiej oni go płacą, byłoby niesłuszne z punktu widzenia społecznego. Oznaczałoby to bardzo nierównomierną podwyżkę zarobków. Pracownicy najwięcej zarabiający uzyskaliby 12-procentowy wzrost dochodów, a mało zarabiający zyskaliby minimalnie, albo nie uzyskaliby ani złotówki. Dlatego, postulując zniesienie podatku od wynagrodzeń widzimy rozwiązanie tego zagadnienia w drodze przeliczenia plac brutto na netto. Sądzę przy tym, że można przeprowadzić to tak, że ani budżet, ani pracownicy nie na tym nie stracą i nie zyskują.

PROSTE PRZELICZENIE JEST NIEMOŻLIWE

Na pierwszy rzut oka wszystko wydaje się proste. Nic więc dziwnego, że wnioski o zastosowanie tego sposobu powtarzają się. W rzeczywistości sprawa jest nader skomplikowana, a zastosowanie jej dla znakomitej większości pracujących — przy założeniu żadnych zmian w zarobkach netto i w dochodach budżetu — jest wprost niemożliwe.

Dlatego nie jest możliwe dokonanie takiego przeliczenia plac brutto na netto, aby wszyscy pracownicy mogli otrzymywać tę samą kwotę wynagrodzenia, jaką obecnie otrzymują po potrąceniu podatku? Ażeby osiągnąć ten cel trzeba byłoby obniżyć wszystkie stawki plac brutto o procent równy procentowi obecnie płaconego podatku. Jednakże wysokość plac indywidualnych i wysokość podatku nie są wielkościami stałymi. Plac indywidualne, poza wynagrodzeniami ustalonymi według sztywnej siatki plac (stanowiących nieduży udział w globalnym funduszu plac) są przeważnie zmienne, zależne nie tylko od zasad systemu plac, lecz bardzo często także od ilości, jakości i terminowości wykonania pracy. W konsekwencji u bardzo wielu pracowników zmienny jest więc także procent płaconego podatku w stosunku do zarobku brutto w poszczególnych miesiącach. Jest tak dlatego, że podatek pobiera się według skali progresywnej, a ponadto dla licznych grup pracujących stosuje się szczególne, ulgowe zasady

opodatkowania, albo zastrzeżenia w postaci podwyżek (np. dla samotnych mężczyzn). Przeliczając więc wynagrodzenia na kwoty netto należałoby je zróżnicować także przy uwzględnieniu tych dodatkowych czynników, mających nie raz poważne znaczenie dla obecnej wysokości podatku.

Zasadniczą jednak trudność w przeliczeniu wynagrodzeń z brutto na netto stanowi sam system plac w tych przypadkach, gdy wysokość plac indywidualnej zależy od wyników prac, a więc zarówno przy pracach akordowych lub normowanych u robotników w przemyśle, budownictwie i transporcie, jak też u pracowników, których system plac przewiduje premie w razie spełnienia określonych warunków.

Jak już wspomniano, podatek pobiera się wg skali progresywnej. W przypadkach gdy — mimo tej samej stawki plac (za jednostkę godzinę itp.) — plac indywidualna jest różna, zależnie od wyników pracy, lub spełnienia określonych warunków, powstaje pytanie, o jaki procent należałoby obniżyć stawkę plac brutto? Czy przy pracach normowych obniżyć stawkę o procent równy odsetkowi podatku przy średnim wykonaniu normy, czy przy wykonaniu normy w 100 proc.? W pierwszym przypadku wszyscy robotnicy wykonujący zadania poniżej średniego wykonania normy straciliby, a osiągający wyższy procent wykonania zyskaliby bez zwiększenia wydajności pracy. Podobne trudności wystąpiłyby u pracowników pobierających premie za określone osiągnięcia. Tutaj bowiem jeśli przeliczy się plac brutto na netto przy stawce podatku od wynagrodzeń wraz z premią, w razie niespełnienia warunków uzyskania premii nastąpiłaby ogólna obniżka do tychczasowych wynagrodzeń netto. I odwrotnie, gdyby przeliczyć plac tylko przy wskaźniku opodatkowania przypadającym do zarobku zasadniczego, bez premii, to w razie otrzymania premii nastąpiłaby dodatkowa nieuzasadniona podwyżka wynagrodzeń netto.

Podane wyżej trudności w przeliczeniu plac brutto na netto dotyczą całych grup pracujących w poszczególnych dziedzinach gospodarki. Jeżeli chodzi o konkretnych pracowników, to sytuacja byłaby jeszcze bardziej kłopotliwa, bo nie tylko ich zarobki są różne, ale dochodzi tu jeszcze element zwyczaj lub zwolnień rodzinnych itd.

Możliwe jest zatem dokładne przeliczenie tylko tych wynagrodzeń, które są wypłacane wg sztywnej siatki plac w zależności od przyznanej pracownikowi grupy

(stawki miesięcznej) — uposażenia i zajmowanego stanowiska, jak to ma miejsce np. w administracji. Musiałoby to jednak nastąpić w drodze zmiany indywidualnych umów o pracę, gdyż przy tej samej grupie (stawce) uposażenia mogą być różnej wielkości dodatki, wpływające na podatek, poza tym trzeba byłoby uwzględnić działania zwyczaj i zwolnień rodzinnych. Jednak zwolnienie od podatku tylko pracowników administracji nie nie zarobiła i traktowano by to zwolnienie — zupełnie niesłusznie — jako szczególny przywilej. Tak się stało np. w okresie międzywojennym, gdy na pewien czas pracowników etatowych zwolniono od podatku przeliczając ich plac brutto na netto. Potem zwolnienie uznano za niesłuszny przywilej, cofnięto je i wprowadzono podatek ponownie.

Jak widać, zniesienie podatku w drodze powszechnego przeliczenia plac brutto na netto byłoby operacją trudną, a w większości przypadków niemożliwą do przeprowadzenia. Operacja taka stwarzałaby wrażenie powszechnej obniżki plac. I rzeczywiście doprowadziłaby ona do obniżki zarobków netto u części pracujących, a u części zatrudnionych nastąpiłaby wręcz podwyżka, ale jej odczucie byłoby społecznie nieefektywne. Nie należy więc traktować omawianej operacji jako manewru czysto technicznego. Byłaby to operacja merytoryczna. Albo budżet Państwa poniosłby tu określone straty, albo — część pracujących. Chodziłoby przy tym o kwotę zupełnie niewspółmierną w swej wielkości do szacunku rocznych wydatków na obniżanie i pobór podatku od wynagrodzeń. Przeniesienie tych środków na każdy, podkreślam każdy, inny cel gospodarczy, czy społeczny byłoby — jak sądzę — stokroć pożyteczniejsze niż rozrzucenie ich na miliony zatrudnionych w kwotach drobnych, prawie nic dla pracowników nie znaczących.

SPOSÓB NA PODATEK

Wydać się, że istnieje tylko jeden rozsądny sposób likwidacji podatku od wynagrodzeń. Podatek ten można kasować stopniowo, w ciągu wielu lat, w miarę regulacji plac poszczególnych grup pracujących. Wówczas reforma ta nie będzie sama dla siebie kosztować ani złotówki. Może ktoś powie, że jest to koncepcja nie do przyjęcia bo: primo — to bardzo długo trwałoby, a secundo — regulację plac nie zawsze dotyczy wszystkich zatrudnionych w danym dziale gospodarki, w związku z czym powstałby na długi okres stan zamieszania.

Na obalenie tych stwierdzeń nie trzeba wielu argumentów. Wystarczy spojrzeć wstecz na historię naszego rozwoju, choćby w ostatnim 10-leciu, czy 15-leciu, na historię i ruch placowe w tym czasie, by przekonać się, że gdyby przed laty zrealizowano koncepcję, która obecnie proponuje, to podatek już chyba nie byłoby. Oczywiście, dziś siejsza kwota podatku w porówna-

niu z tą sprzed lat urosła już do poważnych rozmiarów i trudniej ją będzie „utopić” w regulacjach plac niż kwotę sprzed lat — kilka razy mniejszą. Ale tym gorzej dla przeciwników mojej koncepcji. Za 10 lat, jak dożyjemy i dalej nie będziemy robić, doczekamy się jeszcze większej kwoty podatku i znajdziemy się jeszcze dalej od zniesienia podatku.

Jeżeli znosić podatek w miarę regulacji plac, to powstaje dodatkowe pytanie, czy znosić go takim, jaki jest obecnie, czy przedtem go zreformować?

Reforma podatku niewątpliwie uproszczyłaby operację kasacyjną, ale nie można zapominać o tym, że reforma także kosztowałaby kilka miliardów złotych rocznie, a pracującym dalałaby stosunkowo nieduży przyrost dochodów. Wydatek byłby więc duży, a pożytek względny. Dlatego nie zamierzam rozwijać tu koncepcji reformy obecnego podatku i sądzę, że należałoby podjąć się sukcesywnego znoszenia takiego podatku, jaki dzisiaj mamy, przy wszystkich jego niedoskonałościach.

Równolegle trzeba byłoby podejmować decyzje co do zmiany obecnego sposobu obliczania składki emerytalnej, która dzisiaj bazuje na przepisach podatkowych. Nie będzie to jednak problemem, a przy okazji uzyska się tu duże uproszczenia.

CZY WARTO UPRASZCZĄC?

Część wniosków z dyskusji przedzajdowej dotyczy uproszczenia zasad obliczania podatku, włączając w to m. in. zniesienie zwyczaj dla samotnych mężczyzn i małżeństw bezdzietnych.

Przed omówieniem tego tematu nieco historii:

Podatek od wynagrodzeń był początkowo bardzo prosty. Podstawę obliczenia podatku stanowiła suma zarobku w danym okresie wypłaty (np. miesiącu) bez względu na to z jakich elementów składała się. Wystarczyło wziąć wydaną przez Ministerstwo Finansów tabelę potrąceń, w której obliczona była gotowa kwota podatku i kłopot z głowy.

Zwie zniweczyło tę prostą zasadę. W miarę upływu czasu i wzrostu dochodów nominalnych trzeba było różnymi metodami łagodzić ostrych progresji skali podatkowej. Skala ta sama w sobie była i jest do dziś za ostra. Wraz ze wzrostem nominalnej plac (która tylko częściowo odpowiadała realnemu wzrostowi) wynagrodzenia pracownicze przesuwały się po szczeblach stali podatkowej coraz wyżej i podlegały zwiększonemu opodatkowaniu. Zaczęto więc uciekać od progresji, wprowadzając ulgowe opodatkowanie niektórych składników wynagrodzeń, a nawet zwalniając je w ogóle od podatku. Te odchylenia komplikowały podatek coraz bardziej.

Upraszczać podatek to znaczy uchylać wprowadzone odchylenia i wyjątki korzystne dla pracujących. Czy można pójść tą drogą? Chyba nie i lepiej byłoby, gdybyśmy zaprzestali czyszczenia dalszych wyjątków, a z tymi, które już są można się chyba będzie rozstać dopiero z chwilą zniesienia podatku. Trzeba się często godzić z krytyką nierównomierności w opodatkowaniu niektórych grup pracujących, ale zmniejszyć tego na razie nie moż-

na, gdyż nierównomierności zostały zwykle wprowadzone przy zmianach placowych i w istocie rzeczy są to nierównomierności nie podatkowe, a po prostu placowe, mające przeważnie uzasadnienie merytoryczne.

Można natomiast i trzeba było uproszczać i zaktualizować obowiązujące dotąd przepisy, zwłaszcza dziesiątki okólników. W ramach realizacji Zarządzenia Prezesa Rady Ministrów nr 14 ostatnio skodyfikowano liczne przepisy, dzięki czemu ich liczba radykalnie zmalała.

Jest rzeczą oczywistą, że trudno mówić o uproszczeniach wtedy, gdy celem wniosku jest wyrażna chęć płacenia mniejszego podatku. Dotyczy to zwłaszcza zwyczaj tzw. „kawalerskich” i zwyczaj dla bezdzietnych małżeństw. Wnioskodawcy przypisują tym zwyczajom charakter populacyjny, uważając je za nonsensowne obecnie. Trudno jednak zgodzić się z tym poglądem. Nie chodzi tu bowiem o względy populacyjne, a o to, że pracownik lub małżeństwo nie mające nikogo na utrzymaniu mogą po prostu płacić więcej podatku niż ludzie obarczeni rodziną. Nikt przecież z powodu zwyczaj nie żeni się, by się je pozbyć. Zwyczaj w wysokości 20 proc. podatku stanowi nawet przy wyższych zarobkach tylko 3 proc. zarobku i dla pracownika niewiele znaczy, ale zniesienie jej w skali kraju zmniejszyłoby dochód budżetu Państwa o około 150 mld zł. Dlatego sądzę, że uwzględnienie postulatów o skasowanie omawianych zwyczaj byłoby niesłuszne. Prawda, bowiem jest, że mimo ogromnej pomocy Państwa w wychowaniu młodego pokolenia, ciężar utrzymania naszych następów spoczywa przede wszystkim na rodzicach i występuje przeciwko jakas różnica między pracownikiem samotnym, zarabiającym 3.000 zł miesięcznie, a takimże pracownikiem obarczonym dwójkiem dzieci (nawet jeśli żona pracuje).

Może mi ktoś zarzucić tu niekonsekwencję. W ostatnich latach samotne kobiety, które kiedyś także płaciły zwyczaj 20 proc. podatku, zostały od niej zwolnione. Od razu przyznaję, że jest tu jakaś doza niekonsekwencji, tak jak sporo niekonsekwencji nagromadziło się w całym systemie podatku od wynagrodzeń, ale nie może to stanowić argumentu do ich pogłębiania. Sądzę, że nawet w razie całkowitego zniesienia podatku od wynagrodzeń słuszne będzie rozważyć, czy osoby samotne, osiągające wysokie zarobki ponad jakąś przyzwolnioną granicę nie powinny nadal coś świadczyć na cele publiczne ze swego wynagrodzenia. To nawet nie musiałby być podatek.

Na zakończenie chciałbym podsumować swoje wywody następującymi wnioskami:

— podatek dla znakomitej większości pracujących można by znieść przy okazji zmian placowych,

— uproszczenia w obliczaniu podatku trzeba przeprowadzać, ale mogą to być uproszczenia formalne a nie uproszczenia odbierające ludziom nabyte prawa, bądź uszczuplające i to bez ekonomicznego uzasadnienia dochody budżetu Państwa.

OZNACZENIU eksportu dla rozwoju gospodarki narodowej przekonywał już dzisiaj w Polsce nikogo nie trzeba. Natomiast problemem, który na pewno wymaga dyskusji, jest sprawa zasad organizacyjnych prowadzenia eksportu tak, by jego efektywność ekonomiczna była możliwie najwyższa, aby zapewnić jego optymalnie najwyższy rozwój.

Na ten temat ukazał się ostatnio m. in. obszerny artykuł w „Życiu Gospodarczym” W. Dudzińskiego i A. Góralskiego „Produkcja — import — eksport — razem czy osobno?” (ŻG nr 3/1969). Chciałbym więc także parę swoich uwag dorzucić.

O rozwoju eksportu, a tym samym jego znaczeniu, decydują dwa podstawowe czynniki:

Pierwszy — to struktura masy towarowej, jej ilość i jakość, nowoczesność i atrakcyjność.

Drugi — to właściwe formy organizacyjne obsługi eksportu.

Jeśli chodzi o pierwszy czynnik, to z uwzględnieniem zwiększenia eksportu ustawa się plany rozwoju branż, prowadzi nowe inwestycje; nad postępem technicznym, nowoczesnością i jakością produkcji pracuje olbrzymie zaplecze naukowo-techniczne: zakłady badawcze, instytuty, katedry wyższych uczelni. Zagadnienie to wymaga również wszechstronnej i stałej działalności zakładów produkcyjnych, zjednoczeń i resortów gospodarczych w zakresie rozwoju branż i dostosowania produkcji do wymogów rynku międzynarodowego.

Można stwierdzić, że zagadnienia te, z punktu widzenia gorszych wyników, są rozwiązywane w granicach obywateli, możliwości przez powołać do jednostki gospodarcze. Obowiązek w tym zakresie są ściśle umiejscowione i odpowiedzialność za realizację konkretnie określona.

Drugim bardzo istotnym czynnikiem jest sprawa organizacji eksportu, tj. najbardziej właściwych form organizacyjnych oraz wyraźne umiejscowienie odpowiedzialności za realizację zadań w zakresie eksportu. A tutaj sprawa jest już nie tak „prosta”, jak zagadnienie rozwoju produkcji eksportowej.

Obecny stan organizacyjny rozkłada odpowiedzialność za eksport pomiędzy ministra Handlu Zagranicznego, który odpowiada za sprzedaż zaplanowanej na eksport masy towarowej, a ministrów resortów gospodarczych, którzy odpowiadają za postawienie do dyspozycji aparatu handlu zaplanowanej, czy poszukiwanej przez rynki zagraniczne, masy towarowej.

Pozornie wydawać się może, że taki dualizm jest właściwy i zapewnia możliwość uzyskania najlepszych wyników rozwoju eksportu. Szeregi jednak czynników powoduje, że przyjęta zasada organizacji eksportu budzi co najmniej bardzo poważne wątpliwości, a nawet można stwierdzić, że ujemnie wpływa na jego rozwój, jak i ekonomię, hamuje postęp eksportu.

Nie jest tajemnicą, że istniejące centrale handlu zagranicznego mają niedostateczną więz z produkcją, jak i niedostateczne przygotowanie techniczne, by móc wpływać na rozwój produkcji eksportowej, a jednocześnie najbardziej właściwie propagować na rynkach zagranicznych możliwości krajowej bazy produkcyjnej.

Stąd notowany jest w praktyce coraz bardziej żywy udział producentów w sprawach akwizycji, zwłaszcza dotyczy to dóbr trwałego użytku, maszyn i urządzeń, a w szczególności kompletnych obiektów. Przy eksporcie tych ostatnich szczególnie uwydatnia się rola branżowych jednostek organizacyjnych przy opracowywaniu koncepcji projektowych, technologicznych i ekonomicznych eksportowanych zakładów, szkoleniu kadr dla importera, prowadzeniu wstępnej eksploatacji itp.

W dualizmie podziału funkcji między handel i producenta, szczególnie wybiła się brak odpowiedzialności za realizację planu eksportu. Minister resortu gospodarczego ma w planie założoną wielkość ilościową i wartościową eksportu i importu, ponosi zatem odpowiedzialność za realizację eks-

portu, jak również za saldo wynikające z planowanych ilości eksportu i importu — nie posiada natomiast wpływu na samą technikę handlu, propagandę polskiej produkcji, jak również w stosunkowo ograniczonym zakresie orientuje się za jakie ceny dewizowe jego produkcja jest zbywana na rynkach zagranicznych; nie może mieć zatem wpływu na saldo wynikowe obrotów wymiany międzynarodowej.

PRODUKCJA — EKSPORT — IMPORT

Zbędny dualizm

ROMUALD STASZEWSKI

deratów odbiorców zagranicznych. Operatywność decyzji jest niezmierzona istotna we wszelkiego rodzaju pertraktacjach eksportowych.

Resorty gospodarcze prowadzą również szeroką współpracę naukowo-techniczną z innymi krajami, znają wzajemne możliwości produkcyjne; mając prerogatywy eksportowe, mogą niewątpliwie znacznie poszerzyć kooperację z partnerami, do których eksportują, lub od których importują. Można tutaj przez korzystną wymianę poprawić zaopatrzenie kraju, uzyskać wielostronne korzyści gospodarcze, pogłębić niewątpliwie niedostatecznie szybko rozwijającą się integrację gospodarczą państw socjalistycznych.

Pogłębianie kooperacji przez wieloletnie umowy może stanowić drogę ułatwiającą proces racjonalnego podziału pracy, szczególnie w ramach krajów socjalistycznych.

Przy imporcie można niejednokrot-

nie doprowadzić do transakcji wiązanych, a zatem w całości lub częściowo pokryć eksportem konieczny import.

Resorty gospodarcze posiadają w swoich ramach szerokie zaplecze projektowe i naukowo-techniczne oraz niewątpliwie najlepszych w kraju fachowców danej branży, którzy

Stan ten może zapewnić najlepszy, pod względem kwalifikacji fachowych obsługę eksportu, a jednocześnie racjonalną i oszczędną gospodarkę kadrami.

Prawidłowa organizacja w każdej działalności wymaga skonkretyzowania pełnej odpowiedzialności za realizację zadań.

Nasuwa się zatem zasadniczy wniosek, aby ministrowie gospodarczy ponieśli pełną odpowiedzialność za realizację ich zadań, zarówno w zakresie pokrywania potrzeb krajowych, jak i eksportu, oraz za import produktów danej branży, niezależnie od aktualnego krajowego odbiorcy towaru.

Stan taki można uzyskać przez podporządkowanie jednostek operatywnych działalności handlu zagranicznego właściwym ministrom resortów gospodarczych.

rych w każdej potrzebie mogą użyć do obsługi eksportu.

Stan ten może zapewnić najlepszy, pod względem kwalifikacji fachowych obsługę eksportu, a jednocześnie racjonalną i oszczędną gospodarkę kadrami.

Prawidłowa organizacja w każdej działalności wymaga skonkretyzowania pełnej odpowiedzialności za realizację zadań.

Nasuwa się zatem zasadniczy wniosek, aby ministrowie gospodarczy ponieśli pełną odpowiedzialność za realizację ich zadań, zarówno w zakresie pokrywania potrzeb krajowych, jak i eksportu, oraz za import produktów danej branży, niezależnie od aktualnego krajowego odbiorcy towaru.

Stan taki można uzyskać przez podporządkowanie jednostek operatywnych działalności handlu zagranicznego właściwym ministrom resortów gospodarczych.

Zasada taka zapewni jednoznaczne zlokalizowanie odpowiedzialności za realizację planu eksportu i jego możliwe najbardziej efektywne rozwij.

Odrębną sprawą jest: czy w ramach resortów gospodarczych będzie jedna centrala importowo-eksportowa, czy też w zależności od specyfiki branżowej będzie ich więcej — niemniej na pewno per saldo może ich być mniej przy zapewnieniu bardziej operatywnej i wszechstronnej działalności na rynkach zagranicznych.

Za wzrostem naszej operatywnej działalności powinien następować szybki rozwój eksportu oraz powinien wzrastać wyniki ekonomiczne z tej dziedziny działalności gospodarczej.

W wielu przypadkach celowe będzie zapewne nadanie uprawnień handlowych generalnym dostawcom, względnie większym zakładom czy biurom eksportu zainteresowanych zjednoczeń.

Taka organizacja handlu zagranicznego winna również przyczynić się do bardziej racjonalnej gospodarki kadrowej, gdyż dzisiaj we wszystkich pertraktacjach w sprawie większych kontraktów z konieczności uczestniczą przedstawiciele jednostek handlu zagranicznego — faktycznego dostawcy, jakim są jednostki organizacyjne resortów gospodarczych. Zbędny dualizm nie zabezpiecza niezbędnej operatywności działania.

Proponowana organizacja operatywnej działalności handlu zagranicznego nie zmniejsza roli resortu handlu zagranicznego, do którego kompetencji należy winna koordynacja zagadnień handlu zagranicznego, inspicja kierunków eksportu zgodnie z potrzebami bilansu płatniczego, zawieranie wieloletnich umów między państwowych, ocena i kontrola efektywności ekonomicznej eksportu, naukowe i badawcze prace w zakresie problematyki eksportu itp.

Taki zakres działania odwrotnie, zwiększy i pogłębi rolę Ministerstwa Handlu Zagranicznego jako centralnego w tym zakresie organu państwowego.

NIECO dziwnie zabrzmiało twierdzenie, że działalność inwestycyjna towarzyszy żywej odczucia społeczeństwa. Wydaje się ona naciągana, wszakże jest tak tylko pozornie. To samo co na gruncie gospodarczym nazywamy zaciętkiem „inwestowaniem” w kontekście społecznym określane jest jako „budowanie”, „tworzenie materialnej oprawy życia”. Kiedy więc ludzie wiążą swoje ambicje, emocje, myśli, pasję z faktem, że wokół nich coś się buduje, coś wyrasta, modernizuje, zmienia — to właśnie działalność inwestycyjna odbija się w społecznej świadomości.

Marian Ostrowski w wydrukowanym w poprzednim numerze „Życia” artykule pt. „Skłonność do inwestowania” mówi m.in. o tym, że dobro, jakim jest wzrost całej gospodarki narodowej, identyfikowane jest ze wzrostem własnego zakładu, przedsiębiorstwa, regionu co tworzy ma wszechogarniającą obsesję inwestycyjną. Mnie interesować będzie m.in. związek tych skłonności z istniejącymi wyobrażeniami ogólnospołecznymi.

Zacznę od refleksji nad następującym stereotypem. Widzimy sielaski krajobraz: pola, krowy, wierzby, chatki. Przyjeżdżają buldożery, wsiwsiw pejsaż znika, wyrastają mury fabryki, równocześnie rosną domy mieszkalne i oto już w ruchu są maszyny w produkcyjnej hali, a życie ludzi zmienia się radykalnie i na lepsze. Taki ciąg zdarzeń oglądaliśmy w licznych filmach, czytaliśmy o nich w reportażach, tak też proces inwestowania układał się — zgodnie z rzeczywistością — w ludzkiej wyobraźni. Sam fakt uprzemysłowienia, ruchu maszyn wycieńczył dzieło i wyzwał społeczny satysfakcję.

Stereotyp ten nadal jest żywy. Dziś również powstają takie filmy i takie reportaże. Codziennie w dzienniku telewizyjnym oglądamy poruszające się maszyny i w ten sposób umysłujemy jest ludzimi postęp gospodarczy. Niedługo, w pierwszych latach Polski Ludowej oddawał on istotę procesu inwestycyjnego i dość ściśle przedstawiał jego społeczny cel. Wówczas rzeczywistość chłodziła po prostu o to, żeby tworzyć organizmy wytwórcze, żeby dawały one spodziewaną produkcję i żeby w ich okolicy urbanizowały polacie kraju i życie mieszkańców.

Dzisiejsze cele inwestowania uległy sublimacji. Poruszanie się mechanizmów wytwórczych nie ma już takiego rodzaju, nie ma już wyobraźni, czy skomponowanych, tworzących w zbyt długim czasie, nadmiernym kosztem lub nie spełniających projektowych oczekiwań. Jest dziś upostaciowieniem niepowodzenia, trudu w części, zmarnotrawienia, a nie sukcesu. Obecnie więc co innego, niż to, że jakiś organizm wytwórczy powstał i maszyny są w ruchu, winno pobudzać społeczną satysfakcję. I w tym sensie opisany stereotyp przestał być przydatny.

II. W latach 1955-1956-1957 poważna, jeśli nie wręczająca część opinii publicznej przestała ulegać czarowi owego stereotypu. Z nastrojami tymi współbrzmiała publicystyka krytyczna wobec zakochanej właśnie 6-latk, chyba wyolbrzymiająca mankamenty jej koncepcji i sposobów urzeczywistniania. Nijęj podpisani uczestniczyli w rozrachunkach z 6-latką i choć z dzisiejszej perspektywy wcale nie byłoby zasadne przekreślenie wszystkich ówczesnych uwag krytycznych, to jednak w tych pretensjach, że po sześciu latach nie stał się w Polsce cud gospodarczy, tkwiło myślenie ahistoryczne, co na kształt wymagania od niemowlęcia, żeby grało na fortepianie.

Z końcem lat pięćdziesiątych i w pierwszych latach sześćdziesiątych, w okresie silnych zresztą napięć rynkowych, bilansu handlu zagranicznego i także napięć inwestycyjnych związanych z nową ofensywą inwestorską — partia rozpoczęła rewaloryzowanie w opinii społecznej sensu intensywnego inwestowania. W różnych okresach, zależnie od układu konkretnej sytuacji gospodarczej i społecznej, rozmaite argumenty proinwestycyjne wysuwały się na czoło: konieczność zwalczania groźby inflacji, zagrożenia osiągnięciem w latach 1956-1957 postępowi stopy życiowej była bodaj pierwszym argumentem. Potem partia apelowała do dumy narodowej społeczeństwa, wskazując, że inwestycje są instrumentem wzrostu gospodarczego i chodzą o doganianie przez Polskę bardziej wyszorowanych ekonomicznie krajów oraz likwidację zadłużenia. Wskazywano więc na historyczny interes narodowy. Następnie, w 1964 r. na czoło wysunął się argument: chwili! potrzeba stworzenia niebezpiecznej dla rocznie młodzieży należących do wryu demograficznego. Ten argument szczególnie silnie przemówił do społeczeństwa, bo uderzał w niezwykłe czule w jego myśleniu miejsce: troskę o dobro dzieci.

Konieczność znalezienia miejsca pracy dla roczników startujących w dorosłym życiu tworzyła nienawolens klimat, że wszelkie inwestowanie, wszelkie tworzenie nowych placówek pracy, lub rozbudowa istniejących zakładów jest społecznym dobrodziejstwem, choć o IV czwartej program gospodarczy 1964. Zjadu tak tego nie formułował.

Inwestycje a stereotypy myślowe

JERZY URBAN

le obowiązujących powodów — inwestowanie jest dobrodziejstwem i winno cieszyć się, jako koncepcja rozwojowa i praktyka społecznego poparcia: silnym, praktykowanym, emocjonalnym. Pod jednym wszakże ważnym względem owego propagowanego (i przyjmującego) nastrosz w obiektywności był odmienny, niż w dobie Sześciolatki. Powiadaliśmy, że zgodnie z rzeczywistością, że inwestowanie prowadzi do wzrostu stopy życiowej. Po mniejszej części do wzrostu nadchodzącego szybko po zakończeniu procesu tworzenia nowych mocy, po większej części spolonowanego w czasie, odnoszącego się do dalszej przyszłości. Ale te konsumpcyjne cele inwestowania nie miały już w propagandzie prymatu i nie tworzyły się aury oczekiwania na gwałtowną przemianę i cud natychmiastowy. Partia podkreślała, że wzrost poziomu życia odbywa się w wyniku inwestowania ewolucyjnie i niebawem, a przystosowywanie wytwórczych jest i musi być silnie wosforowane ponad przystosowywanie konsumpcyjnych. Wskazywała też na skomplikowanie relacji między inwestowaniem a wzrostem spożycia. Ten sposób argumentacji stanowił ważną kłopotliwą zabezpieczającą przed rozczarowaniami, które mogłyby wynikać z oczekiwania, że kołowanie koleinnych cyklów inwestycyjnych wiązać się będzie z raptowną przemianą na lepsze poziomu życia.

III.

Cała ta historia sprzeżeń pomiędzy procesem inwestycyjnym a kształtem społecznej świadomości, którą w sposób archaizujący w dzisiejszym sposobie odczuwania przez opinię publiczną przedsięwzięć inwestycyjnych. Oczywiście nie istnieją, czy raczej: nie są stosowane jakieś sposoby pomiaru poglądów społecznych i mogą pisać tylko o tym, jak wyczuwamy współczesne nastroje. Otóż historia rozwoju gospodarczego Polski Ludowej poukładała się w ludzkiej świadomości warstwami, tworząc łącznie klimat pełen sprzeczności wewnętrznych i co gorsza niezbyt zharmonizowany z dzisiejszym etapem rozwojowym gospodarki i jego potrzebami.

Żywy pozostaje stereotyp opisany na wstępie a narodzony w pierwszym, heroicznym okresie uprzemysłowienia, co nie znaczy, że w niebycie pograżyły się nastroje rozczarowania, z tej racji, że kolejne wskiski inwestycyjne nie tak efektywne, jakby to się marzyło, stymulowały poprawę poziomu życia. Na ogół oba odczucia występują równolegle.

Ludzie uważają, że dobrem są inwestycje, wszelkie inwestycje, że są one zawsze dobrodziejstwem dla powiatu, miasta, regionu, przedsiębiorstwa, branży, że trzeba ich żądać, że należy na nie oczekiwać. Tak rozumują ludzie w chwili, kiedy występują w roli współgospodarzy swojego miejsca zamieszkania i miejsca pracy i gdy myślą kategoriami dobra kraju i państwa — ważnych dla wszystkich wartości samostwórczych. I jednocześnie — często ci sami ludzie — w roli konsumentów, głów rodzin, członków społeczeństwa i jakiejś jego warstwy mówią odczucia antyinwestycyjne, wyprowadzone z obserwacji, że przeznaczanie środków na spieszny rozwój gospodarczy nie wywodzi się na miarę marzeń w stopie życiowej, a kwoty inwestycyjne są w jakimś — doraźnym choćby sensie konkurentem kwot przeznaczanych na spożycie. Można tu zauważyć, że wśród tej części społeczeństwa, do której docierały treści dyskusji modelowej, lub choćby jej rezonans — przynależni i antyinwestycyjne akcenty owej dysputy w postaci przekonania, że dla wzrostu gospodarczego wystarczy inaczej, niż dziś zarządzać zbudowanymi mocami.

Cały ten tkwiarty w społecznej świadomości bagaż nawarstwionych poglądów i wniosków z nich postaw uwikłanych w rozmaite sprzeczności ma dziś sens wsteczny, lub przynajmniej anachroniczny. Pod do inwestowania: aby więcej, aby u nas! — nie koresponduje z potrzebami gospodarki polskiej dzisiejszego i przyszłego rozwoju. Niechęć do inwestowania w imię poprawy stopy życiowej też nie ma głębszych racjonalnych uzasadnień, bo właśnie dzisiejsze kierunki inwestowania i koncepcja intensyfikacji gospodarowania tworzą historyczną szansę większych efektów w poziomie życia.

Konieczne wydaje się doprowadzenie tych wszystkich części klimatu społecznego panującego wokół programu inwestycyjnego państwa — do wspólnego mianownika zgodnego z obiektywnymi wymogami chwili, dłużej zapewne chwili. Anachronizmem są bezkrytyczne zachwyty nad wszelkimi budowa-

niem, tworzeniem i rośnięciem. Rozchodzenie się z prawdą jest przekonanie, że polityka przeciwinwestycyjna byłaby — również na dłuższą metę — polityką wreszcie konsumpcyjną. Czas wymaga, by w miejsce tych przekonań i ich zbitek, lub skrzyżowań — stworzenia klimatu sprawnego, inwestowania racjonalnego, szybko i selektywnie, odmieniające strukturę przemysłu, efektywne itd. może zrobić karierę jako gospodarcza ideologia chwili, bo odpowiada i na ludzkie pragnienie dynamicznego rozwoju i na tęsknotę do szybkiego wyłączenia się inwestycji na rzecz stopy życiowej.

Uefektywnienie inwestycji, ich skoncentrowanie, skrócenie cyklu, wyselekcjonowanie zamiarów, przetestowanie nowoczesnych dziedzin wytwórczości w inwestowaniu, zmiana metod zarządzania funduszem inwestycyjnym i sposobów jego rozdzielania stanowi i temat chwili, i niedrogi, a części programu V Zjazdu ZPPR. Są to założenia powszechnie przyjmowane. Akceptacja też nie jest jednak czymś równoznacznym z powstaniem klimatu społecznego, nasyconego zaprawianiem kwestia sprawności i opłacalności inwestowania. To, co w naszym programie inwestycyjnym nowe i najważniejsze nie ma swojego zaplecza w klimacie społecznym. Sytuacja wymaga bardzo trudnego przeobrażenia nawarstwionych mentalnych, przeważających wielu historycznie narosłych stereotypów myślenia i reagowania.

IV.

Jest faktem, że społeczeństwo, ów ogół będący fundamentem wszelkich inwestycji, nadal odczuwa satysfakcję w momencie, kiedy coś powstało, istnieje, rusza się. To jest dlań — w zgodzie z anachronicznym stereotypem — ów moment spełnienia. Reszta, a jest nią zgodna ze współczesnymi kryteriami ocena sensowności i efektywności inwestycji — to już sfera spraw społecznych ogółu, specjalistyczna, nie skupiająca emocji. W rezultacie twórcy inwestycji, uczestnicy procesu tworzenia nowych mocy wytwórczych pracują w aż nadto wygodnym dla się klimacie społecznym. Nie czują ciśnienia opinii publicznej, ani badawczego spojrzenia fundatorów przedsięwzięcia. Nie czują konieczności rozliczania się przed opinią, przed społecznością z tego, co zrobili, ani z tego jak robili.

Jakże zwyczajny w naszych obyczajach jest lańuch faktów towarzyszących np. powstawaniu zwiłki „Polsilver”. Zakupiliśmy za dewizę zagraniczną licencję na wytworzenie tych żyłtek. W połowie 1968 r. dyrektor Jódzkiej fabryki, gdzie wytwórczość te ulokowano, udzielił wywiadu, w którym oświadczył, że jego wytwórca będąc równie dobrze jak zagraniczny, będąc identyczny z cudzoziemskim pierwowzorem i znajduje się na rynku z początkiem grudnia 1968 roku. Podkreślał też — pamiętam, że jest to wypowiedź winiarska, której udzielił no mesku; nie będzie w tej sprawie żadnego kręcenia. Jest lut 1969 r. Żyłtek nie ma na rynku. Do Łodzi jedzie reporter „Życia Warszawy”. Rozmawia z dyrektorem Żyłtek już nie będąc takim samym jak zagraniczny, tylko „miejny” nadzieje, prawie równie dobrze, rynek nasycony nim będzie może za rok, może za dwa, może za trzy lata. Na razie dyrektor ma do przetworzenia długą listę zjawisk uniemożliwiających opanowanie technologii, zwiększenia produkcji do wielkości dostępnego na rynku. Polensierze kontrolni itd. Jest oczywiście dobrej woli, o swoim poprzednim wywiadzie ani się zaiknie i w ogóle nie przychodzi mu do głowy, że jest nie w porządku, a wobec opinii publicznej zgola się zbliżać.

Powyższa refleksja przy gołeniu ilustrować ma następującą prawdę: nawet wówczas, kiedy zawiedzenie nadziei społecznych jest proste, jasne, czytelne dla każdego laika i dolegliwe każdego rana dla polowy Polaków — to znaczy kiedy ocena efektywności inwestycji nie wymaga w tajemniczenia w skomplikowane wzory matematyczne, człowiek obdarzony zaufaniem, któremu nie sprasła i autor mocnych słów rozumie na wiatr zachowuje się ze stoickim spokojem i obojętnością. W tego przekonaniu sprawa zaistniała pomiędzy nim, a jego służbami; przelożonymi, nie zaś pomiędzy nim, a społeczeństwem. Jest zaś tak dlatego, że w owym społeczeństwie, z którym dyrektor do żyłtek powinien mieć do czynienia, nie istnieje nawyk rozliczania twórców inwestycji, na które dałmy nasze pieniądze, z tego, co z nimi uczynili.

V.

Poza klimatem ogólnospołecznym na poczynaniu uczestników proce-

su inwestycyjnego oddziałuje klimat panujący w ich gronie, mikroklimat, jeśli tak można mówić o aurze dotyczącej milionów ludzi. Wykazuje on pewne podobieństwa do klimatu ogólnospołecznego, co zresztą nie dziwi, zważywszy liczebność uczestników procesu inwestycyjnego i przemnożone oddziaływanie klimatu ogólnego na szczególny.

W jednym z zakładów opowiadano mi, że po przecięciu wstęgi pośpiesznie, dla do utrzymania terminu zmontowano aparat — następnie rozmontowano dla dokonania poprawek wykonanych błędów projektowych, polegających np. na niedostosowaniu zagrancznej armatury do naszych warunków klimatycznych i do prostu dla naprawienia niechlujnego montażu, a także powyjmowania z całej aparatury rozmaitego smelcu i brudu, który w pośpiechu tam zakładowano. Takie — że zostanie przy parlamentarnym języku — niedbalstwo mogły powstać tylko na skutek istnienia swobodnego solidaryzmu kierownictwa robot, średniego nadzoru i zespołu szeregowych wykonawców. Spośród solidaryzmu kierownictwa robot, średniego nadzoru i zespołu szeregowych wykonawców. Spośród solidaryzmu kierownictwa robot, średniego nadzoru i zespołu szeregowych wykonawców. Spośród solidaryzmu kierownictwa robot, średniego nadzoru i zespołu szeregowych wykonawców.

Można by się spodziewać, że ktoś — grono kierowników albo grono wykonawców — wyłamię się z więzów solidarności w poczuciu, że nie ma sensu montować aparatury, która nie jest następnie będzie rozmontowywać, bo „dotrzymanie terminu” w istocie rzeczy nie jest najważniejsze, gdyż cele gospodarcze ich działalności mają niewątpliwie prymat nad formalnym efektem. Założa sprzeciwiałby się niewątpliwie też lipie, gdyby istniał przeciwny takim zabiegom klimat opili społecznej, gdyby czuła się w tej partackiej roli tak śmieszna, jak gdyby władza do Wisły i zawracala ją kijem. Zabrakło jednak tego kontaktowania z szerszą opinią. Dyrekcja również nie byłaby zainteresowana przed wszystkim terminowo zawieszaniem wstęgi do przecinania, gdyby jej odpowiedzialność nie miała charakteru kameralnego i iluzorycznego — zarządem. Gdyby musiała wybierać między postępowaniem wobec wymagań zwierzchników, a kłopotem: z jakim czołem stanie przed opinią publiczną. To jednak zmartwienie jest ile odjęte, gdyż wykonawca inwestycji nie czuje się plenipotentem społeczeństwa obywatelskiego do rozliczania się przed nim ze sposobu użytkowania powierzonych mu środków materialnych.

Cały proces inwestowania toczy się niejako w łonie klubu uczestników procesu inwestycyjnego nie posiadającym dostatecznej więzi z opinią publiczną. Wykonawca nie ma uczucia, że gra na jakiejś scenie przed szeroką widownią i może w jej oczach wygrać lub przegrać. Dzieje się zaś tak nie dlatego, że w naszym ustroju brakowało instytucjonalnych spoił między wykonawcą przedsięwzięcia inwestycyjnego, a opinią społeczną. Istnieją instrumenty takich sprzeżeń: partia, prasa, przedstawicielskie organa władzy. Brakuje natomiast siły motorycznej, która by sprawiała działanie tych więzi. Myślę znów o publiczności zapasionowaniu efektywności i rzetelności procesu tworzenia nowych mocy wytwórczych, którego to właśnie brakuje. Sytuacja jest właściwie paradoksalna, gdyż zapasionowanie to i skłonność do dokonowania rozliczeń po winno w naszych warunkach istnieć, skoro nie natychmiast przedzie społecznej obojętności dla spraw publicznych i skoro społeczeństwo jest świadome, że od trafności i właściwości przebiegu procesu inwestycyjnego zależy właściwie wszystko co tak interesuje odcie: dynamika rozwoju kraju i kierunki tego rozwoju, poziom konsumpcji i cywilizacyjny standard onrawy materialnej naszego życia.

Podczas kiedy w rozwoju gospodarczym jesteśmy już bardzo znacznie wyszorowani w epokę industrialną — świadomość społeczna pozostaje na etapie pierwotnie uprzedmiotowienia. Jest to mentalność publiczna właściwa dla społeczeństw roznocznających proces umysłowy, kiedy to pozatywne dokonania są bez reszty uutożsamiane z takimi symbolami jak wyrośnięcie hali przemysłowej w miejscu, gdzie rosło zboże, jak widok jakichś tam maszyn, które kręca się i warczą.

VI.

Stan świadomości tych uczestników procesu inwestycyjnego, który nazywamy „inwestorami” (w szerokim słowa tego rozumieniu) jest materia niezwykle złożona. Chodzi

tu o inwestorów w administracyjnym sensie słowa, a także użytkowników dokonanej inwestycji, zespoły administracyjne stworzonej mocami, lokalne władze, na których obszarze działania dokonuje się proces inwestowania itd.

Pierwszą cechą mentalności inwestora jest pożądanie inwestycji. Inwestor przede wszystkim pragnie mieć. Co, po co, za ile, kiedy, kosztem jakiej innej potrzeby gospodarczej lub społecznej — to oczywiście wszystko sprawy niebagatelne, ale przecie wtórne i podrzędne.

Powiat chce mieć szpital, ale chętnie przyjmie i fontannę. Zjednoczenie przemysłowe potrzebuje zakładu badawczego, ale będzie zachwycone, jeśli uzyska środki na budowę jeszcze jednej fabryki i powiększy swój ilościowy potencjał wytwórczy.

Pragnienie, aby tworzyć nowe moce i to akurat u nas — w obrębie naszego zjednoczenia, miasta, powiatu — nie jest oparte o intencje niepoprawne. Działają tu różne bodźce: patriotyzm lokalny i branżowy, ale także chęć poszerzenia materialnych składników zakresu władzy. Działają też ambicje posiadania. W wielu powiatowych miastach, gdzie w środowisku częściej spotyka się jeszcze krowę niż samochód obsesją miejscowej władzy jest zbudowanie wieżowca, najlepiej wyższego, niż ten, który ma stanąć w sąsiednim powiecie. Wspominam o tym bez zaprawionej naganą ironii, bo kto wie czy ów irracjonalny (w mieście, gdzie istnieje dostatek budowlanych placów) wieżowiec nie jest akurat trafnym sposobem mobilizacji społecznej wyobraźni, nie jest czymś ważnym dla zwalczania prowincjonalnego kompleksu, rozwinięcia skrzydeł, pobudzenia publicznych ambicji i dynamiki działania.

W każdym razie nie istnieje sytuacja, w której inwestor powiedziałby, że nie reflektuje na jakąś działalność inwestycyjną na swoim podwórku, bo zdolny jest podobne cele osiągnąć metodą bezinwestycyjną, lub drobnoinwestycyjną. Nie istnieje też takie zjawisko, by inwestor — administrator i użytkownik planowanego przedsięwzięcia — powiedział, że interesuje go ono, jeśli spełni określone wymogi techniczne i ekonomiczne, jeżeli jednak ma być to coś drogiego, jeśli proces jego wznoszenia ma być taki długi — to dziękuję pięknie. Środki te lepiej przeznaczyć na inne cele, ulokować u sąsiada.

Wyda się każdemu, że precyzując tu wymogi nierzeczywiste i psychologiczne nieprawdopodobne. Niby dlaczego? Przecież właśnie socjalizm, nie tworzy obiektywnych przesłanek dla poczucia własności wobec dóbr administracyjnych przez dane osoby. Mentalność właścicielska, elementy partycypacji w patriotyzmie lokalnym i branżowym nie są ani czymś naturalnym, ani koniecznym. Powstały m. in. na gruncie niedostatecznego zaangażowania myślowego w całociową problematykę gospodarczo-społeczną kraju. Zapasionowanie własnym podwórkiem niekoniecznie musi być formą zaangażowania w cele ogólnospołeczne. Bywa, że jest substytutem takiego zaangażowania.

Powstają branżowe i terytorialne grupy nacisku, kompletują sobie sojuszników, a celem głównym ich istnienia i działania jest wykreślenie na swoją rzecz jak największego kawałka inwestycyjnego tortu. Rachunek ekonomiczny, ocena efektywności inwestycji — są w bojach tych orężem. Miał stanowić jeden z kryteriów podziału, czynnik, te są tak komponowane, że z góry podporządkowuje je się celowi założonemu: zachapać dla siebie jak największe. Wszyscy zgodnie z modą mówią o tym, że najważniejsze jest, by zainwestować właściwie, efektywnie, sprawnie, opłacalnie, ale rzeczywistym motorem działań pozostaje pragnienie, aby zainwestowano „u mnie” i kalkulacje ekonomiczne służą uzasadnianiu tych aspiracji.

W takim stanie rzeczy jednym ośrodkiem w kraju, który usiłuje nadpartikularnie weryfikować kierunki i miejsca inwestowania jest ponadbranżowe, ponadresortowe kierownictwo gospodarcze. Jego decyzje krapuje wszakże nie tylko siła oddolnych nacisków, ale i to, że przez samo istnienie tych nacisków centralny dyspozytor środków inwestycyjnych ustawiony jest w roli arbitra. Pozycja arbitra, nie jest tożsama z pozycją swobodnego wyborcu.

Dyspozytor środków rozstrząsa spór między reflektantami w oparciu o przedstawiane mu argumenty ekonomiczne i społeczne, zwykle nieprzymierzalne do siebie, bo o partię o inne płaszczyzny wartości (tu efektywność ekonomiczna — tam potrzeba rzeczowa branży, ów dziele potrzeba społeczna, gdzie indziej interes handlu zagranicznego, albo dobro polegające na możliwości dokonania postępu technicznego). Sam rachunek efektywności

ma w zasadzie moc wewnątrzbranżową i nie można zbyt łatwo przemierzyć np. opłacalność inwestycji transportowej do inwestycji w przemyśle spożywczym. Kiedy popyt na środki (uzbrojony w argumenty istotne i miarodajne, w każdym razie z branżowego punktu widzenia) znakomicie przetrasza wielkość środków, jakie są do rozdysonowania arbitra stosuje rozmaite kompromisy, ale w każdym razie nie wychodzi poza ten krąg inwestycyjnych możliwości, jakie oferuje mu zespół branż i ich zrutylnizowanych planistów.

Ale też prezentowanie potrzeb inwestycyjnych opartych o jak najlepiej uzasadnione kalkulacje i opracowania w kilku wariantach (co obecnie postulują kierownictwo gospodarcze) spełnia też rolę pozytywną. Chroni przed woluntaryzmem decyzji, jest sposobem przenoszenia potrzeb gospodarczych i społecznych, jest elementem demokratyzmu w planowaniu gospodarczym, przeciwdziała nadmiernej centralizacji decyzji. Bo przecież ośrodek centralny nie jest zdolny do drobniagowej analizy wszystkich potrzeb rozwojowych branż i przedsiębiorstw. Przetarg ów ma więc wady i uroki zarazem.

Aby zachować jego walory, a zważyć wady w postaci partycyparyzmu i tradycyjizmu prezentowanych dystrybutorów środków ofert inwestycyjnych trzeba, aby gra o rozdział środków inwestycyjnych nie odbywała się tylko w gronie profesjonalnie zainteresowanych dawców i biorców, ale żeby polityka inwestycyjna zyskała ogólnospołeczną inspirację i weryfikację. Będzie to możliwe (do pewnego stopnia związanego z wyborem kierunków zasadniczych) jeśli społeczeństwo, lub choćby aktywniejsze jego części rozumieć będzie, jakie są współczesne reguły tej gry i zacznie się nimi pasjonować. Wtedy dystrybutor uzyska klimat społecznego poparcia dla swoich zamysłów selektywno-nowoczesnych, a przedstawiciel branży wyrażającej interes partycypularny utraci to społeczne zaplecze, z którego poparcia dziś korzysta.

Oczywiście cały ten wywód jest uproszczony, skonstruowany ilustrowanie wobec tegoż przewodni. Mentalność inwestorska jest bardziej złożona. Istnieje też w zespołach producentów zjawisko przeciwnie do opisanego: oprócz przed inwestycjami niosącymi nowinki techniczne i technologiczne przewroty, uwarunkowany konserwatyzmem, niedokwalifikowaniem, nawykami technicznymi. Mimo te komplikacje twierdzą, że w obecnej dobie przechodzenia do gospodarowania intensywnego, inwestowania selektywnego, w dobie dążeń do jakościowego sublimowania produkcji — trzeba koniecznie przekształcić niedostępną do współczesności mentalność publiczną i ogólnospołeczną klimat.

Nie wyobrażam sobie tego oczywiście jako, na przykład zwolnawie nie więcej dla publicznego oceniania sensowności i przebiegu dokonanej budowy. I w ogóle trudniej jest stworzyć klimat zapasionowienia efektywności inwestycji, niż ongiś było pobudzać dumę z tego, że w podkrakowskiej wsi rośnie Nowa Huta. Trudniej jest mówić innymi słowami, że nie ma prostych symboli, do których można się odwołać dla pobudzenia społecznej wyobraźni. Nie mniej to jest konieczność pilna, moim zdaniem — oczywista. Rzeczywiście cele inwestowania nie mogą pozostawać wyobcowane w stosunku do panujących w społeczeństwie stereotypów, zainteresowań, pasji i metod oceny zjawisk gospodarczego wzrostu.

VII.

Najbardziej wymierne jest to, co można sprawić, dla przeobrażenia mentalności, odruchów i skłonności wśród samych uczestników procesu inwestycyjnego. Trzeba tu dokonać przewrotu wartości: zniszczyć ideał p.n. „uzyskać środki i zainwestować” podstawą w to miejsce ideał: dobrze wybrać, mądrze obliczyć, sprawnie i szybko wykonać. Taka rewolucja skłonności i poglądów dokonana być może skutkiem odpowiedniego przegrupowania bodźców i antybodźców moralnych i materialnych. O materialnych — sporo ostatnio mówiono. Przez moralne rozumieć między innymi stworzenie funkcjonującej odpowiedzialności za przebieg procesu inwestycyjnego, respektującej o prawdę prawo do ryzyka, ale rygorystycznie detronizującej sprawców lipnych kalkulacji, zaniżonych kosztorysów, nienowoczesnych projektów, ślamazarnego, czesgo wykonania i nieuczyskiwania na czas projektowych mocy. Inwestor winien być swojego rodzaju kontrahentem dysponenta środków inwestycyjnych. Podejmować określone zobowiązania w zakresie celów, koncepcji, technologii, kosztów, terminów, efektywności inwestycji z poczuciem, że biada mu, jeśli zobowiązaniom nie sprostą. Wtedy lepiej dlań byłoby w ogóle nie wyciągać ręki po środki inwestycyjne. Twierdzą jednak, że odmiana skłonności i „ideologii” inwestowania wśród uczestników procesu inwestycyjnego — kierujących i szeregowych nie może być pełna i głęboka, jeśli rzeczy będą się działy, a rozrachunki dokonywały tylko pomiędzy nimi, a ich przełożonymi. Jest tu konieczne swoje ciśnienie ogólnospołeczne.

ŻYCIE 5
GOSPODARSTWO

Czy kryzys systemu walutowego świata kapitalistycznego?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

lutowego. Trzy takie cechy wydały mi się istotne.

Po pierwsze — sżywność kursów walut, o której mówił dyr. Karpiński. Jak wiadomo, kraje kapitalistyczne należące do Międzynarodowego Funduszu Walutowego, obowiązane są do utrzymywania kursu waluty na poziomie bardzo bliskim paritetu, przy czym odchylenia kursu na rynku dewizowym nie mogą się od paritetu odchylić więcej niż o 1 proc. w górę lub w dół. Zmiany paritetu, czyli dewaluacja lub rewaloryzacja waluty, zdarzają się bardzo rzadko. Przy takim systemie, każdy większy deficyt bilansu płatniczego powoduje spadek rezerw dewizowych, przybierający czasem bardzo poważne rozmiary. Kiedy bowiem z jakichś przyczyn pojawił się taki deficyt i popyt na walutę obce przekracza znacznie ich bieżącą podaż, to władze monetarne kraju kapitalistycznego, nie mogąc dopuścić do spadku kursu swej waluty, stwarzają na nią sztuczny popyt, rzucając na rynek waluty obce z rezerw monetarnych, a gdy ich brakuje sprzedając złoto. Spadek rezerw monetarnych podkopuje zaufanie do takiej waluty, znajdując się w opałach i wywołuje ucieczkę prywatnego kapitału zagranicę, co dodatkowo pogłębia deficyt bilansu płatniczego i powoduje dalszy spadek rezerw. Byliśmy świadkami takich zjawisk w Anglii w 1964 i 1967 roku, a we Francji w jesieni roku ubiegłego. Sżywność kursu waluty, o której mówimy, narzuca więc kraje kapitalistyczne na świadoma „tratę posiadanych rezerw dewizowych, co zmniejsza ich pole manewru w dziedzinie walutowej.

Drugą charakterystyczną cechą współczesnego systemu walutowego na Zachodzie jest to, że nie istnieje w nim żaden mechanizm walutowy, który by automatycznie przywracał równowagę bilansu płatniczego. Mechanizm taki istniał kiedyś przy klasycznym systemie waluty złotej przed pierwszą wojną światową, a nawet jeszcze w okresie międzywojennym przy walucie dewizowo-złotej. W wielkim uproszczeniu działał on tak, że odpływ złota za granicę wywołany deficytem bilansu płatniczego powodował skurczenie się obiegu pieniężnego i wolumenu kredytów w kraju, gdyż wszędzie emisja banknotów musiała pozostać w pewnej proporcji do zapasu złota w banku centralnym. Prowadziło to do ograniczenia działalności inwestycyjnej oraz rozmiarów produkcji i zatrudnienia, a w konsekwencji ograniczenia dochodów ludności. Hamowało to wzrost cen lub nawet powodowało ich spadek, co z kolei prowadziło do wzrostu eksportu i spadku importu, eliminując deficyt bilansu płatniczego. Oczywiście dokonywało się to kosztem świata pracy. Działają wewnętrzne systemy monetarne krajów kapitalistycznych są całkowicie oderwane od ruchów złota. Rozmiary obiegu pieniężnego i wolumen kredytów ustala sobie każdy kraj autonomicznie, pod kątem widzenia osiągnięcia pełnego zatrudnienia, nawet kosztem zwiększenia cen i deficytów bilansu płatniczego. Nacisk zorganizowanej klasy robotniczej jest taki, że mając do wyboru pełne zatrudnienie lub stałość waluty, kraj kapitalistyczny poświęca walutę i przywraca równowagę bilansu płatniczego przez dewaluację. Tylko general de Gaulle w czasie ostatniego kryzysu franka postawił na stałość waluty, ale nie wiadomo czy uda mu się ją na dalszą metę utrzymać. Wobec tego, że każdy kraj prowadzi autonomiczną politykę monetarną, ceny wewnętrzne w poszczególnych krajach zmieniają się w różnym stopniu. W jednych krajach idą w górę szybko, w innych wolniej. Przy stałych kursach walut musi to powodować mniejszą lub większą atrakcyjność ich eksportu, a przez to wpływać na bilans płatniczy. Tak na przykład w połowie 1968 roku w porównaniu z 1963 rokiem ceny towarów eksportowanych były w Stanach Zjednoczonych i we Francji o 12 proc. wyższe, w NRF się nie zmieniły, a we Włoszech były nawet o 3 proc. niższe. Nic dziwnego, że we Francji i w USA występowały deficyty, a w NRF i Włoszech nadwyżki płatnicze. To tłumaczy postawę tych krajów na konferencji w Bonn 20 listopada 1968 r.

Trzecią cechą zachodniego systemu walutowego odpowiedzialną za kryzysowe w nim sytuacje jest to, że wzrost rezerw monetarnych nie nadąża za rozwojem handlu międzynarodowego i potrzebnymi wynikającymi z ruchu kapitałów. Zjawisko to występuje ze szczególną siłą w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Na przestrzeni lat 1960—1968 rezerwy tych krajów

wzrosły tylko o 13 proc. podczas gdy import wzrósł o 95 proc. a ponadto pojawiły się ogromne ruchy kapitału międzynarodowego, rzędu wielu miliardów dolarów rocznie. Dotknęło to szczególnie waluty rezerwowej, dolara i funta. W Stanach Zjednoczonych rezerwy zmniejszyły się w tym okresie o 28 proc. a import się podwoił. W Anglii rezerwy w praktyce całkiem znikły, bo są obecnie w całości pożyczone, a import wzrósł przeszło o 40 proc. Taki stan rezerw wywołuje okresowo obawy dewaluacji i ruchy kapitału. W 1961 roku widzieliśmy ucieczkę tych kapitałów z USA do Europy, później ucieczkę od funta do Stanów Zjednoczonych, w zeszłym roku ucieczkę od franka i funta do NRF itd. Wielkie rozmiary powstających okresowo deficytów bilansu płatniczego wymagały wielkich rezerw dewizowych. Tymczasem te rezerwy są niewystarczające na obecne potrzeby i nie wzrastają. Zmusiło to już wiele krajów do dewaluacji.

M. DYNER

Dotychczasowe wypowiedzi nasłuchiwały pewien mechanizm powstawania zaburzeń i wstrząsów w systemie walutowym krajów kapitalistycznych. Wydaje się jednak, że za tym kryją się problemy głębszej natury. Jak można by określić ich istotę? Czy można mówić, że obecny kryzys systemu walutowego ma charakter strukturalny?

R. MALESA

Oprócz zjawisk, o których była mowa, trwa proces nierównomiernego rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Proporcje w paritetach walut ustalone poprzednio w miarę postępowania tego procesu stają się nieaktualne, nie odpowiadają aktualnym warunkom gospodarczym i nie ma automatycznego systemu, który by zapewnił ich dostosowanie. Wytknięciem nierównomierności procesów gospodarczych jest na przykład różny stopień inflacji w poszczególnych krajach Zachodu. Z jednej strony obserwujemy we Francji i Anglii stosunkowo silne procesy inflacyjne, pogłębiające się brak zaufania do walut tych krajów i możliwości ich dewaluacji, z drugiej strony w NRF w zasadzie stabilizację cen, wzrost zaufania do waluty tego kraju i możliwości rewaluacji.

W tej sytuacji istotnego znaczenia nabiera ruch kapitałów lotnych, uwarunkowany czynnikami politycznymi i w dużym stopniu spekulacją, która w ostatnim okresie przybrała na swoich rozmiarach. O znaczeniu tych czynników świadczą najlepiej fakt ostatniego kryzysu franka francuskiego, który nastąpił w zasadzie w okresie, kiedy gospodarka francuska ze stosunkowo dobrymi rezultatami odrabiała straty, jakie powstały po zaburzeniach i fali strajków w końcu I-go półrocza ub. roku. Odrzucając propozycję dewaluacji przez generała de Gaulle'a zahamowało natychmiast falę spekulacji.

ZDZ. GRABOWSKI

Co się właściwie wydarzyło w listopadzie ubiegłego roku? Wszyscy mówią, że doszło do kryzysu walutowego. Były na gorąco wypowiedzane zdania o groźbie powtórzenia się chaosu walutowego z lat trzydziestych. Gdyby nastąpiła spodziewana dewaluacja franka i rewaluacja marki, określałoby się to oczywiście też tym samym terminem, kryzys walutowego. Ale zmiana kursów dewiz nie nastąpiła. Nie wiadać też dotyczyła przesłanek do powtórzenia się sytuacji, z lat trzydziestych. Aby więc nie nadużywać słów i terminów, mających odzwierciedlać charakter i rozmiary zjawiska, mówilibyśmy raczej o wstrząsie walutowym, napieciu walutowym, perturbacjach walutowych.

Jest dla mnie natomiast rzeczą oczywistą, że perturbacje te są kolejnym przejawem trwającego już dłuższy czas strukturalnego kryzysu walutowego w kapitalizmie.

Jakie są źródła tego kryzysu? Co do tego wypowiadał tu opinie dość zbieżne. I moja jest do nich zbliżona. Chciałbym ją tylko ująć w sposób trochę bardziej uogólniony, na modłę ekonomii politycznej. O-tóż źródłem dopatrywałbym się w jednej ogólnej sprzeczności współczesnego kapitalizmu i trzech szczególnych sprzecznościach jego systemu walutowego.

Ta sprzeczność ogólna wynika z prawa nierównomiernego rozwoju w jego klasycznym, lenińskim rozumieniu. Gdyby były rozdzielane rangi i role państw uczestniczących w Międzynarodowym Funduszu Walutowym, układ sił był inny niż obecnie. W 1946 r. USA reprezentowały 60 proc. produkcji przemysłowej świata kapitalistycznego, a dziś tylko 45 proc. Udział NRF wyniósł w 1948 r. zaledwie 4 proc., a w r. 1965 już 9 proc., udział Francji odpowiednio 4 i 5 proc., Japonii — 1 i 6 proc., EWG — 13

proc. i 20 proc. Coraz wyraźniej daje o sobie znać sprzeczność pomiędzy starym podziałem ról i zmieniającym się układem sił ekonomicznych, a w ślad za tym i politycznych. Jak zawsze rodzi to walkę o nowy podział ról odpowiadający zmienionemu układowi sił. W listopadzie ubiegłego roku byliśmy świadkami politycznej walutowej pomiędzy frankiem, marką i dolarem na tle dążeń do nowego wyznaczenia miejsca w systemie walutowym kapitalizmu. Francja od pewnego już czasu ostentacyjnie nastawiała na detronizację dolara w tym systemie. Jesienią ubiegłego roku nadarzyła się okazja, by przytrzymać jej nogi i ostudzić aspiracje do nadawania kierunku sżywuącemu się zmianom. Przecież jej popycia ekonomiczna w świecie wzrosła nie zawiele. Skorzystała skwapliwie z tej okazji i przywołano francuskiego franka do porządku drogą podsycecia spekulacyjnej ucieczki kapitałów z Francji, choć właściwie, jak bardzo słusznie akcentował prezes Malesa, jesienne prognozy rozwoju jej gospodarki nie były wcale alarmujące. Świat przy tym zobaczył, jak wyrosły rogi marce federalnej pretendującej do czołowej roli wśród walut zachodnioeuropejskich zgodnie z nowym układem sił ekonomicznych, a tej konkurentki dolar ze swoimi własnymi kłopotami też musi się obawiać i stąd pomoc amerykańska dla będącego w tarapatkach i przez to mniej krnąbrnego franka.

Czeka nas jeszcze niejedna taka polityczna walutowa. Na razie Japonia jeszcze nie włączyła się do rozgrywek, ale w przyszłości będzie chciała niewątpliwie to uczynić. Po tem na pewno swe pretensje do nowych lepszych miejsc zgłoszą kraje słabo rozwinięte. Kiedyś być może także my zażądamy rewizji werdyktu z Bretton Woods.

Wspomniane 3 sprzeczności szczegółowe w samym mechanizmie funkcjonowania systemu walutowego kapitalizmu:

1. Każdy system, w którym waluta jednego kraju pełni funkcję międzynarodowej waluty rezerwowej, zawiera „wewnętrzny” sprzeczność dialektyczną. Popyt na tę walutę rezerwową „istnieje” wówczas gdy bilans płatniczy kraju (jej pochodzenia) z resztą świata jest dodatni, a zarazem zaspokojenie tego popytu przez odpowiednią podaż dewiz w walucie kluczowej jest tym lepsze, im większy jest własny deficyt bilansu płatniczego tego kraju. To, co jest dobre dla właściwego funkcjonowania systemu, jest równocześnie złe. Sprzeczność się pogłębia gdy w dodatku waluta kluczowa nie jest pieniądzem ostatecznym, lecz podlega wymienialności na złoto, jak to się ma rzecz z amerykańskim dolarem. O to przy rosnącej podaży dewiz kluczowych, towarzyszącej rosnącemu deficytowi bilansu płatniczego, jeśli założymy nawet niezmienną stopień korzystania z możliwości wymienialności, tonieją rezerwy złota stanowiące pokrycie waluty kluczowej przepływając do innych krajów, to zaś podrywa do niej zaufanie. W tej sytuacji zacinając podnośnik głowy inne waluty i przeciwdziałając jej uprzywilejowaniu.

2. Sprzeczność w mechanizmie adaptacji poszczególnych wielkości ekonomicznych w dynamicznym układzie gospodarczym. Dawniej, przed I wojną światową, gdy stał paritet monetarny stanowił tabu, wszystkie pozostałe elementy, w tym zaś rozmiary produkcji, ceny i koszty zmieniały się w procesie dostosowywania do równowagi wymiany zagranicznej w obie strony, w dół i w górę. Obecnie paritet waluty kluczowej też być ma stały. Do tego przywiązuje się duże znaczenie. To że wymiana międzynarodowa świata kapitalistycznego rośnie szybciej niż produkcja przypisuje się m. in. stałości kursu głównej waluty rezerwowej. Dlatego nie będzie się chciało z tego rezygnować, a w każdym razie w dziedzinie uelastyczniania kursów nie pójdzie się daleko. Ale przecież dziś przy niemal sżywnym kursie dewiz ceny i koszty przestają być giętkie w dół, idą w gruncie rzeczy tylko w górę, usługuje się też w miarę możliwości przeciwdziałając spadkom produkcji. Sżywność kursu dewiz napotyka na nieelastyczność pozostałych wielkości ekonomicznych. To musi rodzić frykcie w funkcjonowaniu mechanizmu ekonomicznego w rosnącej gospodarce.

3. Sprzeczność między wywodzącą się z „ducha kapitalizmu” tendencją do lansowania nieskrepowanego gry sił rynkowych a jej rezultatami stwarzającymi konieczność interwencji państwa. MFW wziął kurs na liberalizację obrotów zagranicznych, najpierw w dziedzinie wywozu towarów, a następnie w dziedzinie wywozu krótkoterminowego kapitału pieniężnego. Zaczął działać rynek eurolarowy, o którego funkcjonowaniu notabene mamy u nas za mało publikacji. Zaczęły się więc spekulacyjne wędrowki „gorącego” pieniądza z wynikającymi

stad perturbacjami. W listopadzie ub. r. byliśmy świadkami kryzysu wolnego rynku w sferze wywozu kapitału. Okazało się jeszcze raz, że dla kapitalizmu musi się podnieść interwencyjna laska państwowa. Dlatego też obserwujemy — i będzie tak nadal — to fale wzmożonej liberalizacji to znów interwencji. Jest źle — sięga się po laskę interwencyjną państwową. Osiągnięto poprawę — próbuje się kursu na liberalizację. Rodzi to perturbacje i następuje nowa fala interwencyjizmu.

M. DYNER

Zgadzam się z dr. Karpińskim, że waluta określonego kraju może spełniać rolę światowej waluty rezerwowej jeśli kraj ten posiada odpowiednio duży potencjał gospodarczy i znaczne pod względem wartości obroty w handlu zagranicznym. Analizując obecną sytuację w odniesieniu do obu walut rezerwowych dolara i funta sterlinga możemy jednak stwierdzić następujące fakty.

1. Zmianę w układzie sił gospodarczych na korzyść kontynentalnej zachodniej Europy wziętej w całości, a przede wszystkim krajów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej — i to zarówno w stosunku do potencjału ogólnogospodarczego W. Brytanii, jak również Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

2. Mamą do czynienia ze znacznym odpływem tej rezerwowej substancji jaką jest złoto ze Stanów Zjednoczonych i bardziej równomiernym jej rozdzieleniem między czołowe kraje świata kapitalistycznego niż bezpośrednio po II-giej wojnie światowej.

Uważam, że w tej zmienionej sytuacji kontynentalna zachodnia Europa mogłaby zażądać wprowadzenia jakiejś jej waluty jako nowej waluty rezerwowej, mogłaby to być jakaś nowo utworzona wspólnotowa (wspólnorunkowa) jednostka monetarna, a może waluta najsilniejszego pod względem gospodarczym kraju EWG — marka zachodniemiecka. Wychodząc z założeń dr. Karpińskiego NRF dysponuje bowiem gospodarką o znacznym potencjale i posiada znaczny pod względem wartości udział w obrotach handlu zagranicznego w świecie, a przede wszystkim, znacznie większy niż funta sterlinga udział w handlu zagranicznym zachodniej Europy. Wartość jej obrotów w 1967 r. wynosiła ok. 39,3 mld dol.

Wydaje się, że w określonych okolicznościach marka NRF mogłaby pretendować do takiej roli.

Natomiast można bez omyłki mówić o spadku roli funta sterlinga w gospodarce świata kapitalistycznego, co może powodować zagrożenie jego abdykacji z uprzywilejowanej pozycji waluty rezerwowej. Słyszeliśmy przy okazji ubiegłorocznego kryzysu dolara w Europie głosy domagające się odebrania przynajmniej w części jego uprzywilejowanej roli. Grupa francuskich ekonomistów i polityków wysunęła koncepcję, którą w skrócie nazwalibyśmy „dolar czy złoto?”, koncepcję detronizacji (jeżeli tak można powiedzieć) dolara. W odpowiedzi na to w ubiegłym roku pojawiły się w USA propozycje dokonania zmian w obecnym systemie walutowym świata kapitalistycznego w oparciu o „demonetyzację” złota.

W obecnych wstrząsach, jakie przeżywa co pewien czas system walutowy świata kapitalistycznego oprócz czynników płynących ze strukturalnego jego kryzysu dołączyły się czynniki natury politycznej (w wyrażeniu sposób wystąpiły one w związku z frankiem francuskim i marką zachodniemiecką). Określona rola odgrywana również przez funta sterlinga, czyli czynnik psychologiczny. Mimo że Międzynarodowy Fundusz Walutowy wypracował system bardzo szybkiego działania, szybkich kontruderzeń, to jednak okazuje się, że to nie wystarcza, że panika przy nowoczesnych środkach informacji jest zdolna rozprzestrzeniać się szybko i od akcji MFW. Konkludując można stwierdzić, że wstrząsy wywołują czynniki trzech rodzajów, (czasami rozłączne, a czasami łącznie).

W tym momencie dyskusji pozwól sobie sformułować następujący problem. Czy gospodarka świata kapitalistycznego potrafi przeżywać obecny strukturalny kryzys jej systemu walutowego? W jakim kierunku mogą pójść ewentualne reformy? Czy rządy USA i W. Brytanii dopuszczą do pozbawienia dolara i funta sterlinga uprzywilejowanej roli walut rezerwowych? A być może rząd Nixona zgodzi się na elastyczniejszy kurs w tych sprawach, na wprowadzenie nowych walut rezerwowych, na dopuszczenie większej wahlowości w ich kursach.

Z. KARPINSKI

Wydaje mi się, że właśnie z uwagi na ogromną pojemność gospodarki USA dolar nie przestanie spełniać roli waluty rezerwowej. Szacując ją na niewątpliwie najsilniejszą walutę, ale nie chce jej uczynić walutą rezerwową dla innych państw z uwagi na ograniczoną pojemność swojej gospodarki.

Projekt Specjalnych Uprawnień Kredytowych (SDR) jest pewnym lekarstwem, ale na inną chorobę — na brak dostatecznej ilości złota, czyli dla przeciwdziałania deflacji na całym świecie. Natomiast dla ratowania dolara czy funta sterlinga SDR nie mają większego znaczenia.

Demonetyzacja złota jest oddzielnym problemem, chociaż częściowo łączy się z interesującym nas tematem.

H. KISIEL

Amerykanie straszili, że pójdą na ruchomy paritet dolara, wzy-

wali do solidarności i ta solidarność wśród bogatych krajów kapitalistycznych istnieje z konieczności. Sprawa odchodzenia od sżywności kursów nie jest jednak wyjściem. Gdyby około 110 członków Międzynarodowego Funduszu Walutowego miało do siebie zaufanie to można by „płynąć” dalej bez większych przeszkód, niedobory bilansów u jednych znajdowałyby przeciwwagę u innych. Specjalne Uprawnienia Kredytowe (SDR) mogą przynieść jedynie określone korzyści w atmosferze zaufania. Brak zaufania do dolara stanowi obecnie jednak sedno problemu.

Jeśli chodzi o markę i gospodarkę NRF — to wystąpiły tam następujące czynniki: „cud gospodarczy”, osiągnięcie prawie pełnego zatrudnienia, dodatnie saldo bilansu płatniczego, doprowadzenie do dość dużej stałości cen. Prezes „Bundesbanku” zebrał około 80 proc. swych rezerw w złocie. Ale mimo to wszystko nie wierzę w wejście jej w rolę waluty rezerwowej, przede wszystkim ze względów politycznych. Cały świat pamięta, że mechanizm kapitalizmu niemieckiego już dwukrotnie doprowadził do wojen światowych, a w ich skutkach do załamania gospodarczych i walutowych i z tych względów mimo obecnego pomyślnego rozwoju gospodarczego NRF zaufania do marki na dłuższą metę mieć nie będzie.

Wydaje się, że tylko Europejska Wspólnota Gospodarcza mogłaby uczynić ze swej „wspólnej” ewentualnej jednostki monetarnej, walutę rezerwową, ale to sprawa dość odległej przyszłości.

ST. RĄCZKOWSKI

Wysiłki kół bankowych krajów kapitalistycznych idą w kierunku planowego regulowania deficytu bilansów płatniczych do momentu przywrócenia równowagi.

M. DYNER

Tak, to prawda, jednak mechanizm ten, mimo ciągłego udoskonalania, stale w ostatnich latach zawodził. Po kryzysie dolara w połowie ub. roku zapowiadano, że uchwalone nowe kredyty, nowe środki będą zdolne zapobiec ewentualnej nowej fali spekulacji giełdowych. Mimo to na jesieni ub. r. fala taka przełamała większość przygotowanych tam.

H. KISIEL

Wydaje się jednak, że chyba czegoś nauczyli się na smutnych doświadczeniach spekulacji wokół franka i marki — działać będą obecnie znacznie szybciej.

R. MALESA

Stosowane przez Zachód sposoby ratowania sytuacji można nazwać półśrodkami, które czasowo (nawet sprawnie) łagodały napiecia lecz nie uduławiały, trwały powstałych sytuacji. Jeśli weźmiemy najbardziej drastyczny przypadek Anglii — to widzimy, że funt sterling przeżywał wiele napieć kryzysowych, stosowano wiele półśrodków jednak w niedługim czasie powracano do punktu wyjścia, czyli następnego napiecia. Istnieje jedynie radykalny sposób przywrócenia równowagi w międzynarodowym systemie walutowym Zachodu, a mianowicie dostosowanie tego systemu do aktualnej ceny złota i uporządkowanie paritetów większości walut. Specjalne prawa ciągnięcia (SDR) mogą być tylko dodatkowym instrumentem — uzupełniającym międzynarodową płynność. Jednak w pełni jest, czy w najbliższym czasie może dojść do tych radykalnych decyzji, głównie z uwagi na nieco pomyślniejszą sytuację gospodarczą USA. Zgadzam się z doc. Grabowskim, że istnieje również pewne nadziej polityczne (zaniechanie lub ograniczenie działań wojennych w Wietnamie), spełnienie których poprawiłoby sytuację bilansu płatniczego USA.

Natomiast inne wysuwane projekty stworzenia systemu natychmiastowego zwrotu pieniądza spekulacyjnego (projekt gubernatora Banku Włoskiego p. Carli) nie mają szans powodzenia, bowiem pieniądź jest jeden i trudno określić, gdzie przebiega granica spekulacji.

Jestem też przekonany, że znaczenie marki zachodniemieckiej wzrosło z przyczyn koniunkturalnych i spekulacyjnych. Niemniej w żadnym razie nie może być ona walutą rezerwową, z tych samych przyczyn, z jakich nie spełniają takiej roli waluty innych krajów, chociaż mają pokrycie w rezerwach złota.

ZDZ. GRABOWSKI

Aby nie było nieporozumień, chcę podkreślić, że chodzi o traktowanie czynnika pieniężnego według rangi w jakiej rzeczywiście występuje. Jest to tylko czynnik obsługujący wymianę. Jej charakter i dynamikę determinuje nie pieniądź, lecz ogólnie mówiąc, stosunki ekonomiczne panujące między kontrahentami. Perturbacji w międzynarodowej cyrkulacji towarów i kapitału nie da się zwalczyć przy pomocy leków czysto pieniężnych. Ale system walutowy może wpływać pobudzająco lub hamująco na rozwój obrotów zagranicznych. Uporządkowane i ustabilizowane siłunki walutowe, a m. in. utrzymywanie stałego paritetu dolara oraz wahań kursów dewizowych w wąskich granicach sprzyja rozwojowi wywozu towarów i kapitału, eliminuje bowiem niepewność, co do kształtowania się warunków płatności. Próby bardziej radykalnego odejścia od tego stanu rzeczy będą napotykać zrozumiałe opory.

Sądzę, że nie należy spodziewać się, by w bliższej przyszłości miały nastąpić jakieś zasadnicze dalekosiężne zmiany w sposobie funkcjonowania mechanizmu międzynarodowego w świecie kapitalistycznym. Złota opinia o projekcie przejścia od waluty złotej do towarowej, o którym ktoś w prasie pisał, jako o najbardziej inteligentnej propozycji uzdrowienia obowiązującego systemu walutowego, mogą być w ramach kapitalizmu tylko pobożnym życzeniem. Nie odpowiada to istocie pieniądza. Towar stanowiący podstawę systemu pieniężnego musi być towarem szczególnym i wyróżniać się poza cechami znanymi z podręczników ekonomii jeszcze jedną: wykorzystywanie jego wartości użytkowej jako zwykłego towaru w sferze produkcji i konsumpcji powinno schodzić na drugi plan, tak by gromadzenie jego rezerw jako pieniądza nie stanowiło większego uszczerbku dla człowieka w procesie przystosowywania przyrody do jego potrzeb. Nie spełnia tego warunku kakao, nafta, kauczuk i pozostałych 27 surowców z projektowanej listy. Jest to idea irracjonalna. Złoto nie zostaje zdetronizowane. Nastąpią tylko pewne reformy, o których była tu już mowa, a które w jakiejś mierze mogą poprawić sytuację.

Chciałbym też w paru zdaniach ustosunkować się do tezy o pretenzjach marki zachodniemieckiej do roli waluty rezerwowej świata kapitalistycznego. Podziałem zdanie min. Kisiela, że chyba jest to przedwczesne. Waluta rezerwową musi sobie zyskać zaufanie w trakcie rozwoju rzeczywistości historycznej. Świat nieprędko zapomni o tym, że na przestrzeni historycznej stosunkowo krótkiego czasu wartość marki niemieckiej dwukrotnie spadła do zera. Dlatego tendencje do lokowania kapitałów w markach uważam za przejaw koniunkturalny.

M. DYNER

Zgadzam się tylko z częścią argumentów dotyczących marki NRF. Prawdopodobnie nie ma ona wiele szans (ze względów politycznych), by stać się na dłuższą walutą rezerwową, chociaż coraz więcej banków właśnie w tej walucie trzyma swe rezerwy. Obecnie jednak rząd NRF z uwagi na stabilność swej waluty może ten moment wykorzystywać dla celów politycznych.

Trudno też określić w ciągu ilu lat Europejska Wspólnota Gospodarcza „dorobi się” swojej waluty rezerwowej. Oceniając jednak obecną sytuację nie ulega wątpliwości konieczność głębszych reform w istniejącym systemie walutowym świata kapitalistycznego. Rząd USA zdaje sobie z tego sprawę i po ostrym kryzysie, jaki wiosną ub. r. przeżył dolar, w II połowie roku podjął częściowo udaną akcję — zmniejszenia deficytu w bilansie płatniczym, zmniejszenia deficytu w budżecie państwowym — w konsekwencji obrony pozycji dolara w świecie. Część swych pozycji stracił frank francuski w stosunku do stanu sprzed kilku lat: Rząd francuski nie daje jednak za wygraną.

W związku z powyższym w najbliższym okresie możemy się spodziewać zacietej walki o pozycję poszczególnych walut w świecie kapitalistycznym.

ST. RĄCZKOWSKI

Zgadzam się z red. Dynierem co do oceny dolara. Rząd Johnsona wiele starań dołożył dla psychologicznej podbudowy stabilizacji dolara. Ma on obecnie dobry kurs, chociaż jest wymienialny w zasadzie tylko umownie, bowiem nie ma pokrycia w złocie. Chociaż, jak niektórzy mówią dolar przeżywa kryzys — wszyscy chcą mieć dolara.

Inaczej jest z marką. NRF ma potężny eksport, wpływy z niego zapewniają NRF drugie miejsce w świecie pod tym względem, są wyższe niż Anglii. Mimo to marka nie jest tak atrakcyjną walutą, nie ma oparcia w tak dużej gospodarce, jak dolar. Gdyby Związek Radziecki wprowadził wymienialność rubla, to rubel mógłby stać się walutą rezerwową, poszukiwaną z tych samych przyczyn co dolar, tzn. dlatego, że stałaby za nim pojmenna i wszechstronnie rozwinięta gospodarka narodowa.

ZDZ. GRABOWSKI

Przypuszczam, że pozycja dolara może wzmocnić się w najbliższych latach, jeśli spełnią się rysujące się możliwości zakończenia wojny w Wietnamie. Przecież jej koszty dewizowe sięgają rozmiarów deficytu bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych. Poza tym kraj ten od lat w swym bilansie płatniczym odczuwał skutki wielkiego wywozu kapitału, wkrótce jednak odpływ dewiz z tego tytułu powinien być z nadwyżką kompensowany przez napływ zysków i procentów od lokat zagranicznych.

A. OLSZEWSKI

Omawiając przyczyny kryzysów walutowych w krajach kapitalistycznych należy stwierdzić, że wypowiedzi naukowców-ekonomistów w pełni pokrywają się z naszą opinią, to jest opinią ekspertów-praktyków.

Przyczyny wadliwego funkcjonowania — naszym zdaniem — tkwią:

— w chronicznej i wysokiej deficytowności bilansów płatniczych krajów walut rezerwowych,

— w niejednolitym odchyleniu siły nabywczej czołowych walut w stosunku do ich stałego kursu paritetowego pod wpływem rozbieżnego rozwoju cen wewnętrznych,

— w oficjalnej cenie złota, gdzie brak jest obecnie ponadpaństwowego czynnika, który byłby władny ustalić cenę ustabilizowaną w ja-

Nr 8 (910) — 23.II.1989 r.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ROZWOJ BUDOWNICTWA INDYWIDUALNEGO NA WSI

Uchwała nr 10 Rady Ministrów z dnia 9 stycznia 1969 r. w sprawie organizacji i poprawy warunków rozwoju budownictwa indywidualnego na wsi (Monitor Polski Nr 3, poz. 21) stanowi, że na wniosek prezydów powiatowych rad narodowych wojewódzkie rady narodowe mogą wprowadzić na terenie całego województwa bądź na obszarze określonych powiatów obowiązek planowania budownictwa i remontów na wsi, polegający na koordynacji rozdziału materiałów budowlanych i kredytów przeznaczonych na cele tego budownictwa. Plan budownictwa wiejskiego mają być włączone jako integralna część zadań do rocznych planów gospodarczych powiatu, stosownie do przepisów ustawy o radach narodowych.

Planowe budownictwo powinno być wprowadzone w pierwszej kolejności w powiatach objętych programem intensyfikacji produkcji rolnej, zwłaszcza hodowlanej, w powiatach o dużych potrzebach w zakresie modernizacji obiektów inwentarskich oraz w powiatach, w których występują duże zagrożenia pożarowe.

Uchwałą objęte zostały poza tym następujące zagadnienia: 1) warunków realizacji budownictwa indywidualnego, 2) zaopatrzenia materiałów i kredytów, 3) wymiany pokryć dachowych, 4) tworzenia zespołów odbudowy, przebudowy i budowy wsi, 5) tworzenia stanowisk i zadań techników budownictwa wiejskiego, 6) pomocy organizacyjno-technicznej, 7) zaplecza naukowo-badawczego, 8) zadania nałożonej na poszczególnych, wymienionych w uchwale, ministrów.

OPODATKOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARZCZEJ KÓŁEK ROLNICZYCH

Uchwała nr 27 Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 1969 r. w sprawie opodatkowania obrotów i dochodów z działalności gospodarczej kółek rolniczych i innych jednostek zrzeszonych w Centralnym Związku Kółek Rolniczych (Monitor Polski Nr 3, poz. 24) ustala jakoby obrotów i dochodów: kółek rolniczych, związków i zrzeszeń branżowych spółdzielni usługowo-wytwórczych kółek rolniczych i spółdzielni ośrodków rolnych, zrzeszonych w Centralnym Związku Kółek Rolniczych, oraz międzykółkowych baz maszynowych działających przy państwowych ośrodkach maszynowych, osiągnięte z ich działalności gospodarczej, zwolnione są od opodatkowania oraz od jakich obrotów i dochodów pobiera się podatek, którego stawki podane zostały w uchwale.

Nowe zasady obowiązują od 1 stycznia 1969 r.

POWOLANIE DO ŻYCIA ZAKŁADOWYCH RAD SZKOLENIOWYCH

Stosownie do ogłoszonej ostatnio uchwały nr 9 Rady Ministrów z dnia 9 stycznia 1969 r. w sprawie zakładowych rad szkoleniowych (Monitor Polski Nr 4, poz. 35) w przedsiębiorstwach państwowych i innych jednostkach gospodarki społecznej, które zatrudniają powyżej 1000 pracowników, tworzy się zakładowe rady szkoleniowe. Prezes Rady Ministrów może wyrazić zgodę na tworzenie rad szkoleniowych także w zakładach, które zatrudniają mniej niż 1000 pracowników.

Zakładowa rada szkoleniowa jest społecznym organem opiniującym, koordynującym i kontrolującym kształcenie, dokształcanie i doskonalenie pracowników w zakładzie pracy.

Zakładową radę szkoleniową powołuje dyrektor zakładu pracy na wniosek rady zakładowej i rady robotniczej, a jeżeli nie ma rady robotniczej — na wniosek rady zakładowej. Powołanie zakładowej rady szkoleniowej nie zdejmuje odpowiedzialności z dyrektora zakładu za całokształt spraw szkoleniowych w zakładzie.

JEDNOLITY TEKST PRZEPISÓW O PRZEKAZYWANIU TERENÓW W MIASTACH I OSIEDLACH

W nr 3 Dziennika Ustaw z 1969 r. ukazał się pod poz. 19 jednolity tekst rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 maja 1962 r. w sprawie przekazywania terenów w miastach i osiedlach uwzględniający wszystkie wprowadzone w nim dotąd zmiany.

Jak wiadomo, wspomniane rozporządzenie normuje m. in. sprawy przekazywania terenów: 1) przez organy do spraw gospodarki komunalnej i mieszkaniowej w użytkowaniu jednostek państwowych lub organizacji społecznych, 2) pomiędzy jednostkami państwowymi bez zmiany sposobu użytkowania, 3) jednostkom państwowym przez organizacje społeczne, a także 4) kwestie związane z rozliczeniem i inne.

Opracował
JOZEF ZIELIŃSKI

8 ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 8 (910) — 23.II.1969 r.

ZDUŻYM zainteresowaniem przeczytałam artykuł M. Mieszcankowskiego pt. „Kółka i ziemia” („ZG” 4/68). Artykuł porusza na brzmienie sprawy i zachęca do zabrania głosu. Omiówię je na przykładzie woj. olsztyńskiego, gdzie znajduje się jeszcze ok. 180 000 ha gruntów PFZ w zagospodarowaniu, których kółka rolnicze są od lat poważnym partnerem.

Stusnie pisze autor artykułu, że po utworzeniu Funduszu Rozwoju Rolnictwa, kółka rolnicze, wyposażone w środki inwestycyjne i w kredyty bankowe oraz we własne środki inwestycyjne, nawoływane przy każdej okazji do wykorzystania rezerw w rolnictwie, z pomocą dużej odpowiedzialności angażowały się w zagospodarowanie gruntów PFZ, wychodząc z założenia, że mogą przejąć owe grunta w wieloletnie władanie.

W roku gospodarczym 1965/66 w posiadaniu 376 kółek rolniczych było 13 710 ha. Według pierwotnych założeń kółka miały przejąć do końca 1970 r. dodatkowo około 15 000 ha gruntów PFZ. Tymczasem już w 1962 r. zarysowały się zjawiska wręcz odwrotne i nader niepokojące, bowiem kółka rolnicze zamiast przejmować nowe obszary gruntów PFZ, musiały je przekazywać innym użytkownikom, głównie PGR. Sprawa jest o tyle dziwna, że tu i ówdzie nakłaniano liczne kółka rolnicze, a nawet ośrodki rolne do przekazywania gruntów PGR-om mimo tego, że w okolicy były pokasne zapasy gruntów PFZ. Znamy są też fakty przekazywania gruntów PFZ o dobrych wskaźnikach bonitacyjnych Państwowym Gospodarstwom Leśnym. Sam byłem świadkiem przed dwoma laty, że na dobrej ziemi w okolicy W. zasadono topole, a jakiś mądry i zarazem przedsiębiorczy rolnik zasadził tam buki i kaski i zebrał zupełnie dobry plon.

Spójrzmy na liczby dotyczące przejmowania od kółek zagospodarowanej ziemi. Jeśli w roku gospodarczym 1964/65 we władaniu 402 kółek było 13 525 ha gruntów, to w połowie 1968 r. 348 kółek gospodarowało na 12 743 ha. W 1964 r. kółka rolnicze województwa olsztyńskiego przejęły do zagospodarowania 1 880 ha gruntów PFZ, a przekazały innym użytkownikom 569 ha. I analogicznie, w 1967 r. kółka przejęły 1 168 ha, a przekazały innym użytkownikom 2 133 ha gruntów PFZ. W 1968 r. ruch ziemi w kółkach rolniczych był jeszcze większy, powoduje to ustawicznie interwencje kółek w PZKR i WZKR.

Przytoczone liczby dotyczące przejmowania i zarazem przekazywania przez kółka gruntów PFZ innym użytkownikom aż nadto dowodzą, że w ostatnich latach zaznaczył się duży napór na kółka rolnicze a nawet ośrodki rolne, posiadające grunta PFZ. Mimo pozycji „obronnej” zajmowanej przez zarządy kółek rolniczych, interwencji PZKR i WZKR, przekazywanie gruntów PFZ różnym użytkownikom wcale nie maleje, lecz wykazuje w niektórych powiatach nawet tendencję wzrostową. Największe obszary gruntów PFZ przekazały w ub. roku kółka rolnicze w powiatach: Braniewo, Giżycko, Bartoszyce, Lidzbark Warmiński, Kętrzyn, Morąg, Mrągowo, Nidzica i Biskupiec.

Podam jeden dość drastyczny przykład. Kółko rolnicze w Kraskowie — powiat Kętrzyn przejęło przed kilku laty 49 ha gruntów PFZ, na zagospodarowanie których przeznaczono 81 000 zł z tego 23 000 zł stanowiły kredyty bankowe, 24 612 zł wydano z FRR, a 33 388 zł stanowiły własne środki finansowe tamtejszego kółka. Zagospodarowane grunty, z którymi tamtejsi rolnicy nastawieni na hodowlę bydła wiaza- li duże nadzieje, decyzją PPRN w Kętrzynie zostały w 1968 r. przekazane dla PGR w Garbnie. Cały kilkuletni społeczny wysiłek kółka został przekreślony.

Podobne decyzje podjęto w ostatnich latach w stosunku do 97 kółek rolniczych. Niektóre ziemie zagospodarowane przez kółka dzięki nakładowi inwestycyjnemu i stosowaniu podstawowych zabiegów agrotechnicznych, prezentowały wyższą wydajność z ha, aniżeli sąsiednie PGR i gospodarstwa chłopskie. Liczne kółka zmuszone były przekazać

kl transportu zupełnie dobrze sobie radzą z gospodarką na tych gruntach. Warto też dodać, że kółka bardzo tanio produkują zboże, bowiem otrzymują one od państwa tylko 2 300 zł kredytu, natomiast z każdego ha ziemi ornej w warunkach województwa olsztyńskiego dostarczają około 14 q zboża.

Mimo dużego ruchu ziemi i malejącego obszaru gruntów PFZ zagospodarowywanych przez kółka rolnicze sprzedają one z każdym rokiem coraz większe ilości zboża towarowego dla państwa, a także okopowych i siana, mienia, żywności, węgla i rzepaku. Jeśli w 1964 roku kółka rolnicze sprzedały 2 000 ton, w 1967 roku 4 921 ton zboża, to sprzedaż ze zbiorów 1968 r. wyniosła około 5 500 ton zboża. Jeśli globalna wartość produkcji w kółkach rolniczych z gospodarki na PFZ w 1963 r. wynosiła 13 348 tys. zł to w ub. roku osiągnęła już kwotę 31 881 tys. zł. Dowodzi to stale rosnącej wydajności i

Stosownie do treści art. 35 Kodeksu Cywilnego, kółka rolnicze są jednostkami gospodarki społecznej, zatem w świetle przepisów zarządzenia nr 153 Ministerstwa Rolnictwa, nieruchomości kółek rolniczych: 1) na podstawie umowy dzierżawnej na czas nie oznaczony, 2) na podstawie umowy dzierżawnej na czas oznaczony (do 10 lat), 3) w trwałe użytkowanie. Z braku miejsca pomijam tu obowiązki dzierżawcy oraz zasady rozwiązywania umów dzierżawnych. Pragnę jednak podkreślić, że w razie rozwiązywania umowy dzierżawnej przysługuje od wydzierżawiającego odszkodowanie za nakłady nieamortyzowane poczynione na dzierżawionych gruntach zgodnie z przepisami Kodeksu Cywilnego paragraf 17 ust. 4 zarządzenia.

Ustalenia szkód i nakładów dokonuje protokółalnie wydzierżawiający w obecności dzierżawcy. Przy ustaleniu strat i nakładów ze strony

„ze środków Funduszu można pokrywać koszty budowy i konserwacji urządzeń do kwatrowego wypasu bydła jak: ogrodzenie normalne, ogrodzenie elektryczne, studnie, koryta, wodopoje, szopy i drogi przepędowe na pastwiskach wspólnot gruntowych i pastwiskach zespołowych kółek rolniczych oraz zakup zwierząt gospodarskich dla hodowli prowadzonej przez kółka rolnicze.

Jakkolwiek cytowane przepisy normujące wykorzystanie FRR na zagospodarowanie gruntów PFZ nie rozwiązują problemu do końca, to niemniej jednak mają one dla województwa olsztyńskiego ogromne znaczenie, bowiem z inicjatyw kółek rolniczych i ośrodków rolnych na gruntach PFZ zorganizowano około 180 zespołowych wypasów bydła, na których w rb. wyasoło się około 10 500 sztuk chłopskiego bydła i kilkanaście tysięcy sztuk owiec.

*

W trosce o dalsze przejmowanie gruntów PFZ i prawidłową gospodarkę kółek na tych gruntach i osiągnięcie przez kółka dobrych wyników produkcyjnych i finansowo-ekonomicznych nasuwają się następujące wnioski:

Zgodnie z zawartymi umowami należy uporać się w kółkach rolniczych i ośrodkach rolnych dotychczasowy stan posiadania gruntów PFZ ustalając faktyczny stan ich granic oraz sporządzając wyrzysy z map.

Biorąc pod uwagę, że na mocy odpowiednich aktów normatywnych kółka rolnicze są jednostkami gospodarki społecznej, w świetle zarządzenia nr 153 Ministra Rolnictwa z dnia 9. 09. 1966 w sprawie wydzierżawiania i wynajmowania nieruchomości PFZ należy przekazywać kółkom rolniczym grunta na okres 10 lat. Zgodnie z cytowanym zarządzeniem należy też przestrzegać terminów rozwiązania umów, jeśli dzierżawione przez kółka rolnicze grunta PFZ muszą być przekazywane innym użytkownikom. Na gle bowiem rozwiązywanie umów, przynajmniej bez rocznego wymownienia, powoduje niepotrzebne rozgorczenie wśród zarządów kółek rolniczych i dowodzi ich lekceważenia przez niektóre rady narodowe.

Mając na uwadze refundację nakładów poniesionych na zagospodarowanie gruntów PFZ pochodzących z Funduszu Rozwoju Rolnictwa lub z własnych środków finansowych kółek rolniczych — należy utworzyć odpowiedni fundusz, którego dysponentem na wniosek WZKR będzie Prezydium WRN. Działając w ten sposób uniknie się nieporozumień powstających na ile przekazywaniu gruntów kółek innym użytkownikom.

I wreszcie w celu podniesienia wydajności z ha na gruntach PFZ należałoby stworzyć odpowiednie bodźce ekonomiczne dla tych pracowników PZKR i WZKR, którzy zajmują się instruktorem, szkoleniem, doradztwem fachowym oraz nadzorem gospodarki rolnej kółek rolniczych. Za podstawę oceny ich działalności należy m. in. brać wydajność z ha, wyniki sprzedaży zboża i okopowych oraz rozwój hodowli, bydła, trzody chłownej i owiec, organizowane głównie przez ośrodki rolne kółek rolniczych.

Jeszcze o kółkach rolniczych i ziemi

WIECZYSLAW PORZUCZEK

choć różnica w wydajności z ha w stosunku do gospodarstw indywidualnych wynosi na niekorzyść kółek rolniczych jeszcze w rb. 3,4 q z ha, to w ciągu dwóch lat powinna być zniwelowana.

Niższą aniżeli w gospodarstwach chłopskich wydajność z ha na gruntach PFZ w kółkach wynika z tego, że w powiatach Nidzica, Szczytno, Mrągowo, Pisz i Olsztyn przejęły one grunta PFZ o najniższych wskaźnikach bonitacyjnych. Były to również gleby mocno wyjałowione, które przez wiele lat nie widziały nawozów mineralnych i organicznych.

*

Rozważając propozycje zgłoszone przez M. Mieszcankowskiego chciałbym wyjaśnić, że WZKR w Olsztynie już przed dwoma laty wydał PZKR zalecenie, w myśl którego powinny one każdorazowo zgłaszać do WZKR informacje o przekazywaniu gruntów PFZ przez kółka rolnicze innym użytkownikom. Ponieważ jest to zalecenie jednostronne, nie odnosi pożądanego skutku. Stąd wydaje się słuszne, ażeby Ministerstwo Rolnictwa i CZZR, wydały w tej sprawie wspólne zarządzenie normujące zahamowanie przejmowania gruntów PFZ od kółek rolniczych oraz dokonywania refundacji poniesionych nakładów inwestycyjnych. W przeciwnym bowiem razie kółka rolnicze zmuszone będą uciekać się, jeśli chodzi o refundację nakładów, do odpowiednich aktów normatywnych.

CZYTELNICZY PISZA

KLĘSKA URODZAJU czy BAŁAGAN?

HENRYK KULKA

WDNIACH 4 i 5 września ub. roku wszystkie przetwórcze owocowo-warzywne na terenie województwa rzeszowskiego i większa ich część na terenie sąsiednich województw wstrzymały przyjmowanie owoców przemysłowych, w szczególności jabłek tzw. „spadów”. Dostawcy otrzymali telegraficzne zawiadomienie następującej treści: „wstrzymać dostawy, awaria tłoczni”, względnie „z dniem jutrojszym stawiamy do waszej dyspozycji wszystkie dostawy, brak wody w zakładzie”. Pod wielkim znakiem zapytania trzeba postawić zgodność treści telegramów ze stanem faktycznym. Nagle masowe awarie? Nie, to po prostu powszechnie stosowany kamuflaż spienienia się zapasów surowcowych, ochrona przed konsekwencjami wynikającymi z ewentualnego zastosowania przez dostawców kar konwencjonalnych określonych ogólnymi warunkami umów sprzedaży.

Do dnia 3 września skup jabłek przemysłowych odbywał się bez najmniejszych zakłóceń. Przyjmowano każdy kilogram z dużą tolerancją wad jakościowych, przetworzone przyjmowały od trzech tygodni setki ton dziennie. Wydawało się, że zaistniała doskonała, długo oczekiwana przez producentów i konsumpcję rynekowa. Trwało to dośownie do późnych godzin wieczornych 3 września. I nagle jak wybuch wulkanu, bez najmniejszego uprzedzenia, rozleciała się depesze o treści jak wyżej, które nie tylko wstrząsnęły rynkiem producenta,

ale postawiły wprost w krytycznej sytuacji organizację skupującą.

W dniu 6 września w punktach skupu na terenie województwa znajdowało się ponad 500 ton owoców szybko się psujących. Co z nimi zrobić, jak je zagospodarować, aby nie dopuścić do zniszczenia? Kto będzie odpowiadał za straty? Na liniach telefonicznych próby o odbiór, bo jabłka już fermentują, błagalne wołanie o ratowanie interesów przedsiębiorstwa i prestiżu spółdzielni skupującej wobec producentów. Ze wszystkich stron jednakość odpowiedzi: będziemy przyjmować, lecz nie wiadomo kiedy. Co najmniej zastanawiającą jest tu jakaś dziwna trudność bardziej precyzyjnego określenia programu przerobu i ustalenia planowej rytmiki dostaw. A więc z przykrością trzeba stwierdzić, że w zagospodarowaniu surowca dla przemysłu przetworczego owoców i warzyw panuje żywiołowość, mająca bezpośredni szkodliwy wpływ na stosunki rynkowe, na skokowe wahania i dysproporcje w popycie i podaży, na nerwowość i rozczarowanie producentów.

Można tego uniknąć, gdyż nie działają tu żadne czynniki obiektywne, a opisany stan jest wywołany brakiem wzajemnej ścisłej i operatywnej konsultacji dostawców i odbiorców. Za przykład prawidłowego traktowania tych spraw może tu posłużyć ostatni skup

rzepaku. W ciągu czterech tygodni w niesprzyjających warunkach atmosferycznych skupiono i zagospodarowano prawie 30 ton nasion rzepaku, towaru równie szybko psującego się jak i owoce. Nie było kolejek w punktach skupu, mimo olbrzymiej ilości dostawców (w skali województwa ponad 45 tys. plantatorów), nie wystąpił ani jeden przypadek wstrzymania skupu, nie dopuszczono do zepsucia ani jednej tony towaru, odładunek magazynów i dostawa do suszarni przebiegała sprawnie. Wprowadzono tu jednak ściśle, nie tylko dzienne, ale godzinowe harmonogramy dostaw i rozładunku zapasów. Na dwa tygodnie wcześniej każdy rolnik wiedział, w którym dniu i o której godzinie ma dostarczyć rzepak do punktu skupu. To samo dotyczyło punktów skupu w stosunku do odbiorców.

Ktoś może powiedzieć, że podać rzepaku jest łatwiej określić. Pragnę zapewnić, że co do tego opinie zmieniały się z dnia na dzień a w niektórych powiatach odchylenia od pierwotnej oceny dochodziły do 50 proc. Jestem przekonany, że podobnie można określić wielkość ogrodniczej produkcji towarowej i to z

granica błędów nie przekraczającą 10 proc. odchylen. I tak to zostało określone przez aparat skupu. To jednak nie wystarczy, to jest tylko połowa podstawowego warunku sprawnego koordynacji skupu i dostaw a tym samym planowego sterowania automatem rynkowym. Do tego konieczne jest ustalenie również dziennego a nawet godzinowego przerobu surowca. Ewentualne zmiany w tym harmonogramie powinny być przekazywane dostawcom co najmniej o 10 dni wcześniej (jest to zresztą przewidziane ogólnymi warunkami umów sprzedaży), to znaczy z takim wyprzedzeniem, aby punkty skupu mogły w porę informować producentów.

Z zadowoleniem należy nadmienić, że Zarządzenie nr 12 Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu z dnia 1. lutego 1968 r. w sprawie ustalenia wytycznych koordynacji skupu i zagospodarowania owoców i warzyw znalazło zastosowanie w praktyce. W Rzeszowie aktywnie działa w ramach Wydziału Skupu WRN odpowiedni zespół, który sprawnie koordynuje sprawy skupu. Dobra praca tego zespołu jest jednak paraliżowana nagłymi i niespodziewanymi decyzjami przemysłu. A wszystko to rodzi się z braku ścisłego operatywnego planowania, opartego na bieżącej i prawdziwej wzajemnej informacji. A więc nie „tłocznie” i „woda” są problemem, nie czynniki obiektywne, lecz subiektywne i niesłuszne potraktowanie sprawy przez niektórych, szczególnie wielkiego i skomplikowanego koła, jakim jest produkcja, rynek i przetwórstwo owoców i warzyw.

Zanim niniejsza notatka ukaże się na łamach prasy, będzie już po sezonie skupu, ale tylko zeszłorocznym. A sezony i tego rodzaju przypadki powtarzają się co roku. Miejmy nadzieję, że w bieżącym roku nie będziemy mieć podobnych kłopotów.

Posiedzenie Komisji Ekonomicznej Działu Ekonomicznego KC PZPR

14 bm. w siedzibie Komitetu Centralnego PZPR w Warszawie odbyło się pierwsze posiedzenie Komisji Ekonomicznej Działu Ekonomicznego KC powołanej decyzją Biura Politycznego KC PZPR. W skład komisji wchodzi naukowiec (profesor wyższych uczelni), pracownicy nauki i instytucji, działacze gospodarczy różnych szczebli i pracownicy aparatu partyjnego. Komisja Ekonomiczna jest organem konsultacyjnym Działu Ekonomicznego KC. Zadaniem jej jest opracowywanie ważniejszych problemów ekonomicznego funkcjonowania gospodarki, a także problemów dalszego jej rozwoju. Przedmiotem prac komisji w najbliższym czasie będzie problematyka planowania i finansowania przemysłu, doskonalenie systemu inwestycyjnego, zmian organizacyjnych w przemyśle mających na względzie koncentrację mocy produkcyjnych oraz integrację krajów RWPG.

Praca komisji, jak z tego widać, koncentrować się będzie głównie na sprawach systemu gospodarczego, strategii rozwojowej i przekształceń strukturalnych gospodarki. Komisja Ekonomiczna będzie też miejscem swobodnej wymiany poglądów nad rozwojem gospodarki Polski. Dyskusja taka służyć będzie powstawaniu koncepcji rozwojowej w naszej gospodarce w przyszłości.

Praca komisji opierać się będzie głównie na zespołach roboczych. Obecnie powołano pięć takich zespołów. Na pierwszym posiedzeniu, poza sprawami organizacyjnymi, przedyskutowano propozycje zmian w zakresie planowania i finansowania przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji eksportowej.

W dyskusji zabierali głos m. in. prof. prof. A. Melich, J. Gajda, J. Seldacki, J. Boroń oraz przedstawiciele Komisji Planowania, Ministerstwa Finansów oraz Komitetu Nauki i Techniki. Obradom Komisji przewodniczył członek Biura Politycznego sekretarz KC PZPR — Bolesław Jaszczuk. (PAP)

PRZYKŁAD sprawnej realizacji jakiegos zamierzenia inwestycyjnego wart jest relacji choćby dla próby znalezienia odpowiedzi na pytanie: co zdecydowało o sukcesie i czy faktycznie „zmieszczanie się” w planowanym cyklu, koszcie, w terminach „dojścia” do projektowej zdolności produkcyjnej (przy obowiązujących kryteriach uznane za sukces) — jest osiągnięciem rzeczywistym czy tylko formalnym? Rozpatrzmy to na dwóch przykładach.

*

Teren pierwszej konfrontacji to Zakłady Eksploatacji Kruszywa w Przylasku Rusieckim, ściśle — dokonana tam działalność inwestycyjna za sumę niewiele wyższą niż 10 mln zł. Ktoś powie: „ważna mi inwestycja, kwotowo mniejsza niż wartość niejednej, skomplikowanej maszyny”. To prawda. Ale nie umniejsza to ani ważności inwestycji, ani wysiłku budowniczych.

Roli, miejscu i znaczeniu kruszywa w gospodarce materiałowej budownictwa można poświęcić osobny artykuł. Tu tylko nadmienię, że piasek i żwir to podstawowe materiały zużywane w budownictwie, że ilościowy popyt budownictwa rośnie na te materiały z roku na rok, że nowoczesne budownictwo chce mieć te surowce coraz bardziej „uszlachetnione” (tj. czyste, o odpowiedniej granulacji itp.), że od ich jakości ściśle zależy wielkość zużycia cementu, jakości betonów i ich wytrzymałość konstrukcyjna. Że notujemy deficyt tego surowca i jeśli nie dokona się radykalniejszych posunięć typu inwestycyjnego w tym przemyśle — deficyt ten będzie nam się pogłębiał, a ilości uszlachetnionego tzn. uzdatnionego kruszywa będą rosły w tempie niezadowalającym.

Przy bankowych kryteriach oceny działalności inwestycyjnej w Przylasku Rusieckim zakończona została sukcesem: zmieszczono się w zakładanym cyklu inwestowania, nie przekroczono projektowych kosztów. Gdy jednak przyjrzałem się bliżej przedsięwzięciu...

Zakład przejęto od Przedsiębiorstwa Budowy Nowej Huty w 1965 r. Było to wówczas wyrobisko ok. 15 ha, wyposażone w jedną koparkę chwytakową, bez drogi dojazdowej, bez żadnego zaplecza technicznego i socjalnego. W momencie przejęcia zakładu wiadomo było, że bez inwestycji — choćby typu modernizacyjnego — nie ruszy się z miejsca.

W tym roku, w którym przejęto zakład, przystąpiono do opracowywania założeń inwestycyjnych. Z kilku koncepcji, poczynając od koncepcji Biura Projektów opiewających na wartość inwestycji za ok. 50 mln zł, preferowano — wydaje się, że jedynie realne koncepcje kierownictwa przedsiębiorstwa: niezbędną, minimalną modernizację za sumę niewiele ponad 10 mln zł. Zamierzenia polegały na modernizacji węża urabiania, węża transportu (wewnętrzznego) i ekspedycji. Do tego dochodziła budowa drogi dojazdowej, drogi wewnętrzzakładowej, zakup koparki, przenośników górniczych (transporterów) i budowa zaplecza technicznego (warsztat) oraz socjalnego.

Powstała pierwsza bariera, którą kierownictwo zakładów musi pokonać, aby jak najspieszniej zrealizować założenia. Opracowanie dokumentacji projektowej. Biuro projektowe nie gwarantuje wykonania dokumentacji ani w 1966 r. ani w 1967. Może w 1968, a może... W zasadzie tu by się mogła skończyć historia inwestycji w Przylasku Rusieckim: nie ma dokumentacji. Przyczyna jak najbardziej obiektywna, w zasadzie nie do pokonania. Kierownictwo zakładu mogłoby „spać spokojnie”, rikić się nie przeciepi, nicyje interesy nie naruszone, żadne przepisy nie przekroczone. Najwyżej gospodarka narodowa — jakie wielkie słowo przy tak małym przedsięwzięciu — miałaby ileś ton żwiru rocznie mniej.

Podjęto jednak decyzję opracowania dokumentacji we własnym zakresie. Wykorzystując projekty typowe, powtarzalne oraz pomysły racjonalizatorskie — w ciągu dwóch tygodni (!) powstaje dokumentacja. Została zatwierdzona przez Zjednoczenie i w III kwartale 1967 r. przystąpiono do realizacji inwestycji. Cykl jednoroczny. Jeśli się uda — wszystko będzie w porządku. Jeśli nie... Bądź co bądź co to za pomysły, z produkcją dokumentacji we własnym zakresie! Gdyby to się stało nagminne — z czego w końcu by żyły biura projektowe? A co z przepisami inwestycyjnymi? Zostawmy jednak na boku te rozważania.

Pomimo, że ta mała inwestycja ma szczęście do ludzi, ciąży na niej jakieś odium kłopotów obiektywnych. Bo gdy przedsięwzięcie ma już za sobą półroczną historię, zaczyna się skłopoty z... wyruszeniem gruntów. Połowa terenu zakładu znajduje się w dawnym stołecznym mieście Krakowie, druga część to już powiat krakowski. Rada Narodowa m. Krakowa — zgodnie z Uchwałą 198 o ochronie użytków rolnych — wstrzymuje wyruszenie, w ślad za nią idzie Powiatowa Rada Narodowa. Ziemia to uprawa dość licha, właśnie piasek, piata czy szósta kategoria gruntu, ale przedsiębiorstwo grozi eksmisją. Zaczyna się nerwowa walka o grunty. Niestety, z planowanych do wzięcia pod eksploatację blisko 70 ha, uzyskano jedynie 10 ha o zasobach rzędu ok. 1 mln m³. Co będzie dalej — przyszłość okaże. W każdym razie utrwalono życie zakładu na dalsze kilka lat.

*

Wspominałem już, że modernizacji miał zostać poddany — w myśl założeń — wąż urabiania, transport i ekspedycja. Nie mówiono nie o modernizacji, węża uszlachetnie-

nia, który składa się z przesiewaczy wibracyjnych i hydroklasifikatorów.

Tendencje do uszlachetnienia kruszywa są wyrazem postępu technicznego, są elementem umożliwiającym rozwój prawdziwie nowoczesnego budownictwa. Jedną z metod uzdatniania jest hydroklasifikacja. Związek Radziecki w hydroklasifikacji ma niemałe tradycje i osiągnięcia. Jada więc ludzie do Związku Radzieckiego (ale nie ci, którzy będą potem na nich, tzn. na zakupionych hydroklasifikatorach, pracować) i zostaje podjęta decyzja zakupu dwóch hydroklasifikatorów KH-400. Opinie uczonych mężów

PO PRZECIECIU WSTĘGI

OD WAGA, AMBICJA — i co dalej?

TADEUSZ ZAŁSKI

potwierdzają ich przydatność i co ważniejsze — ich katalogową wydajność. Hydroklasifikatory montuje się w Przylasku. Do planu przedsiębiorstwa, do wszystkich jego wskaźników ekonomicznych — bez prób technicznych i przemysłowych owych hydroklasifikatorów — wchodzi teoretyczna ich wydajność.

I tu zaczyna się zabawa. Okazuje się bowiem, że „nie ma siły”, aby urządzenia te osiągnęły zakładaną wydajność. Bo brak aparatury pomiarowo-kontrolnej, bo brak innych urządzeń powodujących, że ciśnienie i szybkość przepływu wody jest nie taka, jak być powinna itp. I wszystkie znaki na ziemi i niebie wskazują, że nie osiągnie się nigdy zakładanej wydajności.

Przedsięwzięcie inwestycyjne zrealizowano w terminie, nie przekroczono planowanych kosztów, włożono w tę działalność niemało odwagi i zaangażowania, nieraz — w imię dobra ogólnego — przmykano oczy na istniejące przepisy. Zrealizowano nie rozległe założenia biura projek-

tów, a skromne ambicje — wedle stawu grobla.

Można powiedzieć, że w samej działalności inwestycyjnej osiągnięto sukces nie dzięki istniejącym przepisom, a raczej mimo ich (vide casus: opracowanie projektowe). Jednak wedle innych obowiązujących kryteriów zakład pracuje źle, nie wykonuje planów, nie „robi” wskaźników ekonomicznych.

Dla ludzi z przedsiębiorstwa, którym podlega ten zakład, byłoby lepiej, gdyby nie tykali się tego inwestycyjnego przedsięwzięcia, ale jak powiedziano mi w przedsiębiorstwie „proszę pana, zakład byłby dzisiaj zamknięty w ogóle, a tak jest jed-

ciwdziałanie ogromnemu ciągle deficytowi tego materiału budowlanego w kraju.

„Klucze” budowane są od podstaw na terenie leśnym, kilka kilometrów od wioski, blisko dziesięć od Olkusza. Cykl normatywny dla takiego zakładu wynosi 24 miesiące. Zbiorcze zestawienie kosztów budowy „Kluczy” opiewa na sumę 37 mln zł.

W pierwszych dniach stycznia 1966 r. L. Sidor ze swoją ekipą „wchodzi” na teren leśny. Koncentruje prace na budowie infrastruktury (drogi dojazdowej i wewnętrzzakładowej), tzw. gospodarki podziemnej (kable, rurociągi, kanaliza-

cja itp.), buduje zaplecze generalnemu wykonawcy i dyrekcji budowy. Dalej „ciągnie” stan surowy, tak aby być „pod dachem” przed zimą, co się udaje. Po konsultacji z generalnym wykonawcą — Krakowskim Przedsiębiorstwem Budownictwa Przemysłowego (notabene nie stającym w kraju z dobrej roboty) — postanawiają skrócić cykl inwestycyjny (dla robót budowlano-montażowych) o 3 miesiące. Kłamka zapada. Nowy termin zaczyna obowiązywać. I cykl inwestycyjny dla robót budowlano-montażowych zostaje faktycznie skrócony z 21 na 18 miesięcy, blisko o 15 proc.

Dalej, następuje faza rozruchu mechanicznego i faza rozruchu technologicznego. Wydawałoby się, że nie łatwiejszego jak być konsekwentnym: podjąć decyzję skrócenia również czasu rozruchu zakładu, zresztą istniały po temu możliwości. Ale wytrwały inwestor nie podejmuje tej decyzji, w swojej karierze nie podjął jej nigdy. Dlaczego? Otóż ta część realizacji inwestycji wymaga szczególnej opieki: w tej

fazie wychodzą błędy projektowe, montaż maszyn i urządzeń itp. Uchwycenie ich w porę jest nieraz decydujące w dochodzeniu do projektowej zdolności wytwórczej, „puszczenie” ich w tym okresie odbija się nieraz przez lata na pracy zakładu.

Już w fazie rozruchu technologicznego (który jest częścią procesu inwestycyjnego) wyprodukowano — 140 tys. pełnowartościowych jednostek ceramicznych o wartości 70 tys. zł, a która to kwota obniżyła koszty rozruchu. Cały koszt budowy, po prostu skrócenie cyklu normatywnego obniżono o 300 tys. zł. Te liczby, tak od strony wartości jak i od strony

rzeczowej, nie oddają całego „zysku” osiągniętego w fazie realizacji tej inwestycji. Dzięki skróceniu cyklu normatywnego o 3 miesiące wykonano produkcję — nie przewidzianą planem NPG — w ilości 3744 tys. t. o wartości 1873 tys. zł. I jeszcze jedno. Skrócenie cyklu dochodzenia do projektowej zdolności produkcyjnej o 7 miesięcy (normatywny na „dochodzenie” wynosi dla tego zakładu — 24 miesiące), a więc o blisko 30 proc. też przyniesie gospodarce określony profit.

Tyle fakty. W naszej rzeczywistości inwestycyjnej wyglądają trochę nieprawdopodobnie. Niemniej — przypadek: „Klucze” i „Przylasek Rusiecki” nasuwają trochę uwag, poststrzeżeń — choć z marginesu, bo przecież z bardzo małych inwestycji — o mechanizmie inwestowania.

*

Pierwsza uwaga — optymistyczna. Ze „nie ginie w narodzie” duch dobrej roboty, popartej ambicją osobistą, zespołową, wewnętrzną potrzebą, po prostu dobrej pracy.

RECENZIE

Rozwój gospodarczy krajów RWPG

PUBLICYSTYKA ekonomiczna w Polsce posiada już dość pokątny dorobek dotyczący współpracy krajów Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Na dorobek wspomniany złożyły się nie tylko niezliczone ilości artykułów, lecz również, a może i przede wszystkim, prace o znaczeniu bardziej fundamentalnym, pozycje trwałe w naszym piśmiennictwie ekonomicznym. Jednakże wiedza nasza o problemach Wspólnoty Gospodarczej krajów socjalistycznych, zwłaszcza wiedza aktualna, wciąż uzupełniana i wzbogacana jest nader skromna. Pozycje książkowe znikają szybko z półek księgarni, nad artykułami w powodzi informacji przechodzący równie szybko do porządku dziennego, zaś interesujące nas statystyki i zestawienia o etapach rozwoju RWPG i aktualnym stanie poszczególnych działów ekonomii tych krajów musimy wyszukiwać z mierzwił wsiłkiem w rozmaitych wydawnictwach statystycznych, przy czym z reguły nie mają one odpowiedniego, nawet najkrótszego, komentarza. Poza tym życie toczy się w tempie zawrotnym i to, co było aktualne w pracach — powiedzmy — D. Fikusa bądź A. Bodnara dziś traci mayską i znów jesteśmy skazani na siebie, nadal odczuwamy ostry głód informacji.

W świetle powyższego z tym większą satysfakcją należy powitać ukazanie się wkladki specjalnej do „Rynków Zagranicznych” pt. „Rozwój gospodarczy krajów RWPG”, którą przynosi numer 14 wspomnianego pisma.

Redakcja stwierdza na wstępie, iż jest to próba wydana usystematyzowanego cyklu artykułów, omawiających różne dziedziny współpracy państw socjalistycznych w ramach RWPG. „Artykuły mają w zasadzie charakter przeglądów dotychczasowych osiągnięć krajów należących do RWPG i działalności Rady”. Co ambitniejsi jednak autorzy pokusili się nie tylko na zbliżanie do współpracy liczącej już 20 lat, jak również wywiedzenie na podstawie tych bilansów odpowiedniego salda, stanowiącego ocenę dorobku, ale zaprezentowali przy tej okazji własne poglądy na temat stanu o-

becnego i perspektyw współdziałania krajów równych i suwerennych, dobrowolnie zrzeszonych w tej wspólnotce.

W artykule pt. „20 lat Współpracy” Bogusław W. Reutt sięga, do początków dziejów RWPG, omawia cele powołania Rady oraz zasady jej funkcjonowania. Zwraca on przy tym uwagę, że praktyka działalności Rady wykształciła pewne istotne zasady dla prawidłowego rozwoju wszechstronnej współpracy krajów członkowskich. Autor przypomina, iż każda uchwała i zalecenie podejmowane są wyłącznie za zgodą zainteresowanych krajów członkowskich, nie rozciągają się na kraje, które nie wyraziły zainteresowania danym zagadnieniem.

Pragniemy również zwrócić uwagę czytelników na artykuł Jana Szafranskiiego, omawiający zmiany strukturalne w gospodarce narodowej krajów RWPG. Autor przypomina, że według nomenklatury ONZ kraje RWPG zaliczane są do grupy krajów średniorozwiniętych o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca 600—800 dol. — w Polsce, na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii oraz 800—1000 dol. — w Czechosłowacji, NRD i ZSRR. „Kraje RWPG pod względem relatywnego poziomu rozwoju gospodarczego znajdują się tuż za niewielką grupą 15 rozwiniętych i wysokorozwiniętych gospodarczo krajów kapitalistycznych”. Autor podkreśla wagę problemu pewnego niedorozwoju handlu zagranicznego w ramach RWPG, który ciąży na tempie wzrostu wielu wskaźników, zwłaszcza w dziedzinie przemysłu przetwórczego, opóźnia nasz pościg za światową czołówką.

Problem wymiany towarowej krajów RWPG został odrębnie szeroko potraktowany w innym artykule. Władysława Przemsza. Autor

omawia nie tylko obroty wzajemne krajów RWPG, lecz również prezentuje skomentowane statystyki wymiany towarowej krajów Wspólnoty Socjalistycznej z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi i krajami rozwijającymi się. Ciekawe dane zawiera końcowa część artykułu, gdzie mowa o poważnych przeobrażeniach w strukturze eksportu krajów Rady w okresie od 1950 r. do 1966 r.

W dalszej części wkladki specjalnej „Rynków Zagranicznych” znajdujemy artykuły: Stefana Stopińskiego pt. „Niektóre zagadnienia z dziedziny walutowo-financego w rozwoju wymiany handlowej krajów RWPG” oraz Barbary Rytter pt. „Współpraca naukowo-techniczna krajów RWPG”. Następnie Bogusław W. Reutt pisze z kolei o powiązaniach specjalizacyjnych i kooperacji produkcyjnej przemysłów krajów RWPG. Wypada zgodzić się z autorem kiedy stwierdza, że „Mimo pewnych osiągnięć, dotychczasowych postępów rozwoju specjalizacji i kooperacji produkcji nie można uznać za zadowalającą. Udział dostaw wyrobów specjalizowanych w ogólnych obrotach handlowych między krajami Rady wynosi tylko około 10 proc. w skali rocznej”. Przy tej okazji nieco polemicznie w stosunku do idei stoworczenia tzw. „modelu specjalizacji”, o którym pisze B. W. Reutt. Dotychczasowe formy instytucjonalnych związków nie przyniosły oczekiwanych efektów. Upiękanie się przy szczególnie wyeksponowanej roli resortów gospodarczych krajów RWPG w dziedzinie kształtowania powiązań specjalizacyjnych i kooperacyjnych — moim zdaniem — do niczego nie prowadzi. Sprawy specjalizacji, zwłaszcza rozwiniętej kooperacji przemysłowej, powinny być rozstrzygane przez samych wytwórców, czy to na szczeblu przedsiębiorstwa czy też zjednoczenia. Przede wszystkim zaś powinny być uzgodnione mierniki, określające niezbędne koszty społeczne w każdym oddzielnym kraju, jak również kryteria porównywalne, które będą decydować o przyznaniu specjalizacji bądź o nawiązaniu trwałych kontaktów kooperacyjnych. Wytwórcy muszą być zainteresowani tego rodzaju współpracą, które to zainteresowanie wyłoni się na ekranie wewnętrznego rachunku ekonomicznego w sposób oczywisty, przejrzyści i nie budzący wątpliwości. Autor wspomina, co prawda, o konieczności „stworzenia przesłanek ekonomicznych, technicznych i prawnych”, które mają kreować specjalizację i kooperację na szczeblu wyższym, lecz nie jest to szerzej uargumentowane. Bardziej przekonują natomiast rozważania B. W. Reutta, kiedy pisze o propozycji powołania stowarzyszeń wytwórców i dystrybutorów krajów RWPG, czy też o tworzeniu w przyszłości wspólnych przedsiębiorstw, działających na terenie dwu lub więcej

krajów. Ale i w tym przypadku, jak się wydaje, inicjatywy powinny wyjść od producentów, zaś tego rodzaju przedsięwzięcia muszą być zasadzone na szeroko pojętych, ale i precyzyjnych zarazem elementach rachunku ekonomicznego.

Z dalszych publikacji czytelnik dowie się o bazie surowcowej krajów RWPG (A. Bodnar) oraz o przemyśle maszynowym tych krajów (H. Murawska). Autorka, w przeciwieństwie do B. W. Reutta, stwierdza optymistycznie, iż „dzięki pogłębianiu się procesów specjalizacji i kooperacji produkcji między krajami członkowskimi rozszerzał się rozwój wzajemnej wymiany maszynami i urządzeniami”. Gwoli sprawiedliwości trzeba zaznaczyć, że Autorka odnajduje, jak się wydaje, właściwy tor rozumowania w dalszej części swego niewątpliwie ciekawego studium, kiedy pisze o prowadzonej przez Czechosłowację i NRD polityce „szerokiego frontu”, polegającej na skupianiu w swych rękach 80 proc. produkowanych na świecie asortymentów. Jasne jest, że w tej sytuacji nie sposób mówić (mówić można, ale trudniej realizować...) o konieczności określenia specjalizacji przemysłowej i nawiązania kontaktów kooperacyjnych pomiędzy krajami RWPG. Wypada żałować, że H. Murawska nie skorzystała z wyjątkowej okazji, aby powiedzieć więcej na temat tzw. „paralelizmu produkcyjnego”, który powstał u zarania dziejów RWPG, a nawet jeszcze wcześniej, w autarkicznej fazie rozwoju poszczególnych krajów, wchodzących następnie w skład Wspólnoty Gospodarczej. Zjawisko to ciąży po dzień dzisiejszy nad właściwym i efektywnym rozwojem specjalizacji i kooperacji oraz hamuje rozszerzenie obrotów towarowych pomiędzy krajami RWPG w dziedzinie maszyn i urządzeń.

Marian Bytniewski rozpatruje w swoim artykule „Problemy rozwoju i współpracy przemysłu elektronicznego krajów RWPG”, zaś Jerzy Turonek zajmuje się rozwojem przemysłu chemicznego w ramach Rady. „Hutnictwo żelaza i stali w krajach RWPG” — to temat artykułu Ireny Ludwików. Adam Krusz zajął się z kolei przemysłem lekkim krajów Rady. Interesujący artykuł „Pozycja krajów RWPG w światowym rolnictwie” napisał Józef Zieliński. Dowiadujemy się m. in., że na 1 mieszkańca europejskich krajów RWPG przypada większy areal użytków rolnych i gruntów uprawnych niż przeciętnie w skali światowej. Jednocześnie autor zwraca uwagę, że „możliwość ekstensywnego rozwoju rolnictwa w tych krajach są ograniczone”. W większości krajów RWPG (poza Polską i Bułgarią) produkcja zwierzęca rozwijała się ostatnio szybciej niż produkcja roślinna. Stąd eksport artykułów zwierzęcych do krajów spoza Wspólnoty. Jednocześnie au-

I dobrze jest, że znaleźć można takich ludzi, niedobrze zaś, jeśli do działalności takiej pobudzają ich głównie wyżej wspomniane cechy, a nie układ stosunków i mechanizmów ekonomicznych, niedobrze, że działają trzeba nieraz wbrew istniejącym mechanizmom przy pełnej konsekwencji podejmowania ryzyka, a bez satysfakcji (oprócz: typu ambiciozności) w razie sukcesu.

Wzemy np. „Klucze” — w końcu inwestycja to mała, drobna, ale przecież i na tej podstawie można snuć jakieś dalekie uogólnienia.

W naszej codziennej walce o uporządkowanie działalności inwestycyjnej, usatysfakcjonowani byłibyśmy dziś w pełni, gdyby większość inwestycji mieściła się w zakładanym cyklu, koszcie, terminie dochodzenia do projektowanej zdolności wytwórczej. Ale casus „Klucza” poddaje w wątpliwość radość z tego, wydawałoby się dziś nieosiągalnego marzenia. Bo jeśli pracę nad inwestycją nową, powtarzalną (w jakis tam sposób), mającą cykl normatywny inwestowania — można „skrócić” tak poważnie, bo o 3 miesiące na zakładanych 21, a czas dochodzenia do projektowej zdolności wytwórczej aż o 7 miesięcy (z normatywu 24) — to na ile obowiązujące u nas cykle, koszty i terminy znajdują faktyczne uzasadnienie w potencjalnie już istniejących możliwościach naszego organizmu gospodarczego? Na ile zaś są robione „na wyrost”? Wydaje się, że warto pod tym kątem przejrzyć obowiązujące u nas cykle i koszty projektowania i budowy.

Zaczęłem te uwagi od ludzi i chciałbym tym akcentem zakończyć. Gdyby zmieszczono się w normatywnym cyklu budowy, w projektowym koszcie i terminie dochodzenia do zdolności wytwórczych, ba, gdyby je nieznacznie przekroczone, a w przypadku Przylasku Rusieckiego, gdyby jeszcze czekano dwa, a może trzy lata na projekt — nie by się nie stało! Pierwszy i drugi przypadek odpowiadałby po prostu — bądamy szczerzy — istniejącej sytuacji na froncie inwestycyjnym. Żaden przepis, żadne prawo, żaden kanon nie zostaby naruszony. A że straty gospodarcze, społeczne...

Działalność tych ludzi, może nie wbrew, może nie przeciw — ale na pewno obok, na pewno pomimo istniejących i realizowanych metod — przyniosła jakiś tam drobny, częściowy sukces. Nie nakłaniał ich do dodatkowego wysiłku mechanizm ekonomiczny, ale ambicja, hobby, poczucie obowiązku i po prostu temperament.

tor przypomina o imporcie zboża do większości krajów RWPG (z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii) — uwaga W. W), który wynosił w latach 1961-1965 przeciętnie 4,3 mln ton rocznie. Autor szeroko omawia perspektywy intensyfikacji produkcji rolnej w krajach RWPG.

Również problematyka przewozów towarowych krajów RWPG znalazła swoje miejsce w artykule Henryka Senkowskiego.

Wkładkę specjalną uzupełniają materiały statystyczne dotyczące: obszaru i zaludnienia krajów RWPG; produkcji głównych rodzajów wyrobów przemysłu maszynowego krajów Rady; ważniejsze dane o głównych organach RWPG i ich kierownikach-reprezentantach poszczególnych krajów.

W sumie kompendium wiedzy o Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i krajach wchodzących w jej skład. Pozornie specjalistyczny charakter artykułów nie powinien Czytelnika odstraszać — jest to dobra i fachowa publicystyka zaprezentowana w przystępnej i komunikatywnej formie. Gwoli ścisłości warto, jak się wydaje, zaznaczyć, iż charakter i idea wkladki specjalnej „Rynków Zagranicznych” wpłynęły na szczególne wyeksponowanie warstwy informacyjnej większości publikacji. Autorzy koncentrują uwagę na genezie poruszanych problemów i na ich implikacjach aktualnych. Natomiast spojrzenie perspektywiczne obejmuje raczej generalia, nie podejmując próby konkretyzacji zagadnień, które przyjdzie rozwiązywać w najbliższym czasie.

„Obecnie można uznać, że większość krajów Wspólnoty Socjalistycznej zakończyła okres ekstensywnego rozwoju, odznaczający się głównie ilościowymi wskaźnikami wzrostu. Gospodarka wielu krajów RWPG określa już na tyle, że zaczynają one szybko przechodzić do nowego etapu rozwoju, który cechuje dążenie do podnoszenia efektywności gospodarowania, do osiągania światowych parametrów produkcji wysokiego poziomu rozwoju, nauki, techniki itp. Nie dziwnego, że obecnie występuje zapotrzebowanie na nowe, wyższe formy współpracy, które mogłyby ułatwić realizację tych ambitnych celów”.

Tak pisze w czołowej pozycji omawianej przez nas wkladki Kazimierz Olszewski — Pierwszy Zastępca Przewodniczącego Komitetu Współpracy Ekonomicznej z Zagranicą przy Radzie Ministrów — który podejmuje kapitalny problem perspektyw integracji socjalistycznej, zapoczątkowanej 20 lat temu w chwili założenia RWPG.

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Ochrona mienia społecznego

ZENON JAKUBOWSKI

WIELKIE inwestycje przemysłowe takie, jak np. Turoszów, Tarnobrzeg, Konin, Puławy, Plock, Lubin i równocześnie rozwijane na szeroką skalę budownictwo mieszkaniowe zmieniają od podstaw krajobraz wielu rejonów Polski, przeobrażając je z rolniczych, nierzaz zafolowanych w rejon o wysoko rozwiniętym przemysle.

Ten wielki proces przeobrażeń ekonomiczno-społecznych nie odbywa się jednakże w łatwych warunkach. Jakkolwiek główny ciężar spoczywa na budowniczych tych wielkich obiektów oraz na władzach terenowych, to trzeba pamiętać, że i przed Milicją Obywatelską wylonili się określone problemy. Musi ona podejmować w rejonach uprzemysłowianych zgola nowe i wcale niełatwe zadania w zakresie ochrony wielkich budowli przed kradzieżami mienia społecznego i marnotrawstwem oraz ochrony porządku publicznego, spokoju i zapewnienia bezpieczeństwa obywateli.

Komenda Główna MO podjęła w ostatnim czasie szereg prac badawczych w dziedzinie różnych zjawisk przestępczości w ogóle, w tym także stanu zagrożenia gospodarki narodowej. Na tej podstawie w roku 1967 przeprowadzono na terenie Komend Powiatowych MO Konin, Puławy, Lubin, Tarnobrzeg, Plock i Police k. Szczecina badania pracy milicyjnej w zakresie ogólnego porządku i bezpieczeństwa oraz zabezpieczenia realizowanych inwestycji przed grabieżą i marnotrawstwem mienia społecznego.

Badania te wykazały, że mimo dużych wysiłków i niewątpliwych osiągnięć, jakie notuje w swej pracy milicja z terenów objętych badaniami, występowało i występuje tam wiele niekorzystnych zjawisk. Warto przy tym zaznaczyć, że największe zagrożenie przestępczością występuje w początkowym okresie budowy obiektów przemysłowych i inwestycji towarzyszących. Do tych niekorzystnych zjawisk w szczególności można zaliczyć:

- Wyraźny wzrost ilości przestępstw w powiatach urbanizujących się (w porównaniu z całym województwem). Przyjmując ilość wszystkich postępowań przygotowawczych w roku 1960 za 100, to w roku 1966 wynosiła ona odpowiednio:

- w woj. wrocławskim 125,5, a w Lublinie 154,5,
- w woj. warszawskim 121,5, a w Plocku 195,0,
- w woj. poznańskim 117,2, a w Koninie 180,5,
- w woj. lubelskim 117,2, a w Puławach 175,8,
- w woj. rzeszowskim 100,2, a w Tarnobrzegu 145,9.

- Wzrost ilości przestępstw dotyczy przede wszystkim podstawowych przestępstw kryminalnych oraz kradzieży mienia społecznego.

wiednie korekty organizacyjno-kadrowe oraz właściwe wyposażenie techniczne. Przy wnoszeniu wielkich obiektów przemysłowych zatrudniono tysiące pracowników, przeważnie przybyłych z różnych stron kraju, ale obsada funkcjonalna MO w komendach powiatowych i posterunkach tych rejonów — poza doradczymi i drobnymi korektami — nierzaz przez dłuższy okres pozostawała ta sama, mimo że wyraźnie zwiększały się zadania milicji.

Jakie z kolei można wymienić ujemne czynniki, które występowały zwłaszcza w początkowym okresie realizacji wielkich budowli i tworzą warunki sprzyjające niegospodarności i marnotrawstwu oraz kradzieżom mienia społecznego oraz innym przejawom przestępczości lub wykroczeniom? Nie pretendując bynajmniej do wyczerpującego omówienia tych spraw chciałbym wskazać na niektóre, najbardziej typowe.

Z uwagi na zakres i tempo prac, szereg robót prowadzi się na niektórych budowlach bez należytych planów organizacji robót i zagospodarowania placu budowy. Dość częste zjawisko — to brak bieżącej ewidencjonowania stanu robót w dziennikach budowy oraz niedopełnienie obowiązków protokolarnego zdawania i przyjmowania stanu prac i materiałów. Sporo nieprawidłowości i niedociągnięć występuje przy wystawianiu dowodów materialnych, np. podpisywaniu dokumentów in blanco, nierozliczanie z druków, antydatowanie, potwierdzanie kierownikiem połączonych ilości kursów i większego przebiegu kilometrów itp.

Nie zawsze również po gospodarstwu obchodzą się z materiałami na budowlach, w wyniku czego wiele cennych nieraz materiałów ulega zniszczeniu. Sprzyja temu również nie zawsze właściwy porządek na placach budowy, brak należytego fizycznego a przede wszystkim technicznego zabezpieczenia tych terenów przed kradzieżami. W sumie obserwuje się raczej kontrast. **Budujemy nowoczesne obiekty przemysłowe, posługujemy się nowoczesną techniką, a w sprawie zabezpieczenia, nieraz drogiego mienia społecznego i urządzeń, nie zdobywamy się na zastosowanie często prostych zabezpieczeń technicznych, np. poprzez ogrodzenie, oświetlenie, oznakowanie, odpowiednią ewidencję itp.**

Nie też dziwnego, że te okoliczności wykorzystują nieuczciwe osoby, zatrudnione na budowie lub w inny sposób z nią związane. W poważnej liczbie przypadków przedmiotem przestępstwa są materiały budowlane, zwłaszcza wyroby hutnicze, materiały pokrywowe, cienne, wykładzinowe, instalacji elektrycznej, centralnego ogrzewania oraz części do maszyn i urządzeń, silniki elektryczne itp.

Do najczęściej występujących form i metod przestępczej działalności w tej grupie spraw można zaliczyć:

- niedostarczanie wspomnianych materiałów na budowę lub podmianie ich jakościowo gorszymi. W celu ukrycia przestępstwa dokonuje się fikcyjnych przyjęć materiałów i ich rzekomego rozchodowania na budowie;

- zabór materiałów po uprzednim ich tzw. wygospodarowaniu. Rzekome nadwyżki tworzone są poprzez podawanie zużycia większej ilości materiałów od stanu faktycznego. Wyprowadzania w taki sposób wygospodarowanych nadwyżek dokonuje się najczęściej po pozornym przerzucie tych materiałów na teren innej budowy;

- kradzież z placów budowy przez pracowników zatrudnionych bezpośrednio na budowie lub osoby z zewnątrz, niektórych materiałów budowlanych, a w szczególności narzędzi, części różnych urządzeń, niejednokrotnie ważnych dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Inna grupa przestępstw związana jest z różnymi machinacjami przestępczymi w zakresie obosobowego i bezosobowego funduszu państwa. W tej dziedzinie przestępcza działalność najczęściej dotyczy:

- przywłaszczenia pieniędzy poprzez wprowadzenie do list plac tzw. „martwych dusz” lub przywłaszczenia części kwot z należności wystawionych na listach plac dla niektórych pracowników. Ponieważ na większość budowli pracuje tysiące robotników, występuje znaczna fluktuacja, utrudniona jest nierzaz kontrola stanu faktycznego zatrudnionych i autentyczności podpisów; — wyludnianie pieniędzy za tzw. prace zlecne (zobudne lub nie wykonwane) oraz za noclegi, rozładunek, koszty podróży itp. W ten sposób np. pracownicy jednego z przedsiębiorstw z terenu Pabianic przy wykonaniu prac dokumentacyjnych pod wywłaszczenie, wykazując w rachunkach zawyżone oceny i wykonane prace wyludnili z kasy i Zakładów Przetwórczych w Machowie sumę ponad 1 mln zł. — fałszowanie wykonawstwa planów budowlanych w celu uzyskania nie należących się premii i nagród.

Poważne straty dla gospodarki narodowej powstają w wyniku nieuzasadnionego wybrakowywania często pełnosprawnych maszyn i urządzeń oraz odstępowanie ich prywatnym nabywcom. Najczęściej dokonuje się takich przestępstw machinacji przez sporządzanie fałszywych kart pracy na maszyny i urządzenia. Na tej podstawie spisuje się je ze stanu i umożliwia rzekomo legalne nabycie po zniżonej cenie osobie prywatnej, która odpowiednio „wynagradza” określone osoby.

Wiele ujemnych zjawisk sprzyjających naruszaniu porządku publicznego rodzi się, zwłaszcza w początkowym okresie budowy, z braku odpowiednich warunków społecznych i kulturalno-osiwojących oraz niedostatecznej pracy z ludźmi.

Konieczność zwalniania większej uwagi na te sprawy wynika z wielu uzasadnionych względów. Potwierdziły to również przeprowadzone przez KG MO badania.

Jakie niekorzystne zjawiska w tej dziedzinie się obserwuje i jaki mają one wpływ na stan porządku i bezpieczeństwa? Z reguły większość zatrudnionych stanowią osoby przybyłe z innych, często odległych terenów. Znaczna część z nich to osoby, nie posiadające rodziny na utrzymaniu, przedsiębiorcze, żądne wrażeń i przygód, a zarazem bez większego doświadczenia życiowego. Zarobki nawet niewykwalitykowanego pracownika są z reguły wyższe niż w starym miejscu zamieszkania. Pobyt bez rodziny to zarazem pozbycie się u niektórych osób pewnych elementów kontroli w zakresie prawidłowego gospodarowania zwiększonymi dochodami, tym bardziej że nie zawsze stać ich na samokontrolę.

W dużych i nowych zbiorniskach ludzkich z reguły wylaniają się różni inspiratorzy nieodpowiedniego wydatkowania zarobionych

pieniędzy. Takie ujemne oddziaływanie ułatwia i ten fakt, że w początkowym etapie realizacji wielkich inwestycji, najczęściej brak jest odpowiednich warunków i przedsięwzięć kształtujących pozytywne zainteresowania i zapewnienia po pracy godziwa rozrywka. Ślad przy znacznym zarobkach rodzi się alkoholizm i związane z tym różne ujemne następstwa. Potwierdza to np. wzrost sprzedaży napojów alkoholowych w tych rejonach a nieodłącznie z tym, w statystykach milicyjnych, wzrost zakręconych porządku publicznego, awantur, bójek i innych wykryków chuligańskich.

Na marginesie warto zaznaczyć, że wg milicyjnej statystyki kryminalnej niektóre przestępstwa popełniane są głównie przez sprawców będących pod wpływem alkoholu. I tak np. w skali krajowej około 80 proc. bardzo ciężkich i ciężkich uszkodzeń ciała, 70 proc. bójek i pobić, 60 proc. przestępstw przeciwko władzom i urzędom oraz przeciwko porządkowi publicznemu popełnionych jest przez sprawców w stanie nietrzeźwym.

Wydaje się, że w ogóle, a zwłaszcza na terenach wielkich budowli, istnieje konieczność m. in. bardziej energicznego egzekwowania przez milicję i inne do tego powołane organa postanowień art. 23 ustawy o zwalczaniu alkoholizmu.

Omówione, niewątpliwie w sposób niepełny, niektóre zjawiska w dziedzinie przestępczości i porządku publicznego są tylko marginesem wielkich, pozytywnych przeobrażeń na tych terenach i nie pomniejszają wielkich osiągnięć, jakie tam notujemy. Zachodzi jednak pytanie, czy z takim marginesem, jako złem koniecznym, winniśmy się godzić? Czy w pełni wyczerpalimy bogaty arsenał środków i możliwości przeciwdziałania, jakim dysponuje społeczeństwo socjalistyczne? Jest to pytanie retoryczne, na które jest tylko jedna odpowiedź. Te ujemne zjawiska nie wynikają z obiektywnej konieczności. Są jedynie następstwem niedociągnięć, słabości, nieraz braku doświadczeń, a więc wyłącznie wynikają z przewężenia subiektywnych. Tak też widzi te zjawiska aparat milicji i wyciąga z nabytych doświadczeń odpowiednie wnioski do swej pracy.

Jako jedno z naczelnych zadań aparatu milicji — obok skutecznego ścigania sprawców przestępstw — jest rozwijanie szeroko pojętej działalności zapobiegawczej. Funkcjonariusze milicji z pełnym zrozumieniem i dużą dojrzałością polityczno-społeczną potraktowali potrzebę rozwijania funkcji zapobiegawczej i wykazali w tym zakresie wiele inicjatyw oraz uzyskali widoczne rezultaty. Wyrazem tego jest na wielu terenach zmniejszanie się ilości przestępstw oraz ich ciężaru gatunkowego.

Rezultaty te osiągnęły jednostki milicji przede wszystkim dzięki ukierunkowaniu tych działań i szerokiej pomocy instancji i organizacji partyjnych oraz rad narodowych. Ten kierunek działań milicji spotkał się również z aktywnym poparciem społeczeństwa. Potwierdza to m. in. wzrost szeregów ORMO na terenach budujących kluczowe obiekty przemysłowe. W Koninie, Plocku, Tarnobrzegu i innych podobnych terenach w ostatnich latach organizacja ORMO kilkakrotnie zwiększyła swe szeregi. Powstały na wielu budowlach i czynnych już zakładach produkcyjnych specjalistyczne placówki ORMO. Aktywnie działają w nich robotnicy, personel inżyniersko-techniczny i pracownicy administracji. Wspólnie z milicją lub samodzielnie inicjują różnorodne działania zapobiegawcze, jak spotkania z zalagami, udział na naradach, gdzie omawia się różne przejawy niegospodarności, przestępczej działalności, ukazuje przyczyny im sprzyjające oraz podejmuje środki przeciwdziałania.

W pracy milicji w tej dziedzinie jest jeszcze niewątpliwie sporo niedociągnięć i niewykorzystanych możliwości. Wymagają np. stałego doskonalenia metody wykrywania i ścigania sprawców przestępstw zwłaszcza, że element przestępczości i naruszania porządku publicznego

czy również stale doskonalili swoje formy działania. Głębiej i wszechstronniej milicja widzi potrzebę zaznajamiania się ze złożonymi mechanizmami życia gospodarczego, po to aby w porę umieć widzieć i wskazać zainteresowanym te okoliczności, które może wykorzystywać świat przestępczy. Wiele jeszcze udoskonalień wymaga ujednolinitości rozwijania różnorodnych form współdziałania terenowych jednostek milicji, z poszczególnymi ogniwami i komisjami rad narodowych, z administracją gospodarczą i aktywnym zakładem pracy oraz instytucji, różnymi organizacjami społecznymi oraz z jak najszerszymi kręgami społeczeństwa.

W skutecznym przeciwdziałaniu przestępczości i naruszania porządku publicznego na terenach wielkich budowli, we właściwym kształtowaniu postaw młodych załóg pracowników dużą rolę spełniają odpowiednie przedsięwzięcia kulturalno-sportowe i zakładowe, samorządnicze budowli i zakładów, samorządnicze robotniczego oraz postawa szerokiego aktywnego społecznego, a zwłaszcza z bogatymi tradycjami starej kadry robotników i personelu inżyniersko-technicznego pracującego na niejednej już podobnej budowie.

Jak już wspominałem, jednym z negatywnych zjawisk na wielkich budowlach jest alkoholizm i związane z nim następstwa. Przeciwdziałanie temu można m. in. poprzez stworzenie odpowiednich warunków właściwej rozrywki, zwłaszcza, że pracuje tam dużo ludzi młodych. Przy dobrej np. organizacji, pomysłowości i inicjatywie można nawet bez większych nakładów stworzyć warunki do powstawiania klubów i drużyn, a tym samym rozwijania życia sportowego. Można i należy organizować świetlice, świetliczki, kluby i inne formy kulturalnego życia. Szczególną rolę w tym zakresie mogą spełnić organizacje ZNIS i ZNWR oraz działające sportowo. Praktyka z terenu wielu budowli jest jednak inna. Rodzi się od razu ambicja budowy wielkich stadionów, klubów-palaców, co wymaga środków i czasu, a więc doradnie nie wywrócić na przeciw potrzebom życia. Nikt nie jest przeciwny takim ambicjom. Chodzi jednak o to, abyśmy widzieli również pilną społeczną potrzebę i znaczenie takich przedsięwzięć, które już od początku rozpoczęcia budowy zapewniają godziwą rozrywkę, jednocześnie rozszerzają będą społecznym frontem przeciwdziałającemu rodzeniu się ujemnych zjawisk.

Widziałbym również np. potrzebę i konieczność podniesienia roli kolektywnej starej kadry robotniczej, a w tym szczególnie brzdądzistów — mistrza w wychowaniu i kształtowaniu młodych załóg na budowlach. On najlepiej dostrzega różne słabości podporządkowanych mu pracowników, on wie kto i dlaczego spóźnia się lub jest nieobecny w pracy, jaki jest jego stosunek do pracy, powierzonego narzędzi i materiałów. Może on spełnić dużą rolę w wychowaniu obywatelskim młodej załogi, w kształtowaniu właściwego stosunku do pracy i mienia społecznego.

Wskazane byłoby też sięgnąć do doświadczeń nagromadzonych przy budowie we wcześniejszym okresie takich obiektów jak Nowa Huta, Turoszów i inne, gdzie też występowały, może jeszcze na większą skalę podobne trudności. Z perspektywy lat budowniczym tych obiektów, ludzie tam zatrudnieni są w stanie wnikliwie i bardziej obiektywnie ocenić te trudności, wskazać na ich przyczyny i środki zaradcze, poparte często własnym przykładem lub dobrym doświadczeniem.

Na celowe uznać trzeba omawianie przez kompetentne ognia władzy terenowej, organizacji społecznych i milicji wspólnie z kierownictwem gospodarczym, spraw związanych z zabezpieczeniem odpowiednich warunków i przedsięwzięć dla określonego terenu, gdzie podjęto decyzję uruchomienia odpowiednich inwestycji przemysłowych. Pozwoli to już na etapie rozpoczęcia budowy stworzyć skuteczniejsze warunki przeciwdziałające przestępczości i naruszaniu porządku publicznego.

Statystyka inwestycji i środków trwałych

Ostatnio ukazał się „Rocznik Statystyczny Inwestycji i Środków Trwałych 1967”. Publikacja ta jest kontynuacją wydanego w ubiegłym roku (w serii „Roczniki Branżowe”) „Rocznika Statystycznego Inwestycji i Środków Trwałych 1946—1966”. W stosunku do tej poprzedniej publikacji (szeroko omówionej na łamach ŻG w nr 46/68) — w nowej zwiększono zakres informacji ogólnogospodarczych oraz uwzględniono nowe przekroje m. in. według resortów, rad narodowych, rodzajów planu (centralny, terenowy) oraz rodzajów inwestycji. Publikacja obejmuje ponad 300 tablic i wykazów (na 524 stronach), poprzedzonych uwagami wstępnymi (wjaśnieniami podstawowych pojęć, zasad grupowania danych, metod szacunku i przeliczeń itd.).

Z danych prezentowanych w Roczniku wynika m. in., że udział nakładów netto na środki trwałe w dochodzie narodowym podzielonym w latach 1961—1965 wynosił przeciętnie 18,3 proc., natomiast w 1966 roku — 19,6 proc., a w 1967 r. — 21,5 proc. W przeliczeniu na 1 mieszkańca dochód podzielony netto wyniósł przeciętnie w latach 1961—1965 — 14,6 tys. zł, w 1966 r. — 17,1 tys. zł, w 1967 r. — 17,8 tys. zł, a nakłady netto na środki trwałe przeciętnie w latach 1961—1965 — 2,7 tys. zł, w 1966 r. — 3,4 tys. zł i w 1967 r. — 3,8 tys. zł.

Nakłady inwestycyjne w gospodarce narodowej w 1967 r. wyniosły w cenach 1961 r. — 170,1 mld zł i były wyższe o 11,8 proc. niż w 1966 r. i o 70 proc. niż w 1960 r. Nakłady na inwestycje produkcyjne w porównaniu z 1960 r. zwiększyły się w 1967 r. o 88,7 proc. i stanowiły 78,6 proc. nakładów inwestycyjnych.

Znamienną cechą gospodarki inwestycyjnej w ostatnich latach są zmiany w strukturze rodzajowej nakładów inwestycyjnych. Zmiany te polegają na szybszym wzroście nakładów na maszyny i urządzenia niż na roboty budowlano-montażowe. W latach 1956—1966 roboty budowlano-montażowe pochłaniały 58,1 proc. ogółu nakładów w gospodarce społecznej, w pięciolecie 1961—1965 udział nakładów na roboty zmniejszył się do 52,9 proc., a w 1967 r. wyniósł 50,4 proc.

Największy udział w nakładach inwestycyjnych ma przemysł. W okresie 1960—1967 na inwestycje przemysłowe wydano 425 mld zł, co stanowiło 40,9 proc. ogólnych nakładów inwestycyjnych. W 1967 r. nakłady inwestycyjne na przemysł wzrosły w stosunku do 1960 r. o 72,9 proc.

Charakterystyczną cechą nakładów w tym okresie jest również wzrost nakładów na rolnictwo. W latach 1965—1967 nakłady na rolnictwo wynosiły ponad 15 proc. ogólnych nakładów inwestycyjnych, a w pięciolecie 1960—1964 — 12 proc. Wzrost nakładów na rolnictwo w 1967 r. w stosunku do 1960 r. wyniósł 124 proc. Także w inwestycjach realizowanych w innych działach gospodarki narodowej większy jest obecnie udział inwestycji służących bezpośrednio interesom rolnictwa i produkcji rolnej. W szczególności należy tu wskazać na wzrost nakładów w przemyśle chemicznym wynoszący w 1967 r. w stosunku do 1960 r. — 141 proc.

Udział poszczególnych województw w globalnych nakładach inwestycyjnych gospodarki społecznej w dziesięciolecie 1957—1967 uległ istotnym zmianom. Udziały takich województw jak: mst. Warszawa, woj. katowickie i woj. krakowskie spadły w tym okresie odpowiednio o 9,2 proc. do 6,5 proc., o 18,3 proc. do 14,4 proc., o 9,5 proc. do 5,5 proc. — przy widocznym wzroście udziałów województw: poznańskiego (z 4,3 proc. do 5,9 proc.), szczecińskiego (z 2,7 proc. do 4,3 proc.),

rzeszowskiego (z 3,6 proc. do 5,9 proc.), kieleckiego (z 3,1 proc. do 4,1 proc.).

W gospodarce społecznej w 1967 r. w ogólnej sumie wpływu środków na finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów przypadło: z odpisów na amortyzację 32,2 proc. (w 1965 r. — 32,6 proc.), z funduszu rozwoju — 8,0 proc. (w 1965 r. — 3,3 proc.), z kredytów bankowych — 10,4 proc. (w 1965 r. — 4,6 proc.), ze środków budżetowych — 34,9 proc. (w 1965 r. — 44,9 proc.). Wzrost udziału funduszu rozwoju i kredytu bankowego w środkach na inwestycje i kapitalne remonty oraz spadek udziału środków budżetowych wynika z wprowadzonej od początku 1966 r. nowej zasady finansowania inwestycji i kapitalnych remontów.

Wartość brutto środków trwałych w cenach bieżących wynosiła w 1967 r. — 3 009 mld zł, w tym w gospodarce społecznej — 2 215 mld zł.

Wartość brutto środków trwałych w cenach z 1960 r. w całej gospodarce narodowej w końcu 1967 r. wynosiła 3 015 mld zł, co w przeliczeniu na 1 mieszkańca daje 94 tys. złotych.

Wartość produkcyjnych środków trwałych w 1967 r. wyniosła 1 082 mld zł, czyli 56 proc. wartości globalnej środków trwałych (w 1961 r. — 52 proc.). Wartość produkcyjnych środków trwałych była więc 2,8 raza wyższa niż dochód narodowy wytworzony krajowy.

W 1967 r. w ogólnej wartości środków trwałych, środki trwałe użytkowane w przemyśle stanowiły — 23,6 proc., w rolnictwie — 15,5 proc., w gospodarce mieszkaniowej — 28,9 proc. Wartość środków trwałych w końcu 1967 r. była wyższa o 31 proc. niż w początku 1961 r., przy czym środki trwałe produkcyjne wzrosły o 41 proc., użytkowane w przemyśle o 61 proc., użytkowane w rolnictwie o 23 proc., a środki trwałe nieprodukcyjne wzrosły o 20 proc., w tym użytkowane w gospodarce mieszkaniowej o 17 proc. W rolnictwie społecznym wzrost środków trwałych wyniósł 46 proc.

Duże zmiany w strukturze technicznej nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach wpłynęły na zmianę struktury środków trwałych według grup. Zwiększył się udział wartości maszyn i urządzeń technicznych w ogólnej wartości środków trwałych z 10,4 proc. w 1960 r. do 12,3 proc. w 1964 r. oraz do 14,0 proc. w 1967 r. Udział wartości środków transportowych wzrósł w tych latach z 5,5 proc. do 6,3 proc. i 7,1 proc. Zmalał natomiast udział wartości budynków i budowli z 80,7 proc. w 1960 r. do 78,1 proc. w 1964 r. i do 75,3 proc. w 1967 r.

Wartość środków trwałych znajdujących się w dyspozycji przedsiębiorstw społecznych stanowi 54,3 proc. ogólnej wartości środków

trwałych w gospodarce narodowej. Ogólny stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach społecznych w ostatnich trzech latach nie uległ zmianom i wynosił około 37 proc. Stopień zużycia w grupie budynki i budowle wyniósł 31 proc., w grupie maszyny i urządzenia techniczne — 50 proc. oraz w grupie pozostałe, do której zalicza się narzędzia i przyrządy — 50 proc.

W ostatnich latach w społecznych przedsiębiorstwach przemysłowych wyraźnie wzrasta techniczne uzbrojenie pracy. Wartość produkcyjnych środków trwałych na 1 zatrudnionego w grupie przemysłowej wynosiła w 1967 r. (w cenach z 1960 r.) 200 tys. zł i wzrosła w stosunku do 1960 r. o 29 proc.

Najwyższą wartość produkcyjnych środków trwałych na 1 zatrudnionego w grupie przemysłowej występuje w gałęzi „wytwarzania energii elektrycznej i cieplnej” (1400 tys. zł). W hutnictwie żelaza, hutnictwie metali nieżelaznych, w przemyśle paliw i w przemyśle chemicznym przeciętna wartość na 1 zatrudnionego w 1967 r. kształtowała się od 334 tys. do 355 tys. zł. Najniższą wartość środków trwałych na 1 zatrudnionego przypadła w przemyśle odzieżowym (45 tys. zł), skórzano-obuwianym (45 tys. zł), drzewnym (78 tys. zł), metalowym (82 tys. zł) i włókienniczym (97 tys. zł).

Oczywiście omawiany rocznik zawiera wiele ciekawych informacji, których nie jesteśmy tu w stanie zasygnalizować, nierzaz jednak do spraw tych będziemy wracać.

PRZED ponad dwustu laty francuski krzewiciel oświaty, socjolog i podróżnik, jeden z największych postępowych myślicieli swoich czasów, Charles Louis Montesquieu powiedział: „...podjęć wyprawę do dowolnego kraju, nie zalety istniejących tam praw — bowiem dobre prawa zdarzają się wszędzie — badam wykonywanie ich”.

Przy ocenie ekonomicznej sytuacji Węgier w roku 1968 — sądzę, że także pierwszorzędne znaczenie ma fakt, w jakim stopniu udało się wprowadzić w życie zasady nowego systemu zarządzania gospodarką, w jakim stopniu reforma posłużyła urzeczywistnieniu celów, zgwałtowanym w narodowym planie gospodarczym.

Doświadczenia pierwszego roku są bezspornym dowodem spełnienia w całości nadziei towarzyszących reformie i świadczą o tym, że zawarte w jej koncepcji zasady rzeczywiście wprowadzane są w życie. Za wielki sukces należy uznać, że tak zasadnicze i wszechogarniające przeobrażenia, dokonujące się w zasadach kierowania gospodarką, udało się zrealizować bez zwolnienia tempa rozwoju ekonomicznego.

	Wzrost w 1968 r. w stosunku do r. 1967
Dochód narodowy	ok. 5
Produkcja przemysłowa	5
W tym:	
hutnictwo	8
budowa maszyn	8
przemysł chemiczny	10
przemysł maszynowy	10
przemysł lekki	2
przemysł spożywczy	7
Budownictwo	4
Rolnictwo	1-3
Obroty towarowe (w cenach stałych)	1
Eksport	5
Import	2
Realna płaca robotników i pracowników umysłowych	2-2,5
Realne dochody robotników i pracowników	5-6
Realne dochody ludności rolniczej	8

Korzystne wyniki produkcyjno-ekonomiczne umożliwiły przyspieszenie do pewnego stopnia — w porównaniu z tempami założonymi w planie — podwyższenie poziomu życia. W wyniku tego realne dochody w przeliczeniu na 1 mieszkańca już w końcu roku 1968 przybliżyły się do poziomu, przewidzianego na koniec trzeciego planu pięcioletniego (1970 r.).

Osiągnięcie tych wyników stało się możliwe dzięki temu, że reforma wywołała dążenie ze strony przedsiębiorstw do poprawy organizacji działalności gospodarczej, podwyższenia jakości wyrobów i modernizacji produkcji, osiągnięcia rentowności w działalności inwestycyjnej i modernizacyjnej, pobudziła je do elastycznego dostosowywania się do zmian i potrzeb rynku wewnętrznego i zagranicznego. Choć w tej dziedzinie zrobiono dopiero pierwsze kroki, najważniejsze jednak, że wysiłki podejmowane na szczeblu przedsiębiorstw są obecnie bardziej niż dawniej zbieżne z centralnymi celami gospodarczo-politycznymi.

Taka zgodność zamierzeń centralnych z zamierzeniami przedsiębiorstw jest bardzo ważna nie tylko z punktu widzenia praktycznego, ale i w aspekcie teoretycznym. Jest to potwierdzeniem tego, że istotnych elementów koncepcji reformy, który głosi, że socjalistyczna gospodarka planowa — przy właściwym centralnym kierownictwie i prawidłowo ustalonych regulatorach ekonomicznych — może egzystować również bez obowiązujących dyrektywnych planów.

Fakt, że ograniczenie liczby wskaźników planowych i ich nieobowiązywanie — po uściśleniu socjalistycznych stosunków produkcji — nie osłabia socjalistycznej gospodarki planowej, ten fakt lepiej niż jakikolwiek teoria potwierdza praktyka. To sprawa o dużym znaczeniu z punktu widzenia oceny reformy. Przecież reforma nigdy nie była i nie będzie celem, a zawsze służy jako narzędzie tego, by stymulować urzeczywistnianie ekonomicznych i politycznych celów, określanych w narodowych planach gospodarczych.

Planowość przejawiała się nie tylko w tym, że najważniejsze ekonomiczne wskaźniki — dochód narodowy, produkcja przemysłowa i rolnicza, handel detaliczny, poziom życia itd. — układały się zgodnie z planem, ale także w tym, że również w najbardziej ogólnych wskaźnikach realizacja poszczególnych ważniejszych zadań cząstkowych przebiegała tak, jak to zaplanowano. Tak np. w przemyśle dynamika rozwoju produkcji przemysłowej, maszynowego, narzędziowego była wyższa od średniej, w obrocie zagranicznym w pełni zaspokojono potrzeby zaprzyjaźnionych krajów, również korzystniej niż poprzednio ukształtował się bilans handlowy z krajami kapitalistycznymi.

A przecież osiągnięcie tych rezultatów nie było bynajmniej sprawą łatwą; odwołajmy się do przykładu rolnictwa — wiosna i wczesne lato były okresem największej suszy na przestrzeni ostatnich stu lat. I mimo tego produkcja globalna rolnictwa była wyższa w roku 1968 niż kiedykolwiek w dotychczasowej historii Węgier.

Osiągnięcie takich rezultatów w gospodarce rolnej było następstwem nie tylko lepszego wyposażenia w maszyny, zastosowania nowoczesnych metod agrotechnicznych, oddania pracy i poświęcenia rolników, znajduje swoje wytłumaczenie

nie tylko w wyższości gospodarki wielkoobszarowej w rolnictwie, większych spółdzielni produkcyjnych nad gospodarką drobnorolniczą, ale również w osiągnięciu tych sukcesów nie miało rolę odegrało to, że reforma wprowadziła w przedsiębiorstwach rolniczych taki system zainteresowania, który skłania je do osiągania maksymalnych wyników w produkcji, zachęca do pełnego zaspokojenia potrzeb odbiorców. Dzięki lepszemu, a nawet obfitemu zaopatrzeniu w produkty rolne i towary spożywcze, ludność była w stanie zakupić więcej towarów konsumpcyjnych i przy tym w szerszym asortymencie, niż kiedykolwiek.

Równomierne i dobre zaopatrzenie ze strony handlu zabezpieczyło stosunkowo zadowalające kształtowanie się obrotów. Obroty towarami konsumpcyjnymi poważnie wzrosły, asortyment został rozszerzony i potrzeby kupujących zostały zaspokojone niemal we wszystkich towarach.

Przy analizie obrotu towarowego i zaopatrzenia w towary odrębnie należałoby potraktować sprawy dynamiki cen konsumpcyjnych i ich wpływu na ożywienie popytu. Przy wprowadzaniu reformy organy kierownicze liczyły się z tym, że po-

także to, aby nie spowodowały od razu niemożności, nieopłacalności funkcjonowania przedsiębiorstw, znajdujących się na niskim poziomie, których działalność gospodarcza była mało efektywna.

Badając wyniki pierwszego roku reformy szczególną uwagę należy zwrócić na wyniki handlu zagranicznego.

Jest rzeczą znaną, że Węgry reprezentują tzw. „ekonomikę otwartą”. To znaczy, że dla życia kraju bardzo duże znaczenie ma międzynarodowa wymiana towarowa, obroty handlu zagranicznego. Eksport reprezentuje ok. 40 proc. dochodu narodowego i oznacza to w praktyce, że co drugi — trzeci węgierski robotnik wytwarza takie produkty, których realizacja odbywa się za granicą.

W dynamice obrotów handlu zagranicznego ma wielkie znaczenie udział obrotów w rozbięciu na kraje socjalistyczne i kraje kapitalistyczne. Kształtowanie się obrotów towarowych z krajami socjalistycznymi ważne jest z tego względu, że — jak wiadomo — ponad dwie trzecie całego zagranicznego obrotu towarowego dokonuje się z krajami socjalistycznymi. Kształtowanie się handlu zagranicznego z kra-

Oddalilibyśmy się jednak od istotny sprawy, jeśli przemilczelibyśmy zjawiska niekorzystne, które jeszcze dało się zaobserwować w naszej działalności gospodarczej w roku 1968. W zasadzie chodzi o dwa zagadnienia. Pierwszy problem — to niedostateczne w porównaniu z planem tempo wzrostu wydajności pracy, drugi — występuje w odniesieniu do części inwestycji, w budownictwie, gdzie zdolności wykonawcze są w sposób istotny mniejsze od ujawnionych potrzeb.

Najpierw o wydajności pracy. Stosunkowo niższe tempo wzrostu wydajności pracy wynika z tego, że chociaż plan produkcji przemysłowej został wykonany, liczba zatrudnionych wzrosła szybciej, niż to przewidywano.

Zwiększenie liczebności zatrudnionych w skali, przekraczającej zamierzone parametry, i niższy w związku z tym wzrost wydajności pracy, można wyjaśnić całym szeregiem przyczyn.

Na pierwszym miejscu należy stwierdzić, że instrumenty ekono-

ulokowanych na peryferiach. To odbiło się w sposób niekorzystny na wydajności pracy. Po pierwsze z tego względu, że pracę w tych przedsiębiorstwach podjęli w dużej części ludzie bez kwalifikacji, którzy dawniej w przemyśle nie pracowali i od nich nie można i nie wolno było żądać ani takiego zawodowego doświadczenia i nawyków, ani takiej dyscypliny technologicznej, której oczekuje się i żąda od przedsiębiorstw, dysponujących kadrą starych, doświadczonych, wykwalifikowanych robotników.

Powstanie przedsiębiorstw na peryferiach doprowadziło nie do wzrostu wydajności pracy w kraju liczonej jako całość, a do jej obniżenia — po drugie — dlatego, że początkowym ich celem na wstępnym etapie było wchłonięcie w siebie całą zbywałą na miejscu siłę roboczą. Właśnie z tego powodu powstawały tam przedsiębiorstwa niezautomatyzowane, w których zużycie żywej pracy jest stosunkowo wysokie, w których zatem wytwarza się wyroby pracochłonne.

W jakim stopniu rozmieszczenie na peryferiach przedsiębiorstwa wpłynęło na poziom wydajności pracy na Węgrzech można obrazowo udokumentować tym, że przyrost wydajności pracy w Budapeszcie i innych dużych miastach osiągnął a nawet przekroczył dynamikę wzrostu produkcji i był wyższy od zaplanowanego.

Obójne, jakie by nie były przyczyny, powinniśmy zastosować jednak taki system zainteresowania, który będzie w sposób należyty oddziaływał na przedsiębiorstwa w kierunku oszczędzania pracy żywej, szybszego wzrostu efektywności pracy.

Intensywne oszczędzanie pracy żywej, stopniowe zwalnianie zbędnej siły roboczej z przedsiębiorstw nie prowadzi do bezrobocia i nie może doprowadzić do bezrobocia także w przyszłości. Biorąc — przede wszystkim — poszczególną branżę i gałęź gospodarki narodowej cierpią stale i chronicznie na niedobór rąk do pracy, a przesunięcie rezerw siły roboczej do tych gałęzi i branż byłoby dla gospodarki narodowej rzeczą bardzo pożyteczną.

Wśród gałęzi, cierpiących na chroniczny brak rąk do pracy, na pierwszym miejscu znajduje się budownictwo. W ten sposób przybliżyliśmy się do innego ważnego problemu, który reforma, naturalnie pierwszy rok jej realizacji, nie był jeszcze w stanie rozwiązać. Również w roku ubiegłym nie doprowadzono jeszcze do równowagi między rosnącymi potrzebami w zakresie inwestycji i rozporządzalnymi zdolnościami ich realizacji — w szczególności potencjałem budowlanym.

W procesie reformy bardzo wzrosł nacisk przedsiębiorstw na inwestycje, bowiem efekty szybko zwracających się inwestycji znajdują odbicie w rezultatach ich własnej działalności gospodarczej, rośnie ich zysk, zwiększają się nasilenie również fundusze przedsiębiorstwa, z których można czerpać środki obracane na dalszy rozwój, a także środki pieniężne, niezbędne dla premii dla pracowników, dla poprawy warunków socjalno-bytowych i kulturalnych.

Oczywiście — także w odniesieniu do inwestycji — nie reforma winna temu, że zapotrzebowanie na prace budowlano-montażowe przewyższa zdolności wykonawcze. W okresie ostatnich piętnastu lat zawsze planowaliśmy i rozpoczęliśmy więcej inwestycji, niż pozwalały na to pozostałe do naszej dyspozycji możliwości realizacyjne. Właśnie z tego powodu wynika taka sytuacja, że stosunkowo dużo inwestycji przeciągało się, rósł z roku na rok procent i wolumen inwestycji niezakończonych.

Ograniczenie liczby nowo rozpoczętych inwestycji i bardziej selektywna polityka przyznawania kredytów powołane są do tego, by skierować gospodarkę narodową w dziedzinie inwestycji na taką drogę, która — mniejszym nadziewem — w przeciągu kilku lat również w tym zakresie zapewni pogoń i potrzebą równowagę.

W ten sposób, sumując dodatnio także i odcinkowo doświadczenia pierwszego roku nowego systemu kierowania gospodarką narodową, bez jakiegokolwiek przesadnego optymizmu, obiektywnie można stwierdzić, że korzystne zjawiska tak ze względu na swą liczbę jak i znaczenie, zdecydowanie przeważają szale, na której pozostały te problemy, które jeszcze nie mogły zostać rozwiązane przez reformę, albo które pojawiły się w wyniku wprowadzenia reformy w życie.

Coroczny Konkurs PISM

Wzorem lat ubiegłych Polski Instytut Spraw Międzynarodowych ogłosił ostatnio konkurs na doroczną nagrodę za najlepsze prace naukowe oraz prace poświęcone polityce międzynarodowej. Termin zgłoszenia prac ustalono na 31 marca 1969 r.

Do nagrody za rok 1968 można zgłaszać oryginalne prace naukowe w zakresie problemów politycznych, prawnych, ekonomicznych i historycznych, współczesnych stosunków międzynarodowych oraz prace poświęcone polityce międzynarodowej. Do nagród można zgłaszać także zbiory dokumentów i źródeł będące rezultatem wkładu pracy badawczej.

W warunkach regulaminowych konkursu czytamy, że prace winny być opublikowane w Polsce w roku kalendarzowym 1968, nie mogą one być zgłoszone do innych nagród lub

nagrodzone w innych konkursach. Prace te mogą być zgłoszone indywidualnie przez ich autorów, lub przez odpowiednie instytucje naukowe, wydawnicze, redakcyjne, czasopiśmienne. Termin zgłoszenia prac ustalono na 31 marca 1969 r.

Zgłoszone prace rozpatrzy jury, którego przewodniczącym jest Przewodniczący Rady Naukowej PISM. Nagrody ustalono: I — w wysokości 15 000 zł; II — w wysokości 10 000 zł; III — w wysokości 5 000 zł za prace naukowe oraz nagrodę za pracę poświęconą polityce międzynarodowej w wysokości 10 000 zł.

Przyznawanie nagród za rok 1968 nastąpi w maju 1969 r., a wyniki będą ogłoszone w prasie.

Prace należy składać w dwóch egzemplarzach w PISM, ul. Wąrska 1a.



NASILENIE KAPITAŁU AMERYKANSKIEGO W ANGLII

Rola kapitału amerykańskiego w życiu gospodarczym Anglii wzrosła z roku na rok. Zagadnieniu temu, jak podaje „Financial Times”, zostało poświęcone specjalne studium tego, rocznie lutym, zeszłego miesiąca, „Management Today”.

A więc przedsiębiorstwa afiliowane z koncernami amerykańskimi dostarczają już na angielski rynek krajowy przysiężone, potrzebnych samych chochołów i faniatek oraz 40 proc. opłat samochodowych i produktów natowych. Przemysł zaś maszynowy jest prawie w całości kontrolowany przez kapitał amerykański.

Jeśli ekspansja kapitału amerykańskiego odbędzie się będzie nadal w dotychczasowym tempie, to w ciągu najbliższych 10 lat 20 do 25 proc. przemysłu angielskiego znajdzie się w posiadaniu firm kontrolowanych przez Amerykanów.

Już obecnie około 1700 przedsiębiorstw angielskich znajduje się w stanie zależności od kapitału amerykańskiego.

Całość inwestycji amerykańskich w Anglii w 1967 roku przed dewaluacją funta obliczano na 2800 mln funtów, kiedy kurs funta wynosił 2,5 dol. Z wymienionej sumy prawie dwie trzecie przypadało na przemysł maszynowy, a jedna czwarta — na ropę naftową i jej przerob. (MP)

ŚWIATOWA PRODUKCJA SAMOCHODÓW

Światowa produkcja samochodów wszelkich typów w 1968 roku w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o 18 proc. i wyniosła ogółem 28 mln sztuk.

Jak podaje „Financial Times”, produkcja według niektórych rejonów i krajów kształtowała się następująco (w mln sztuk): Europa 9,7 (wzrost o 800 tys. sztuk); Stany Zjednoczone 1,2; Kanada 1,2; Japonia 1,1; NRF 3,1; Anglia 2,2; Francja 1,9 i Włochy 1,6. (MP)

GLOBALNY PRODUKT NARODOWY JAPONII

Pod względem wysokości globalnego produktu narodowego Japonia w 1968 roku fiskalnym przekroczyła 31 marca, zajęła w gronie państw kapitalistycznych drugie miejsce wyprzedzając Niemiec, Republikę Federalną, oświadczył dyrektor japońskiego Urzędu Planowania Shōichi Akazawa na posiedzeniu państwowej Rady Ekonomicznej w Tokio w końcu stycznia.

Według danych wymienionego Urzędu globalny produkt narodowy Japonii w 1968 roku fiskalnym osiągnął sumę 140 500 mln dol., a produkt NRF — 131 800 mln dol. Wzrost GPN Japonii w 1968 roku wyniósł 12,6 proc. a w 1968 roku 11,3 proc. (MP)

RYNEK UŻYWKOWY KOMPUTERÓW

Chodzi o tym przypadku o handel używanymi komputerami, który szczególnie rozwija się w USA. W połowie lat siedemdziesiątych rynek używanych maszyn matematycznych i elektronicznych będzie miał znaczenie podobne do rynku używanych samochodów.

W 1968 roku zbyt używanych maszyn matematycznych i elektronicznych w USA kształtował się na poziomie 10-15 mln dol., zaś w 1973 roku osiągnie wartość 1,5-2 mln dol. Wzrost popytu dotyczy maszyn drugiej generacji i niektórych maszyn trzeciej generacji.

Fachowcy amerykańscy twierdzą, że używane „możemy elektronicznie” mają szereg zalet, jak np. gotowe oprogramowanie, obsługa których nie niosą trudności, jak również krótkie terminy dostaw i instalacji tych urządzeń oraz łatwość angażowania specjalistów, co nie powoduje większych nakładów.

Obecnie do podstawowych odbiorców używanego sprzętu elektronicznego należą zaliczyć towarzystwa ubezpieczeniowe i inne instytucje finansowe, które w ten sposób uzupełniają własny park maszyn elektronicznych i matematycznych, powstały w znacznie wcześniejszym okresie. Eksperci twierdzą, że należy oczekiwać rozróżnienia dostaw używanych maszyn elektronicznych i matematycznych również dla firm, które w ogóle nie dysponują tymi kosztownymi urządzeniami. (WW)

SYTUACJA GOSPODARCZA KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Radioskał mieslecznik „Młowa” Ekonomiczna i Międzynarodowe Odniesienia”, omawiają raporty z konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych dotyczącej sytuacji gospodarczej rozwijających się krajów, zwraca uwagę na szereg interesujących momentów.

W ostatnich latach, co prawda, produkcja artykułów żywnościowych w krajach „trzeciego świata” wykazuje pewien wzrost, niemniej jednak zarówno aktualna sytuacja na rynku odcinku, jak i perspektywa na przyszłość nie mogą nie budzić uzasadnionego niepokoju. „Eksplozja populacyjna” powoduje w dalszym ciągu, 12-15 proc. i więcej tej sfery systematycznie gwałtownie, zaś w 21 krajach z 44, gdzie pracowali ostatnio eksperci ONZ, kaloryczność posiłków jest znacznie poniżej normy.

Mimo wysiłków w dziedzinie rozbudowy własnego potencjału przemysłowego i poddawania prób wyścigu z krajową produkcją na rynku światowym, 1/3 wpływów z tytułu eksportu pochłania import artykułów żywnościowych, głównie zboża (60 proc.). Eksport utrzymują, 12 w 1975 roku deficyt zboża w krajach rozwijających się sięgnie 30-50 mln ton, co będzie wymagało pokrycia eksportem w wysokości ponad 20 proc. jego wartości, czyli około 8 mld dol.

Zresztą wzrost eksportu większości krajów rozwijających się (bez krajów niefaworyzowanych) nie przekroczy, przeciętnie 2-3 proc. rocznie, natomiast dynamika importu będzie postępowo się zmniejszała. Do roku 1975 ogólny deficyt (nie pokryty wpływami z tytułu eksportu) tych krajów wyniesie od 15 do 22 mld dol. Nawet pomoc zewnętrzna nie zlikwiduje go, lecz jedynie zmniejszy ewentualnie do 8-10 mld dol. Należy przypomnieć, że globalny deficyt krajów rozwijających się zwiększył się z 1955 r. do 1965 r. 4-krotnie. Zdaniem ekspertów do 1975 roku wzrośnie ono do 80 mld dol. Jedynie spłaty tytułu zaciągniętych uprzednio pożyczek ich obsługa ma być wspaniałą, zaś w 1968 roku do 10,4 mld dol. w 1975 roku. (WW)



